

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВНУТРІШНІХ СПРАВ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ УПРАВЛІННЯ, ПСИХОЛОГІЇ
ТА БЕЗПЕКИ**

Кафедра практичної психології

**ВПЛИВ ТЕМПЕРАМЕНТУ НА СТИЛЬ МІЖОСОБИСТІСНОЇ
ВЗАЄМОДІЇ ОСІБ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ**

кваліфікаційна робота
здобувачки вищої освіти
першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти
денної форми здобуття освіти
спеціальності 053 «Психологія»
АЛІНИ ГРУШАНИК

Науковий керівник
старший викладач кафедри
практичної психології
Вікторія БАГРІЙ

Рецензент
професор кафедри загальної та
соціальної психології
кандидат психологічних наук, доцент
Олена ВАВРИНІВ

Кваліфікаційна робота допущена до захисту

« » _____ 2026 р., протокол № _____

завідувачка кафедри практичної психології

_____ **Галина ОДИНЦОВА**

Львів

2026

АНОТАЦІЯ

Аліна Грушаник. Кваліфікаційна робота. Вплив темпераменту на стиль міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку.

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню впливу темпераменту на стиль міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку. Проаналізовано поняття темпераменту та основні підходи до його вивчення у психологічній науці. Окреслено психологічну характеристику стилів міжособистісної взаємодії. Охарактеризовано особливості прояву властивостей темпераменту у стилях міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку.

Емпірично доведено наявність статистично значущих кореляційних взаємозв'язків між нейродинамічними показниками та вибором стратегій міжособистісної взаємодії. Встановлено, що екстраверсія стимулює відкритість, проте підвищує схильність до авторитарного домінування, інтроверсія супроводжується вищим рівнем комунікативної незграбності, тоді як високий нейротизм виступає головним чинником фрустраційної нетолерантності та агресивної поведінки.

Розроблено диференційовану систему практичних рекомендацій для оптимізації стилю міжособистісної взаємодії, яка ґрунтується не на спробах нівелювати природний темперамент, а на грамотній компенсації його вразливих сторін.

Ключові слова: *темперамент, стиль міжособистісної взаємодії, юнацький вік, комунікативна компетентність, екстраверсія, інтроверсія, нейротизм, саморегуляція.*

ABSTRACT

Alina Grushanyk. Qualification work. The influence of temperament on the style of interpersonal interaction of adolescents.

The qualification work is devoted to the study of the influence of temperament on the style of interpersonal interaction of adolescents. The concept of temperament and the main approaches to its study in psychological science are analyzed. The psychological characteristics of interpersonal interaction styles are outlined. The features of the manifestation of temperament properties in the styles of interpersonal interaction of adolescents are characterized.

The presence of statistically significant correlations between neurodynamic indicators and the choice of interpersonal interaction strategies has been empirically proven. It has been established that extraversion stimulates openness but increases the tendency toward authoritarian dominance, and introversion is accompanied by a higher level of communicative awkwardness, whereas high neuroticism acts as the primary factor in frustration intolerance and aggressive behavior.

A differentiated system of practical recommendations has been developed to optimize interpersonal interaction styles. This system is based not on attempts to suppress natural temperament, but on the effective compensation of its vulnerabilities.

Keywords: *temperament, interpersonal interaction style, adolescence, communicative competence, extraversion, introversion, neuroticism, self-regulation.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕМПЕРАМЕНТУ ТА МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ.....	6
1.1. Поняття темпераменту та основні підходи до його вивчення у психологічній науці.....	6
1.2. Психологічна характеристика стилів міжособистісної взаємодії.....	11
1.3. Особливості прояву властивостей темпераменту у стилях міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку.....	15
Висновки до розділу I.....	20
РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВПЛИВУ ТЕМПЕРАМЕНТУ НА СТИЛЬ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ОСІБ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ.....	21
2.1. Організація та методи емпіричного дослідження.....	21
2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження та їх інтерпретація.....	29
2.3. Практичні рекомендації щодо оптимізації стилю міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку з урахуванням типу темпераменту.....	40
Висновки до розділу II.....	45
ВИСНОВКИ.....	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	49
ДОДАТКИ.....	56

ВСТУП

Актуальність теми. Сьогодення висуває до особистості безпрецедентні вимоги щодо рівня її комунікативної компетентності. Уміння швидко встановлювати контакти, ефективно вирішувати конфлікти та вибудовувати глибокі соціальні зв'язки сьогодні розглядається не просто як корисна навичка, а як базова умова для життєвого успіху та збереження ментального здоров'я. Особливої гостроти питання формування конструктивних стилів міжособистісної взаємодії набуває в юнацькому віці – періоді, коли спілкування стає провідним механізмом самопізнання та соціальної ідентифікації.

Проте, як показує психологічна практика, намагаючись відповідати очікуванням суспільства або наслідуючи нав'язані еталони поведінки, молоді люди часто ігнорують власну біологічну природу. Втім, фундаментом будь-якої комунікативної активності виступає темперамент – генетично зумовлений комплекс психофізіологічних властивостей, який визначає енергетику, темп та інтенсивність емоційних реакцій. Нерозуміння своїх особливостей темпераменту призводить до того, що юнаки обирають дезадаптивні стилі спілкування, які не лише руйнують їхні стосунки з оточуючими, але й провокують швидке нервово виснаження та розвиток психосоматичних розладів.

В умовах сучасних кризових реалій, зокрема повномасштабної війни, коли загальний рівень соціального стресу в Україні є надзвичайно високим, вроджені реакції нервової системи проявляються особливо гостро. У зв'язку з цим виникає актуальна потреба в комплексному теоретико-емпіричному дослідженні того, як саме властивості темпераменту впливають на вибір стратегій поведінки у комунікації. Необхідність розробки ефективних програм психологічної допомоги молоді, які б базувалися не на «перевихованні» особистості, а на належному прийнятті її біологічних задатків, зумовлює високу наукову та соціальну значущість обраної теми кваліфікаційної бакалаврської роботи.

Об'єкт дослідження – стилі міжособистісної взаємодії.

Предмет дослідження – вплив темпераменту на стиль міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку.

Мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні та емпіричному дослідженні впливу темпераменту на стиль міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку.

Для досягнення поставленої мети було визначено наступні **завдання дослідження**:

1. Проаналізувати поняття темпераменту та основні підходи до його вивчення у психологічній науці;
2. Окреслити психологічну характеристику стилів міжособистісної взаємодії;
3. Охарактеризувати особливості прояву властивостей темпераменту у стилях міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку;
4. Емпірично дослідити вплив темпераменту на стиль міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку;
5. Розробити практичні рекомендації щодо оптимізації стилю міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку з урахуванням типу темпераменту.

Теоретико-методологічною основою дослідження виступили концептуальні положення та наукові доробки провідних вітчизняних і зарубіжних учених, які розкривають сутність темпераменту та специфіку соціальної взаємодії: фундаментальне розуміння базових індивідуально-психологічних властивостей особистості та їхнього впливу на динаміку поведінки В. Москальця, О. Скрипченка, Г. Чуйко, І. Астремської, Н. Рєзнік; аналіз нейродинамічних механізмів, генетичної природи та адаптивного потенціалу темпераменту М. Зентнера, М. Ротбарт, К. Клонінгера, Т. Вукасовіч, Я. Стреляу та М. Файковської; специфіка прояву комунікативних та темпераментальних властивостей безпосередньо в юнацькому віці розкривається через призму вікових і нейропсихологічних досліджень В. Багрій, О. Зазимко, Б. Кейсі та Д. Лаурсена.

Теоретична значущість дослідження. Полягає у систематизації, розширенні та поглибленні наукових уявлень про вплив темпераменту на стиль

міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку. У роботі узагальнено сучасні регулятивні та психобіологічні концепції темпераменту, а також доведено їхню фундаментальну роль для розуміння специфіки міжособистісної взаємодії в юнацькому віці.

Практичне значення дослідження характеризується тим, що зроблені висновки та виявлені закономірності можуть бути безпосередньо використані у роботі практичних психологів, соціальних педагогів та консультантів для діагностики і корекції дезадаптивних стилів поведінки серед осіб юнацького віку. Окрім того, матеріали роботи можуть стати основою для розробки спеціалізованих соціально-психологічних тренінгів із розвитку комунікативної компетентності та емоційної саморегуляції.

Методи дослідження: аналіз, узагальнення та систематизація наукових досліджень; емпіричні методи: Особистісний опитувальник Ганса Айзенка (EPI), методика «Діагностика міжособистісних відносин» Т. Лірі (ICL), Шкала комунікативної компетентності (CCS) Дж. Вімана, методи математичної статистики: кількісно-якісний аналіз одержаних даних, кореляційний аналіз (методи рангової кореляції Спірмена) для встановлення статистичної достовірності виявлених закономірностей.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 69 сторінок, з яких основного тексту – 54 сторінки.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕМПЕРАМЕНТУ ТА МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

1.1. Поняття темпераменту та основні підходи до його вивчення у психологічній науці

Проблема індивідуальних відмінностей завжди перебувала в епіцентрі уваги психологічної науки. Спостерігаючи за поведінкою людей у абсолютно ідентичних обставинах, неможливо не помітити суттєвої різниці у швидкості їхніх реакцій, інтенсивності емоційних спалахів та загальній енергетиці дій. Саме ця динамічна складова психіки, яка має яскраво виражену біологічну детермінацію, утворює феномен темпераменту [12, с. 125].

У сучасному науковому дискурсі під темпераментом (від лат. *temperamentum* – належне співвідношення частин) прийнято розуміти сукупність стійких, вроджених індивідуально-психологічних властивостей людини, що визначають динамічні характеристики її психічної діяльності (темп, ритм, інтенсивність) та поведінки незалежно від їх змісту, соціальних мотивів чи світоглядних установок [35, с. 7]. В. Москалець розуміє темперамент як «генетично зумовлені індивідуальні особливості інтенсивності (сили), швидкості (темпу), домінуючого емоційного забарвлення психічних процесів і станів та домінуюча зверненість особистості – або до свого внутрішнього, або до зовнішнього світу» [19, с. 389]. О. Скрипченко та співавтори визначають темперамент як «вроджені форми поведінки, які проявляються в динаміці, тонусі та врівноваженості наших реакцій на життєві впливи» [9, с. 326]. В свою чергу, І. Астремська та Н. Резнік під темпераментом розуміють «сукупність індивідуальних рис, які визначають динаміку та емоційні аспекти поведінки особистості, її діяльності та спілкування» [2, с. 38].

Як слушно зазначають у своєму фундаментальному дослідженні зарубіжні науковці М. Зентнер та Р. Шайнер, темперамент не визначає те, що саме робить людина, він визначає виключно те, як вона це робить. Він виступає тим жорстким

біологічним каркасом, на якому в процесі соціалізації вибудовується складна архітектура характеру та особистості. На відміну від рис характеру, які можуть піддаватися корекції під впливом виховання чи життєвого досвіду, темпераментальні особливості залишаються відносно стабільними протягом усього життя, оскільки вони заковані на генетичному рівні. Даний факт підтверджується масштабним метааналізом спадковості особистісних рис, проведеним Т. Вукасовіч та Д. Братко, які довели, що генетичний фактор визначає від 40% до 60% варіативності темпераменту.

Світова психологічна думка пропонує кілька провідних підходів до вивчення цього складного явища. Тривалий час у науці домінувала гуморальна теорія (від Гіппократа до фізіологічних моделей І. Павлова). Слід окремо зупинитися на ролі цієї класичної типології, яка століттями утримувала першість у науковому світі. Безперечно, традиційний поділ людей на сангвініків, холериків, флегматиків та меланхоліків досі виконує роль зручного концептуального орієнтира, особливо у базовій психодіагностиці. Проте сучасна академічна наука поступово відходить від такого категоричного поділу. Головна причина криється у тому, що «чисті» представники певного типу в природі майже не зустрічаються [3, с. 3082]. Нейрофізіологічна організація кожної людини є надто складною, аби безкомпромісно вписати її в одну з чотирьох рамок. Через це жорстке використання класичних типів часто призводить до штучного спрощення людської індивідуальності. З огляду на це, ми поділяємо позицію тих авторів, які надають перевагу багатовимірному підходу. Тобто замість використання статичних «ярликів», набагато ефективніше аналізувати вираженість конкретних властивостей темпераменту, адже саме вони формують реальний, живий малюнок поведінки особистості.

На сьогодні однією з найбільш авторитетних концепцій у європейській традиції є регулятивна теорія темпераменту (РТТ), заснована польським дослідником Я. Стреляу та доповнена його послідовниками [44]. Ця теорія розглядає темперамент через призму енергетичного рівня поведінки (сенсорна чутливість, витривалість) та часових характеристик реакцій (рухливість,

жвавність). Згідно з підходом Я. Стреляу, індивідуально-типологічні особливості відіграють вирішальну роль у тому, як індивід адаптується до стресогенних факторів зовнішнього середовища. Зокрема, особи з низькою реактивністю потребують сильних стимулів для підтримки оптимального тону, тоді як високореактивні індивіди схильні уникати надмірної стимуляції, швидко виснажуючись у шумному чи напруженому середовищі [4].

Не менш вагомим є психобіологічний підхід, фундаментом якого є праці М. Ротбарт та її колег. У цій багатовимірній моделі темперамент концептуалізується через дві базові координати: реактивність (фізіологічний та емоційний відгук на подразник) і здатність до саморегуляції. Сучасні нейробіологічні дослідження М. Познера та М. Ротбарт переконливо доводять, що ці процеси мають чітку локалізацію у структурах головного мозку. Зокрема, система саморегуляції безпосередньо пов'язана з функціонуванням передньої поясної звивини та префронтальної кори. Це науково легітимізує тезу про те, що труднощі з концентрацією уваги чи надмірна імпульсивність у людини часто є не наслідком «поганого виховання», а проявом специфіки її нейронних мереж.

Окрему увагу в сучасній літературі приділено феномену поведінкового гальмування, який ґрунтовно досліджувався Дж. Каганом, а нині розробляється Н. Фоксом та співавторами. Ця риса темпераменту проявляється як стійка реакція страху та уникнення у відповідь на нові, незнайомі стимули. Дослідники встановили, що поведінкове гальмування тісно корелює з підвищеною реактивністю мигдалеподібного тіла (амигдали) і є потужним предиктором розвитку тривожних розладів у старшому віці, якщо індивід не навчиться екологічних стратегій подолання стресу.

Розуміння того, що темперамент є біологічною категорією, яка базується на балансі нейромедіаторів (дофаміну, серотоніну, норадреналіну) [40], докорінно змінює вектор роботи практичного психолога. Сучасне розуміння психологічної допомоги категорично відкидає ідею «перевиховання» темпераменту. Замість того, щоб намагатися штучно змінити швидкість реакцій чи емоційну чутливість людини, фахівець має допомогти їй вибудувати такий

індивідуальний стиль діяльності, який би максимально ефективно використовував сильні сторони її нервової системи. Цей принцип у західній літературі відомий як концепція «доброї відповідності», яка передбачає гармонізацію вроджених властивостей індивіда з вимогами навколишнього середовища.

Дослідження також показують, що темпераментальні властивості не існують відокремлено, їх прояв може дещо зумовлюватися культурним контекстом. Наприклад, М. Гартштейн та її колеги у своїх крос-культурних розвідках виявили, що одні й ті ж біологічні передумови можуть отримувати різне соціальне підкріплення залежно від традицій суспільства. Втім, сама біологічна база залишається незмінною. Отже, не існує «хороших» чи «поганих» темпераментів: кожен тип має свій унікальний адаптивний потенціал, якщо людина вміє ним користуватися.

Цікаво, що впровадження знань про темперамент сьогодні виходить далеко за межі суто академічної психології та стає основою для формування державних політик. Врахування вроджених психофізіологічних особливостей є критично важливим критерієм для побудови інклюзивного простору та системи ментального здоров'я. На міжнародному рівні ця тенденція закріплена у документах Європейського агентства з особливих потреб та інклюзивної освіти, де наголошується на неприпустимості стандартизованого підходу до осіб з різною нейродинамікою [42]. У глобальному звіті Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) щодо психічного здоров'я (2022) також окремо підкреслюється, що програми психосоціальної підтримки повинні враховувати індивідуальну вразливість, яка часто має саме темпераментальне походження.

У вітчизняному нормативно-правовому полі ця міжнародна практика знайшла своє пряме відображення. Зокрема, базовий Закон України «Про освіту» (2017) [26] чітко постулює необхідність забезпечення індивідуальної освітньої траєкторії для кожного здобувача. Цей законодавчий імператив зобов'язує педагогів та психологів базувати свою роботу на глибокому розумінні особистісних потреб і психофізіологічних ритмів людини, ядро яких становить

темперамент. Аналогічний ресурсорієнтований підхід до індивідуалізації допомоги простежується і в Законі України «Про систему громадського здоров'я» (2022) [28]. Цей документ акцентує увагу на необхідності надання психологічної та психіатричної підтримки виключно з урахуванням індивідуально-типологічних властивостей населення, що є особливо актуальним у період масштабних криз.

Слід також зазначити, що знання про темперамент є незамінними у контексті профілактики емоційного вигорання та психопатологій. Як свідчать дані С. Де Паув та І. Мервілде, раннє виявлення темпераментальних особливостей дозволяє прогнозувати потенційні зони ризику. Наприклад, надмірно реактивні діти за умови тривалого стресу частіше формують симптоматику екстерналізованих розладів (агресія, імпульсивність), тоді як діти з високим рівнем гальмування схильні до інтерналізації (тривога, соматизація) [41, с. 312]. Ці дані, підтверджені й іншими сучасними дослідженнями, формують міцну доказову базу для розробки профілактичних психотерапевтичних програм.

Таким чином, сучасна психологічна наука здійснила фундаментальний перехід від простої описової класифікації типів темпераменту до глибокого вивчення його регулятивних та нейробіологічних механізмів. Сьогодні цей феномен розглядається як складна, багаторівнева система біологічно зумовлених властивостей, що мають генетичну основу і відображають специфіку роботи мозкових структур. Темперамент не визначає соціальну цінність людини чи рівень її інтелекту. Проте він задає той неповторний індивідуальний стиль та енергетичний каркас, за допомогою якого особистість взаємодіє зі світом, переробляє інформацію, реагує на травматичний досвід та, у підсумку, формує власні ресурси життєстійкості.

1.2. Психологічна характеристика стилів міжособистісної взаємодії

Хоч темперамент і формує стійкий енергетичний та динамічний базис людської психіки, проте цей біологічний фундамент ніколи не існує ізольовано: він знаходить свій реальний прояв виключно у процесі соціальних контактів. Вступаючи в комунікацію, особистість спирається на власні вроджені властивості, проте її поведінка модулюється соціальним досвідом, вихованням та вимогами середовища. У результаті такого синтезу формується індивідуальний стиль міжособистісної взаємодії – стійка модель поведінки, яку людина використовує для досягнення своїх цілей у процесі спілкування [1, с. 15].

Зазначимо, що у сучасній психологічній науці міжособистісна взаємодія розглядається не просто як обмін інформацією, а як складний, багатовимірний процес взаємовпливу індивідів одне на одного [20; 24]. За визначенням науковців М. Кнаппа та Дж. Дейлі, стиль взаємодії є своєрідною психологічною «візитівкою» особистості, яка детермінує те, наскільки успішно людина здатна вибудовувати довірливі стосунки, долати конфлікти та отримувати соціальну підтримку. Відповідно, психологічна характеристика цих стилів становить значний інтерес для розуміння адаптивних можливостей людини.

Сьогодні дослідники виокремлюють безліч класифікацій стилів взаємодії. Традиційно найвідомішою у світовій практиці залишається модель, побудована на основі двовимірної концепції Т. Лірі (домінування – підпорядкування, ворожість – дружелюбність) та розширена у сучасних працях К. Томаса і Р. Кілманна щодо поведінки у конфліктних ситуаціях. Сучасні дослідники, зокрема К. Ріггіо, наголошують, що в чистому вигляді жоден зі стилів майже не зустрічається, проте в кожній людині є один або два домінуючі патерни.

З метою структурування сучасних уявлень про типологію міжособистісної поведінки було розроблено табл. 1.1, яка відображає ключові стилі через призму їхньої психологічної сутності та впливу на соціальний ресурс особистості.

Таблиця 1.1

Характеристика базових стилів міжособистісної взаємодії

Назва стилю	Психологічна сутність	Поведінкові маркери	Ресурсність та наслідки для особистості
Кооперативний (співробітництво)	Орієнтація на рівноправний діалог та максимальне врахування інтересів обох сторін взаємодії	Активне слухання, відкритість у вираженні почуттів, готовність до спільного пошуку альтернатив	Висока. Формує глибоку довіру, зміцнює соціальні зв'язки, сприяє психологічному благополуччю
Конкурентний (домінування)	Прагнення задовольнити власні інтереси за рахунок іншого, сприйняття ситуації як змагання	Директивний тон, тиск, ігнорування аргументів партнера, схильність до жорсткого контролю	Низька (у довгостроковій перспективі). Ефективний у кризових ситуаціях, але швидко руйнує емоційну близькість і призводить до ізоляції
Компромісний	Часткова відмова від своїх вимог заради досягнення швидкої згоди з партнером	Торг, пошук «золотої середини», уникнення гострих кутів за рахунок взаємних поступок	Середня. Дозволяє зберегти стосунки, проте залишає відчуття неповного задоволення базових потреб обох сторін
Уникаючий (пасивний)	Свідоме чи несвідоме прагнення вийти із ситуації взаємодії, небажання брати відповідальність	Замкнутість, переведення теми розмови, фізичне або емоційне дистанціювання від проблеми	Низька. Захищає від ситуативного стресу, проте призводить до накопичення невирішених проблем та внутрішньої фрустрації
Пристосувальний (поступливий)	Принесення власних інтересів у жертву заради збереження хороших стосунків із партнером	Надмірна згідливість, невміння казати «ні», пригнічення власних негативних емоцій	Деструктивна. Створює ілюзію миру, але неминуче призводить до психосоматичних розладів та емоційного вигорання

Аналізуючи дані таблиці 1.1, варто наголосити на дуже важливому аспекті, який часто упускається в популярній психології: не існує абсолютно «поганих» чи ідеальних стилів. Психологічна зрілість особистості полягає не у виборі одного «правильного» стилю (наприклад, виключно співробітництва), а у гнучкості. Адаптивна людина здатна інтуїтивно змінювати стиль взаємодії залежно від контексту [5, с. 18]. Наприклад, в умовах гострої небезпеки конкурентний стиль взаємодії є єдино правильним для порятунку життя, тоді як у сімейних стосунках він неминуче призведе до руйнування прив'язаності.

Слід зазначити, що психологічна характеристика стилю не обмежується лише зовнішніми поведінковими проявами. За кожним паттерном стоїть складна внутрішня структура, яка визначає, як людина розкодовує соціальні сигнали. Згідно з дослідженнями Дж. Баулбі (у сучасній інтерпретації К. Бреннана), фундаментальною першопричиною вибору стилю взаємодії є тип ранньої прив'язаності, сформований у дитинстві. Особи з надійним типом прив'язаності зазвичай демонструють кооперативний стиль: вони не бояться близькості і не сприймають відмову партнера як особисту трагедію. Натомість люди з тривожним типом схильні до пристосувального (поступливого) стилю через глибинний страх бути покинутими, а індивіди з унікаючим типом обирають відповідний дистанційований стиль через недовіру до світу [37, с. 215].

Крім того, на формування стилю взаємодії колосальний вплив має рівень емоційного інтелекту (EQ). Сучасні праці К. Петрідеса доводять, що здатність розпізнавати власні емоції та емпатично зчитувати стан партнера є ключовим чинником вибору конструктивних стилів комунікації. Високий емоційний інтелект діє як своєрідний буфер: він не дозволяє фізіологічному збудженню (наприклад, спалаху гніву у холерика) миттєво перетворитися на деструктивну конкурентну поведінку.

Щоб наочно продемонструвати цю багатовимірність, варто розглянути структуру стилю міжособистісної взаємодії. Будь-який стиль формується на перетині трьох базових складових (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Структурні компоненти стилю міжособистісної взаємодії

Пояснюючи логіку побудови рис. 1.1, зазначимо, що комунікативний патерн завжди активується поетапно. Когнітивний компонент відповідає за те, як людина аналізує наміри співрозмовника (наприклад, як загрозу чи як запрошення до діалогу). Емоційний компонент включає почуття, які виникають у відповідь на цей аналіз (страх, радість, роздратування) [23, с. 45]. І лише після цього включається поведінковий компонент – безпосередні дії, слова та невербальні жести, які індивід транслює назовні. Якщо психолог має на меті скоригувати деструктивний стиль взаємодії клієнта, він повинен працювати з усіма трьома компонентами одночасно.

Важливо зазначити, що особливої актуальності вивчення стилів взаємодії набуває в умовах високого соціального стресу, який наразі характерний для українського суспільства. Хронічне психологічне напруження має властивість

«регресувати» поведінку людини до найбільш примітивних, захисних стилів – агресивного домінування або повного уникнення контактів. Втрата навичок конструктивної комунікації безпосередньо веде до соціальної ізоляції, яка є одним із найтяжчих факторів ризику для ментального здоров'я індивідів [7, с. 79].

Легітимність розвитку комунікативних компетенцій визнана на державному рівні. Так, у Законі України «Про соціальні послуги» [29] чітко артикулюється необхідність надання допомоги у формуванні та підтримці соціальних навичок осіб, які перебувають у складних життєвих обставинах. Це передбачає професійне психологічне втручання з метою корекції дезадаптивних стилів взаємодії та навчання громадян ефективним стратегіям співробітництва. Окрім того, формування навичок міжособистісної взаємодії, командної роботи та вирішення конфліктів визначено як одну з ключових компетентностей Нової української школи [21].

Таким чином, стиль міжособистісної взаємодії є інтегративною характеристикою особистості. Він виростає з біологічного ґрунту темпераменту, але остаточно викарбовується під впливом соціального середовища, рівня емоційного інтелекту та досвіду ранніх прив'язаностей. Усвідомлення власного стилю взаємодії та розвиток комунікативної гнучкості (здатності перемикати стилі залежно від контексту) є фундаментальною передумовою для збереження психологічного благополуччя, ефективного подолання кризових ситуацій та побудови глибоких, підтримуючих соціальних зв'язків.

1.3. Особливості прояву властивостей темпераменту у стилях міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку

Юнацький вік є одним із найбільш динамічних і психологічно напружених етапів людського онтогенезу. Саме в цей період фокус життєвих інтересів особистості остаточно зміщується у сферу міжособистісної взаємодії та побудови інтимно-особистісних стосунків з однолітками. Спілкування для

юнаків та дівчат перестає бути просто засобом обміну інформацією – воно перетворюється на головний інструмент самопізнання, соціальної ідентифікації та перевірки власних ціннісних орієнтирів [15, с. 12]. Ураховуючи таку високу значущість комунікативної сфери, вкрай важливо розуміти, як саме біологічний фундамент психіки – темперамент – впливає на те, як молода людина вибудовує свої соціальні контакти.

Зазначимо, що хронологічні межі юнацтва за різними психологічними джерелами сягають від 14 до 25 років [10, с. 73; 22, с. 150]. З точки зору вікової фізіології та нейропсихології, специфіка юнацького віку полягає в асинхронності дозрівання мозкових структур. Як переконливо доводять дослідження Б. Кейсі та її колег, лімбічна система, яка відповідає за емоційну реактивність та пошук соціальної винагороди, досягає піку своєї активності значно раніше, ніж префронтальна кора, що відповідає за свідомий контроль імпульсів [39, с. 120]. Наслідком цієї нейробиологічної диспропорції є те, що вроджені темпераментальні властивості в юнацькому віці проявляються максимально яскраво, інколи навіть загострено, оскільки механізми довільної саморегуляції ще перебувають на стадії формування.

Відповідно, якщо дитина з високореактивним (холеричним) темпераментом у молодшому шкільному віці могла стримуватися завдяки авторитету вчителя, то в юнацькому віці, в умовах групи однолітків, її емоційні спалахи стають менш контрольованими і часто перетворюються на джерело міжособистісних конфліктів. І навпаки, юнаки з високим рівнем поведінкового гальмування (інтровертовані, чутливі типи) стикаються з безпрецедентним ризиком соціальної ізоляції, оскільки сучасне суспільство вимагає від молоді високого рівня комунікабельності та екстраверсії [32, с. 116].

Для більш чіткого розуміння того, як конкретні динамічні властивості психіки трансформуються у комунікативні патерни молоді, було розроблено табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Прояв властивостей темпераменту в комунікативній поведінці осіб
юнацького віку

Властивість темпераменту (за регулятивною теорією темпераменту та психобіологічною моделлю)	Специфіка прояву в міжособистісному спілкуванні юнаків	Ризики та адаптивний потенціал для особистості
Емоційна реактивність (інтенсивність емоційної відповіді)	Схильність до палких дискусій, максималізм в оцінках партнера. Швидке формування симпатій, але й миттєве розчарування	Ризик: конфліктність, нестабільність дружніх зв'язків. Потенціал: здатність до глибокої емпатії та палкого захисту слабших
Соціальна гальмівність (реакція на нові контакти)	Уникнення ініціативи в незнайомих компаніях, страх негативної оцінки з боку референтної групи, довгий процес зближення	Ризик: маргіналізація в колективі, розвиток соціальної тривожності. Потенціал: формування вузького, але надзвичайно надійного кола спілкування
Пластичність комунікації (здатність змінювати стиль)	Легкість входження в нові компанії, швидка зміна тем для розмови, вміння підлаштовуватися під очікування лідера групи	Ризик: конформізм, втрата власної ідентичності під тиском групи. Потенціал: високий рівень соціальної адаптації, лідерські задатки
Сенсорна чутливість (сприйнятливність до стимулів)	Гостра реакція на невербальні сигнали співрозмовника (тон голосу, міміку). Вразливість до найменшої критики чи іронії	Ризик: надмірна образливість, схильність «надумувати» проблеми у стосунках. Потенціал: висока тактовність, уміння бути уважним слухачем

Джерело: розроблено на основі [40; 41]

Аналіз наведеної таблиці дозволяє зробити висновок, що жодна темпераментальна характеристика не є фатальною перешкодою для успішної соціалізації. Проблема виникає лише тоді, коли юнак або дівчина не усвідомлює своїх біологічних особливостей і намагається копіювати чужий, невластивий їм стиль спілкування. Сучасні дослідження під керівництвом Д. Лаурсена засвідчують: підлітки та юнаки відчують величезний пресинг з боку однолітків щодо дотримання певних «стандартів» поведінки. Спроба флегматичного юнака грати роль «душі компанії» неминуче призводить до швидкого нервового виснаження і подальшої глибокої фрустрації.

Варто звернути особливу увагу на те, що в прагненні відповідати очікуванням соціального оточення, юнаки часто вдаються до свідомого пригнічення своїх природних реакцій. Наприклад, схильна до глибоких роздумів та повільних реакцій молода людина може штучно прискорювати темп свого мовлення чи імітувати надмірну емоційність, щоб здаватися більш «сучасною» чи «успішною» в очах однолітків. З нашої точки зору, така адаптивна стратегія є глибоко хибною. Вона не лише вимагає колосальних витрат внутрішньої енергії, але й неминуче провокує розвиток психосоматичних симптомів [31, с. 70]. Справжня комунікативна компетентність починається не з ламання своєї біологічної природи, а з її безумовного прийняття. Тільки усвідомивши власні обмеження та сильні сторони, індивід здатен вибудувати автентичний стиль спілкування, який не виснажуватиме його психіку [11, с. 136].

Аби наочно відобразити складний шлях від вродженого біологічного імпульсу до конкретної соціальної дії у взаємодії юнаків, варто побудувати структурну схему (рис. 1.2). Вона демонструє, що темперамент ніколи не діє прямолінійно.

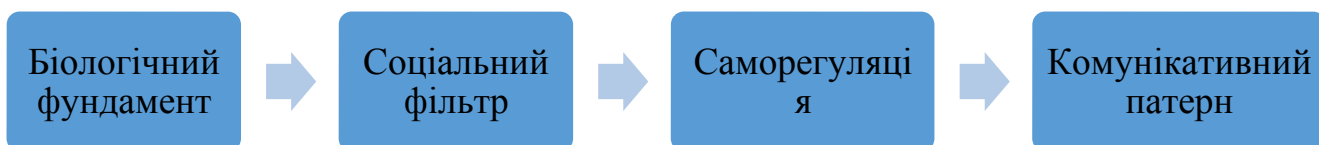


Рис.1.2. Модель впливу властивостей темпераменту на комунікативну поведінку в юнацькому віці

Пояснюючи логіку побудови рис. 1.2, варто наголосити на концепції «соціального фільтра». Первинний темпераментальний імпульс (наприклад, потреба в домінуванні) стикається із соціальним бар'єром – реакцією референтної групи. Якщо група приймає таку поведінку, темпераментальна властивість закріплюється у вигляді стійкого лідерського стилю спілкування. Якщо ж група її відторгає (санкції, насмішки), молода людина змушена включати механізми саморегуляції і маскувати свої вроджені реакції, що часто вимагає колосальних психологічних ресурсів.

Окрім того, розглядаючи особливості юнацького віку, не можна оминати увагою вплив сучасного цифрового середовища на прояв властивостей темпераменту. Сьогодні значна частина міжособистісної взаємодії молоді розгортається у віртуальному просторі, який створює ілюзію повної безпеки та анонімності. В цьому аспекті, екран смартфона діє як своєрідний каталізатор вроджених реакцій, оскільки в інтернеті послаблюються звичні соціальні фільтри. Так, високореактивні особистості в мережі стають ще більш імпульсивними, що часто виливається у різкі коментарі чи поспішні конфлікти. Натомість для юнаків із високим рівнем соціального гальмування віртуальне спілкування стає єдиною комфортною зоною для розкриття свого потенціалу, адже відсутність прямого зорового контакту знімає первинну тривогу. Проте така втеча в онлайн криє у собі значну небезпеку: вона не формує реальних навичок подолання стресу в живому, безпосередньому діалозі.

Необхідність професійної підтримки юнаків у процесі прийняття власної індивідуальності закріплена на нормативно-правовому рівні. Міжнародні стандарти, зокрема Керівництво ВООЗ щодо профілактичних втручань у сфері психічного здоров'я підлітків (2020), прямо вказують на необхідність впровадження програм соціально-емоційного навчання, які б враховували вразливість осіб із різними типами нервової системи. В українському

законодавстві цей вектор інтегрований у Закон України «Про основні засади молодіжної політики» (2021) [27]. Документ визначає пріоритетом гармонійний психологічний розвиток молоді, сприяння її соціальній інтеграції та створення умов для безпечної комунікації, де поважається унікальність кожної особистості.

Таким чином, в юнацькому віці темперамент відіграє роль потужного каталізатора міжособистісної взаємодії. Висока емоційність, максималізм та чутливість до критики, притаманні цьому віковому етапу, посилюють прояв вроджених властивостей нервової системи. Завдання психологічної практики полягає не в «згладжуванні» цих рис, а в тому, щоб навчити молодь належно поводитися зі своїм темпераментом: розпізнавати власні емоційні тригери, захищати особисті кордони та будувати комунікацію з повагою як до своєї біологічної природи, так і до особливостей партнера.

Висновки до розділу I

Проаналізовано поняття темпераменту та основні підходи до його вивчення у психологічній науці. Відтак, проведений теоретико-методологічний аналіз наукової літератури дозволяє стверджувати, що проблема міжособистісної взаємодії та її індивідуально-психологічних чинників залишається однією з ключових у сучасній психології. Встановлено, що фундаментом будь-якої комунікативної активності виступає темперамент – генетично зумовлений комплекс психофізіологічних властивостей, який визначає енергетику, темп та емоційну інтенсивність реакцій людини на соціальні стимули.

Окреслено психологічну характеристику стилів міжособистісної взаємодії. З'ясовано, що вибір домінуючого стилю (кооперативного, конкурентного, уникаючого тощо) є результатом складної інтеграції біологічних задатків особистості з її раннім соціальним досвідом та рівнем емоційного інтелекту. Доведено, що адаптивність індивіда залежить не від наявності ідеального стилю, а від комунікативної гнучкості.

Охарактеризовано особливості прояву властивостей темпераменту у стилях міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку. Так, у зв'язку з нейробіологічною незрілістю механізмів саморегуляції та високою значущістю думки однолітків, вроджені властивості нервової системи у юнаків проявляються особливо гостро. Усвідомлення цих психологічних закономірностей відкриває перспективи для розробки ефективних програм психологічної корекції та підтримки.

РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВПЛИВУ ТЕМПЕРАМЕНТУ НА СТИЛЬ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ОСІБ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ

2.1. Організація та методи емпіричного дослідження

Перехід від теоретико-методологічного аналізу до практичної площини вимагає ретельного планування процедури збору первинних даних. Емпіричне вивчення психологічних феноменів не може спиратися виключно на спостереження чи розрізнені факти, воно потребує логічно обґрунтованої стратегії, яка дає змогу перевести абстрактні наукові категорії у систему конкретних, вимірюваних показників. Зважаючи на багатовимірність предмета нашого дослідження – впливу темпераменту на стиль міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку – організація роботи вимагала комплексного підходу.

Загальна логіка нашого емпіричного дослідження підпорядковувалася необхідності перевірки висунутої гіпотези. Відтак, процедура розгорталася у три послідовні та взаємопов'язані етапи, що відображено на рисунку 2.1.

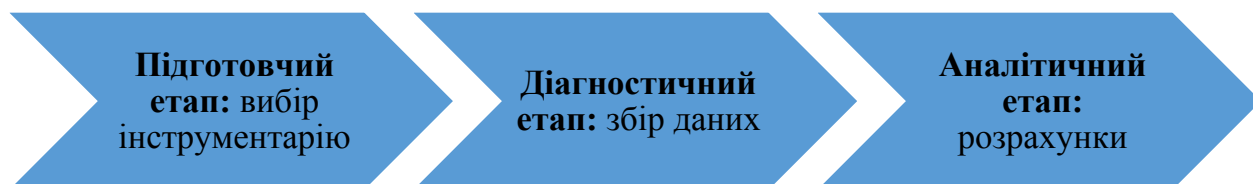


Рис. 2.1. Алгоритм проведення емпіричного дослідження

Як видно з рис. 2.1, на першому (підготовчому) етапі здійснювався підбір психодіагностичного інструментарію. Головними критеріями відбору слугували психометрична надійність, валідність методик та їхня відповідність віковим особливостям юнацтва. Другий (діагностичний) етап передбачав безпосереднє формування вибірки та тестування респондентів. На третьому (аналітичному) етапі відбувалася математико-статистична обробка зібраного масиву відповідей та їх психологічна інтерпретація [18].

Зазначимо, що для реалізації завдань діагностичного етапу було сформовано репрезентативну вибірку, загальний обсяг якої склав 40 респондентів віком від 17 до 21 року. Такий кількісний показник є абсолютно адекватним та релевантним і забезпечує достатній рівень достовірності кількісних характеристик у межах кваліфікаційної роботи [34, с. 14]. Розподіл досліджуваної групи за статевою ознакою є відносно збалансованим. Зокрема, у тестуванні взяли участь 22 дівчини, що становить 55% від загальної кількості опитаних, та 18 юнаків, що складає 45% вибірки. Наочно співвідношення респондентів за статтю продемонстровано на рисунку 2.2.

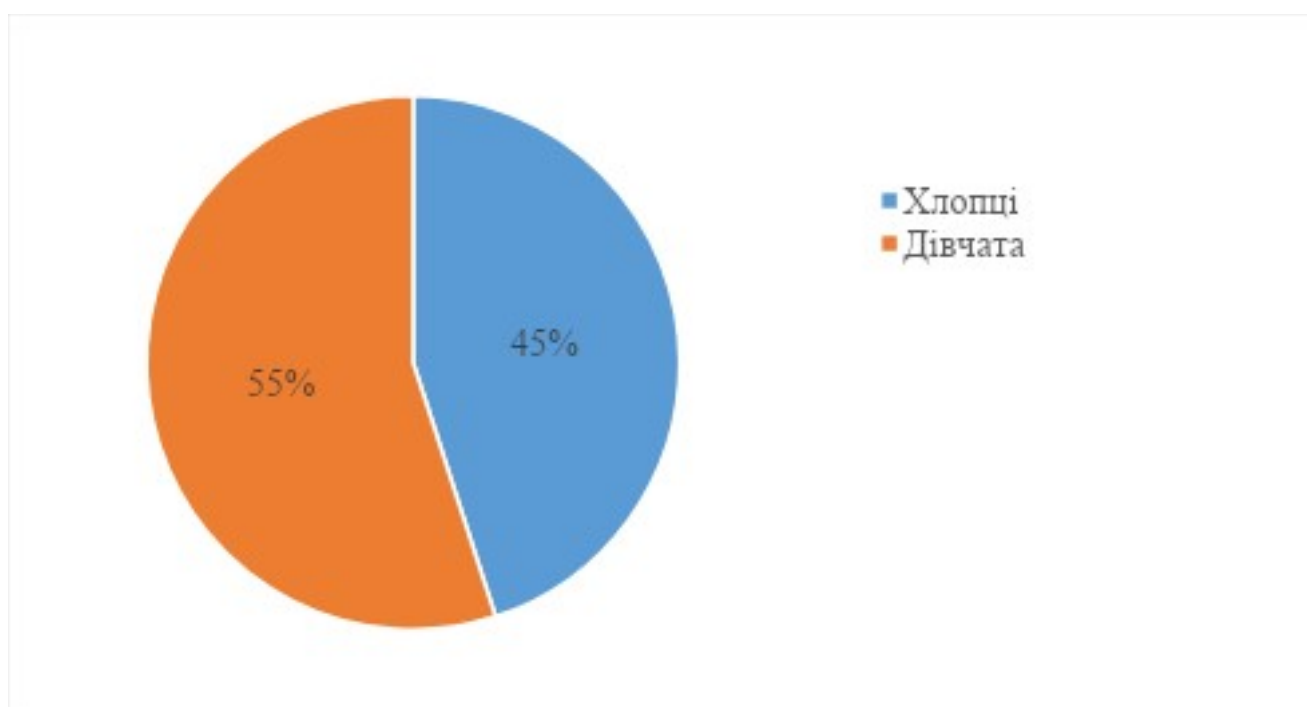


Рис. 2.2. Розподіл респондентів за статтю (%)

Відповідно до визначених вікових меж (17-21 рік), усі учасники дослідження перебувають на етапі пізнього юнацтва та студентського віку. Цей період онтогенезу обрано не випадково, адже саме зараз процеси соціальної адаптації, професійного становлення та формування стійких міжособистісних зв'язків набувають максимальної інтенсивності, а властивості темпераменту проявляються найбільш яскраво через недостатню сформованість механізмів довольної саморегуляції.

З огляду на специфіку комунікативного простору сучасної молоді, збір емпіричних даних було організовано у дистанційному форматі за допомогою сервісу Google Forms [6]. Такий підхід має низку суттєвих переваг під час роботи з юнацькою аудиторією. Електронна форма є звичним середовищем для молоді, що значно знижує рівень ситуативної тривожності перед початком тестування. Структура електронного бланка була поділена на три блоки, кожен з яких містив одну з трьох діагностичних методик. Налаштування обов'язкових полів унеможливило випадковий пропуск запитань, гарантуючи отримання стовідсотково заповнених протоколів.

Розповсюдження посилання на опитувальник здійснювалося через сучасні канали комунікації: соціальні мережі (Instagram) та месенджери (Telegram, Viber). Посилання публікувалося у студентських чатах та молодіжних спільнотах із коротким супровідним текстом. У запрошенні пояснювалася наукова мета опитування, гарантувалася повна конфіденційність та анонімність даних (форма не збирала електронні адреси чи імена). Респондентам наголошувалося на відсутності «правильних» чи «неправильних» відповідей, що сприяло підвищенню рівня щирості.

Для розв'язання поставлених емпіричних завдань було сформовано діагностичний комплекс з трьох стандартизованих методик. Першим інструментом виступив *Особистісний опитувальник Г. Айзенка (EPI)* [43]. Ця методика застосовувалася для вимірювання незалежної змінної – базових властивостей темпераменту. Вибір EPI зумовлений тим, що він надає чіткі кількісні показники динамічних характеристик нервової системи. Структуру факторів, що вимірюються даним опитувальником, наведено на рисунку 2.3.

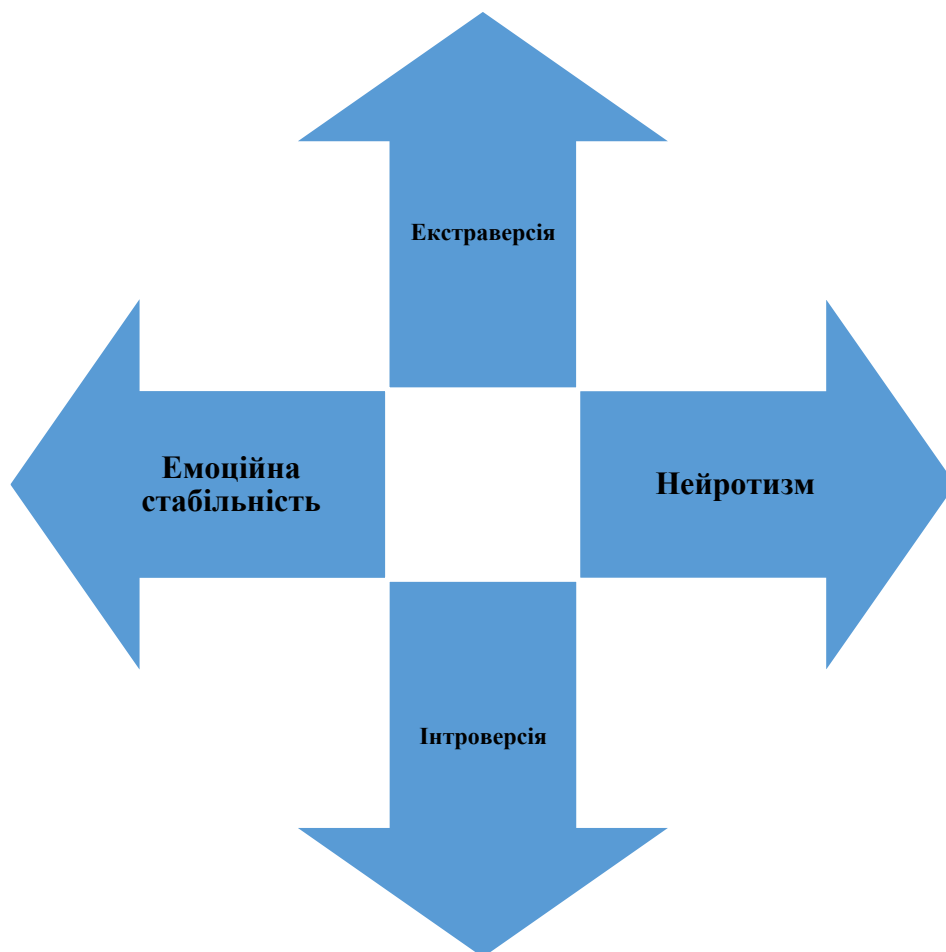


Рис. 2.3. Двофакторна модель темпераменту (за Г. Айзенком)

Запропонована Г. Айзенком модель демонструє, що темперамент визначається перетином двох ортогональних (незалежних) шкал. Шкала «Екстраверсія – Інтроверсія» (24 питання) характеризує спрямованість особистості: на зовнішній світ соціальних контактів чи на внутрішній світ власних переживань. Шкала «Нейротизм» (24 питання) фіксує рівень емоційної нестабільності, тривожності та сили реакції на стресори. На перетині цих шкал утворюються чотири класичні типи темпераменту. Важливою перевагою ЕРІ для дистанційного дослідження є наявність шкали брехні (9 питань), яка дозволяє відбраковувати невалідні результати осіб, що намагалися прикрасити свою поведінку (протоколи з показником понад 4 бали за цією шкалою виключалися з аналізу) [33, с. 139].

Бланк даного опитувальника викладено в Додатку А.

Другим діагностичним інструментом стала **методика «Діагностика міжособистісних відносин» Т. Лірі (ICL)**. Вона застосовувалася для вивчення залежної змінної – домінуючого стилю комунікації. Опитувальник містить 128 тверджень і будується на перетині двох головних поведінкових осей, що наочно продемонстровано на рисунку 2.4.

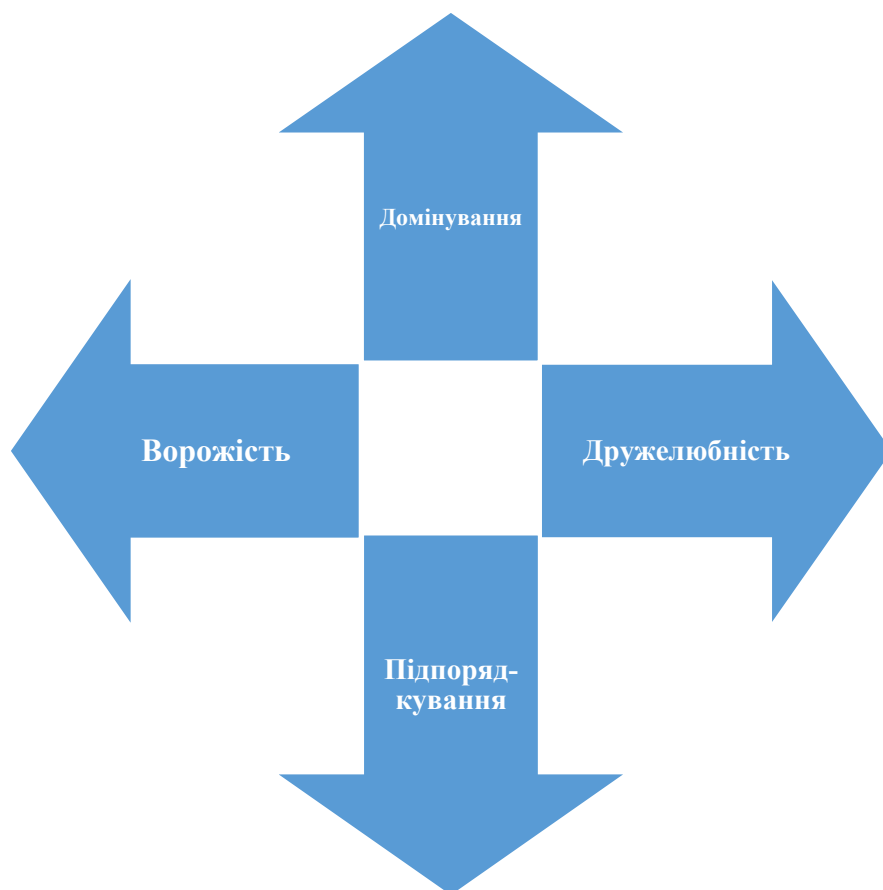


Рис. 2.4. Базові осі міжособистісної поведінки (за Т. Лірі)

Згідно з рис. 2.4, методика виокремлює вісім октантів (стилів): авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозрілий, підпорядкований, залежний, доброзичливий та альтруїстичний. Показники від 0 до 8 балів свідчать про гармонійний прояв стилю, а від 13 до 16 балів – про його дезадаптивну, екстремальну форму. Це розмежування є критично важливим для нашого дослідження, оскільки в юнацькому віці стратегії міжособистісної взаємодії часто набувають крайніх проявів. Крім того, на основі октантів обчислюються два інтегральні індекси (Домінування та Дружелюбність), що робить ці дані ідеальними для подальшого кореляційного аналізу.

Дану методику розміщено в Додатку Б.

Для поглибленого вивчення конкретних комунікативних дефіцитів було використано **Опитувальник «Соціально-комунікативна компетентність» (Г. В. Протасова)** [34, с. 289-294]. Опитувальник дозволяє виміряти шість параметрів: соціально-комунікативну незграбність (труднощі у встановленні контактів); нетерпимість до невизначеності (дискомфорт у нових ситуаціях); потяг до конформності (залежність від думки групи); прагнення до статусного росту (амбітність); орієнтацію на уникнення невдач (соціальну боязкість) та фрустраційну нетолерантність (імпульсивність та низький самоконтроль). Дана методика виконує роль своєрідного «містка», що пояснює, чому певний темперамент трансформується у конкретний стиль за Т. Лірі.

Бланк цієї методики розміщений в Додатку В.

Третій (аналітичний) етап дослідження полягав у кількісній та якісній обробці зібраного масиву даних. Опис вибірки проводився з використанням методів описової статистики. Зокрема, обчислювалися середні значення (М) та показники стандартного відхилення (S.D.) для оцінки розсіювання даних.

Оскільки головною метою було виявлення взаємозв'язку між параметрами темпераменту (наприклад, балами за шкалою екстраверсії) та показниками стилів спілкування (наприклад, індексом домінування), було застосовано кореляційний аналіз. Зважаючи на те, що дані, отримані за допомогою психологічних опитувальників, мають рангову природу і не завжди відповідають закону нормального розподілу Гаусса, а обсяг нашої вибірки становить 40 осіб, найбільш адекватним та надійним інструментом доведення гіпотези є непараметричний метод – **коефіцієнт рангової кореляції Спірмена**.

Було свідомо обрано алгоритм ручного (покрокового) розрахунку кореляції за Спірменом аби забезпечити максимальну прозорість наукового пошуку. Логіка застосування цього методу базується на порівнянні рангів (порядкових місць), які отримують досліджувані за двома різними ознаками. Алгоритм розрахунку рангової кореляції Спірмена є наступним:

1. Ранжування показників

2. Знаходження різниці рангів (d)
3. Піднесення різниці до квадрата (d^2)
4. Підстановка у формулу.

Даний алгоритм реалізується наступним чином. На першому кроці беруться два ряди значень (наприклад, бали за шкалою «Нейротизм» та бали за шкалою «Агресивний стиль»). Кожному показнику в ряду присвоюється ранг – від найменшого (ранг 1) до найбільшого (ранг 40). Якщо кілька респондентів набрали однакову кількість балів, їм присвоюється середній ранг.

На другому кроці для кожного з 40 респондентів обчислюється різниця між його рангом за першою ознакою і рангом за другою ознакою. Ця різниця позначається літерою d (від англ. difference).

На третьому кроці отримане значення різниці для кожної людини підноситься до квадрата (d^2). Це робиться для того, щоб позбутися від'ємних значень, адже нас цікавить сама величина розбіжності, а не її знак. Після цього всі квадрати різниць додаються, утворюючи суму квадратів різниць (Σd^2).

На четвертому, фінальному кроці, отримані дані підставляються у класичну математичну формулу коефіцієнта Спірмена:

$$r_s = 1 - (6 * \Sigma d^2) / (n * (n^2 - 1)),$$

де r_s – шуканий коефіцієнт рангової кореляції Спірмена;

Σd^2 – розрахована нами сума квадратів різниць рангів;

n – кількість досліджуваних осіб ($n = 40$);

6 – математична константа формули.

Величина отриманого коефіцієнта r_s завжди перебуває у межах від -1 до +1. Якщо розрахунок показує число зі знаком «плюс» (наприклад, $r_s = 0,55$), це свідчить про пряму залежність: чим вищий рівень екстраверсії, тим вищий індекс дружелюбності. Якщо ж число виходить зі знаком «мінус» (наприклад, $r_s = -0,48$), зв'язок є обернено пропорційним: зі зростанням показника емоційної стабільності знижується схильність до агресивного стилю взаємодії. Отримані коефіцієнти обов'язково перевіряються

за таблицею критичних значень для вибірки $n=40$ (де критичне значення для рівня значущості $p \leq 0,05$ становить 0,312). Якщо розрахований нами коефіцієнт більший за критичний, зв'язок визнається статистично достовірним.

Окрім пошуку прямих взаємозв'язків, логіка емпіричного аналізу вимагала детального зіставлення комунікативних патернів у полярних групах респондентів. Наприклад, потрібно було з'ясувати, чи дійсно юнаки-екстраверти та юнаки-інтроверти (або ж особи з полярними показниками нейротизму) статистично значущо відрізняються за рівнем соціально-комунікативної незграбності чи схильністю до авторитарності. Для вирішення даного завдання було застосовано класичний параметричний метод порівняння середніх величин – *T-критерій Стьюдента* для незалежних вибірок [45].

Концептуальна сутність даного математичного інструменту полягає у тому, що він оцінює не просто арифметичну різницю між двома середніми балами (адже така розбіжність може виявитися абсолютно випадковою), а зіставляє цю різницю із дисперсією – тобто внутрішнім розкидом балів усередині кожної з двох досліджуваних підгруп. Якщо відстань між середніми показниками груп суттєво перевищує варіативність індивідуальних результатів їхніх учасників, розрахунок дає високе емпіричне значення *t*-критерію. Після цього отримане число обов'язково перевіряється за стандартизованою таблицею критичних значень Стьюдента з урахуванням кількості ступенів свободи (для нашої вибірки). Подолання критичної межі (за стандартного для психології рівня значущості $p \leq 0,05$) дає нам незаперечний математичний доказ того, що виявлені відмінності у стилях взаємодії зумовлені саме

специфікою темпераменту, а не є звичайною статистичною похибкою.

Отже, обрана організаційна модель, дистанційний формат збору даних через Google Forms та використання надійних психодіагностичних методик у поєднанні з розрахунком кореляцій за Спірменом забезпечують високий рівень наукової достовірності нашого дослідження. Застосований комплекс методів дозволяє не лише діагностувати наявний стан речей, але й виявити глибинні статистичні закономірності впливу темпераменту на стиль міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку.

2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження та їх інтерпретація

Реалізація завдань емпіричного дослідження, спрямованого на вивчення впливу темпераменту на стиль міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку, передбачала здійснення глибокого математико-статистичного та якісного аналізу зібраного первинного матеріалу. На основі результатів тестування 40 респондентів було сформовано матрицю даних, яка підлягала послідовній статистичній обробці. Логіка аналітичного етапу вибудовувалася від простого опису розподілу базових властивостей до встановлення складних кореляційних зв'язків та відповідного порівняння полярних груп.

Відтак, на першому етапі аналізу було здійснено оцінку загального розподілу властивостей темпераменту у досліджуваній групі за допомогою *Особистісного опитувальника Г. Айзенка (EPI)*. З метою вивчення основних характеристик нейродинамічної сфери юнаків та дівчат, необхідно проаналізувати показники центральної тенденції та міри мінливості за шкалами «Екстраверсія/Інтроверсія» та «Нейротизм». Відповідні результати описової статистики відобразимо у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Середні показники властивостей темпераменту у досліджуваній групі

(за Г. Айзенком)

Шкала	Мінімум	Максимум	М	S.D.
Екстраверсія /	4,00	22,00	14,25	4,12

інтроверсія				
Нейротизм (емоційна нестабільність)	6,00	23,00	15,80	4,65

Аналіз отриманих емпіричних даних свідчить, що за шкалою екстраверсії середній бал у групі становить ($M = 14,25$, $S.D. = 4,12$). Цей показник перебуває у межах середньої норми з незначним зміщенням у бік екстравертованості. Це означає, що більшості опитаних осіб юнацького віку притаманна помірна потреба у соціальних контактах, прагнення до нових вражень та орієнтація на зовнішній світ. Водночас показник нейротизму у групі виявився дещо завищеним ($M = 15,80$, $S.D. = 4,65$), що вказує на загальну тенденцію до емоційної лабільності. Високі показники нейротизму в юнацькому віці є цілком закономірним явищем, яке пояснюється нейробіологічними перебудовами організму, кризою ідентичності та високим рівнем соціального стресу, пов'язаним із навчальним та професійним самовизначенням.

Перехресний аналіз цих двох шкал дозволив розподілити респондентів за чотирма класичними типами темпераменту. Механізм віднесення кожного конкретного респондента до певного типу базувався на накладанні його індивідуальних результатів на двовірну систему координат Г. Айзенка, де пороговим значенням слугував середній нормативний показник (12 балів). Зокрема, особи, які набрали понад 12 балів одночасно за шкалами екстраверсії та нейротизму, ідентифікувалися як холерики. Поєднання високої екстраверсії з емоційною стабільністю (менше 12 балів за нейротизмом) вказувало на сангвінічний тип. Інтроверти з високим нейротизмом утворювали групу меланхоліків, а емоційно стабільні інтроверти класифікувалися як флегматики.

Завдяки такому математичному перехресненню емпіричних шкал було з'ясовано, що найчисельнішою підгрупою виявилися холерики – 35% (14 осіб). Другу позицію посіли меланхоліки – 27,5% (11 осіб), яким властива інтроверсія у поєднанні з емоційною нестабільністю. Сангвініки склали 22,5% вибірки (9 осіб),

демонструючи високу комунікабельність за умови емоційної стабільності. Найменш представленою групою виявилися флегматики – 15% (6 осіб), що відрізняються емоційною стійкістю та інтровертованістю. Відобразимо це графічно на рис. 2.5.

Такий розподіл підтверджує теоретичне припущення про те, що юнацтву загалом притаманна підвищена емоційна реактивність (сумарно 62,5% осіб з високим нейротизмом – холерики та меланхоліки). Це створює специфічне тло для формування стилів їхньої міжособистісної взаємодії.



Рис. 2.5. Розподіл респондентів за переважаючим типом темпераменту (%)

Наступним кроком стало ґрунтовне дослідження домінуючих стилів міжособистісної взаємодії за допомогою *методики «Діагностика міжособистісних відносин» Т. Лірі (ICL)*. Оскільки кожен стиль може проявлятися на адаптивному (0-8 балів) або дезадаптивному (9-16 балів) рівні,

було здійснено розрахунок середніх значень за всіма вісьмома октантами (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Середні показники вираженості стилів міжособистісної взаємодії у досліджуваній групі (за Т. Лірі)

Октанти (стили взаємодії)	M	S.D.	Рівень вираженості
I. Авторитарний (владний)	8,45	3,12	Помірний / акцентуований
II. Егоїстичний (незалежний)	7,10	2,85	Адаптивний

Продовження таблиці 2.2

III. Агресивний (прямолінійний)	9,35	3,45	Акцентуований
IV. Підозрілий (скептичний)	6,55	2,40	Адаптивний
V. Підпорядкований (сором'язливий)	5,80	2,15	Адаптивний
VI. Залежний (слухняний)	7,90	3,05	Адаптивний
VII. Доброзичливий (конвенціональний)	8,65	2,90	Помірний / акцентуований
VIII. Альтруїстичний (великодушний)	7,25	2,75	Адаптивний

Як свідчать дані табл. 2.2, комунікативний профіль досліджуваної групи є доволі суперечливим, що загалом відображає маргінальний соціальний статус юнацтва. Найбільш вираженим стилем виявився агресивний ($M = 9,35$, $S.D. = 3,45$), який переходить межу адаптивності і сягає рівня акцентуації. Це означає, що значна частина опитаних схильна до жорсткості у відстоюванні власних кордонів, прямолінійності, яка часто межує з нетактовністю, та іронічного ставлення до співрозмовників.

На другому місці за рівнем вираженості перебуває доброзичливий стиль ($M = 8,65$, $S.D. = 2,90$). Такий показник вказує на наявність потужної компенсаторної тенденції: особи юнацького віку водночас намагаються бути соціально прийнятними, шукають схвалення з боку референтної групи та демонструють готовність до співпраці. Високий показник за авторитарним октантом ($M = 8,45$) фіксує прагнення до лідерства, бажання домінувати та самостійно приймати рішення, що є характерним проявом потреби в автономії від дорослих.

Найнижчі показники зафіксовано за підпорядкованим ($M = 5,80$) та підозрілим ($M = 6,55$) стилями. Тобто відверта покірність та повне знецінення себе не є масовим явищем серед сучасного юнацтва. Вони схильні швидше вступати у відкриту конфронтацію (агресивний стиль), ніж мовчки підкорятися обставинам (рис. 2.6).

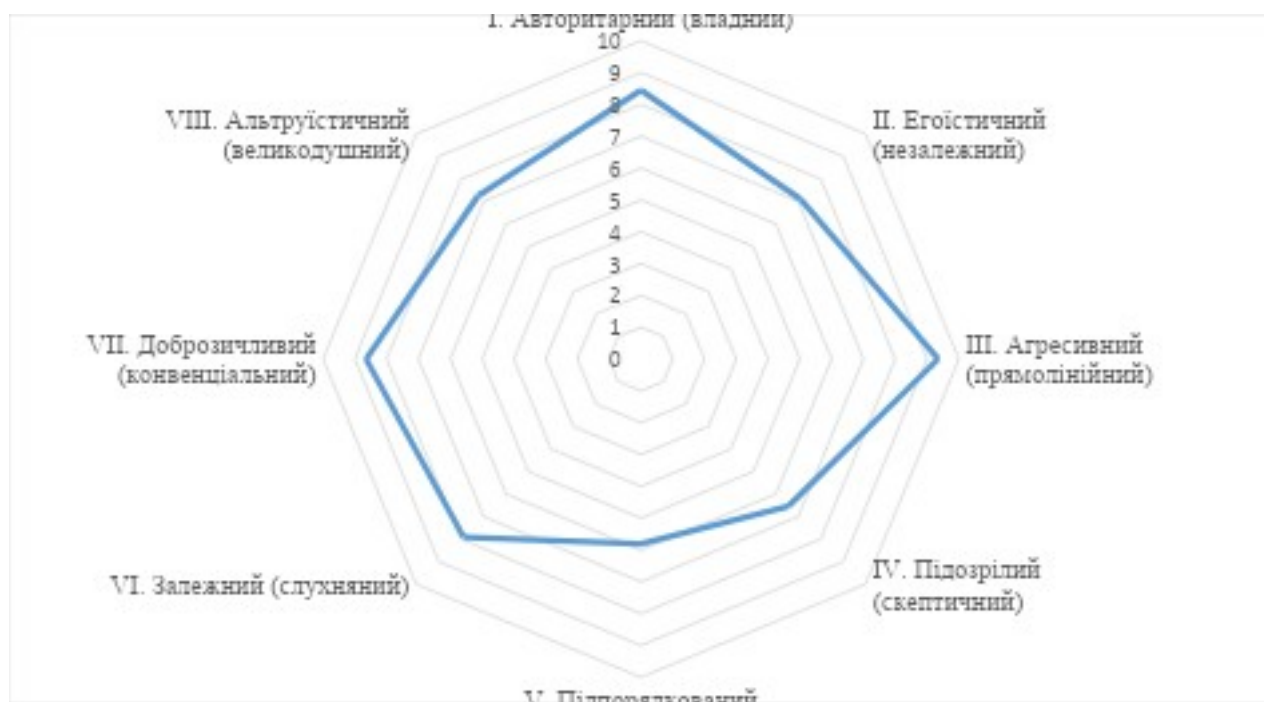


Рис. 2.6. Усереднений профіль стилів міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку

З метою конкретизації тих труднощів, з якими стикаються особи юнацького віку у процесі спілкування, було проведено аналіз результатів за опитувальником *«Соціально-комунікативна компетентність»* Г. В.

Протасової. Дана методика дозволила виміряти ефективність застосування комунікативних стратегій у повсякденному житті (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Середні показники параметрів соціально-комунікативної компетентності

Шкала компетентності	М	S.D.	Рівень за нормативами
СКН (Соціально-комунікативна незграбність)	8,50	3,10	Середній
НН (Нетерпимість до невизначеності)	11,45	2,85	Середній
К (Надмірний потяг до конформності)	6,20	2,45	Середній
ПСР (Прагнення до статусного росту)	10,60	3,25	Середній
УН (Орієнтація на уникнення невдач)	9,80	3,15	Середній
ФН (Фрустраційна нетолерантність)	12,10	2,95	Високий (ближче до верхньої межі)

Отримані емпіричні зрізи (табл. 2.3) дають підстави стверджувати, що найбільш проблемними зонами у комунікативній поведінці юнаків є фрустраційна нетолерантність ($M = 12,10$) та нетерпимість до невизначеності ($M = 11,45$). Високий показник фрустраційної нетолерантності свідчить про те, що молоді люди мають вкрай низький поріг терпимості до комунікативних невдач. У ситуації непорозуміння чи конфлікту вони схильні до швидкої втрати самоконтролю, роздратування та переходу на деструктивні стилі спілкування. Зі свого боку, нетерпимість до невизначеності демонструє психологічний дискомфорт осіб юнацького віку у нестандартних ситуаціях: вони прагнуть алгоритмізованого спілкування і відчують тривогу, коли не можуть спрогнозувати реакцію партнера. Показники соціально-комунікативної незграбності та орієнтації на уникнення невдач перебувають у межах середніх значень, що свідчить про загалом задовільний рівень сформованості базових навичок встановлення контактів (рис. 2.7).

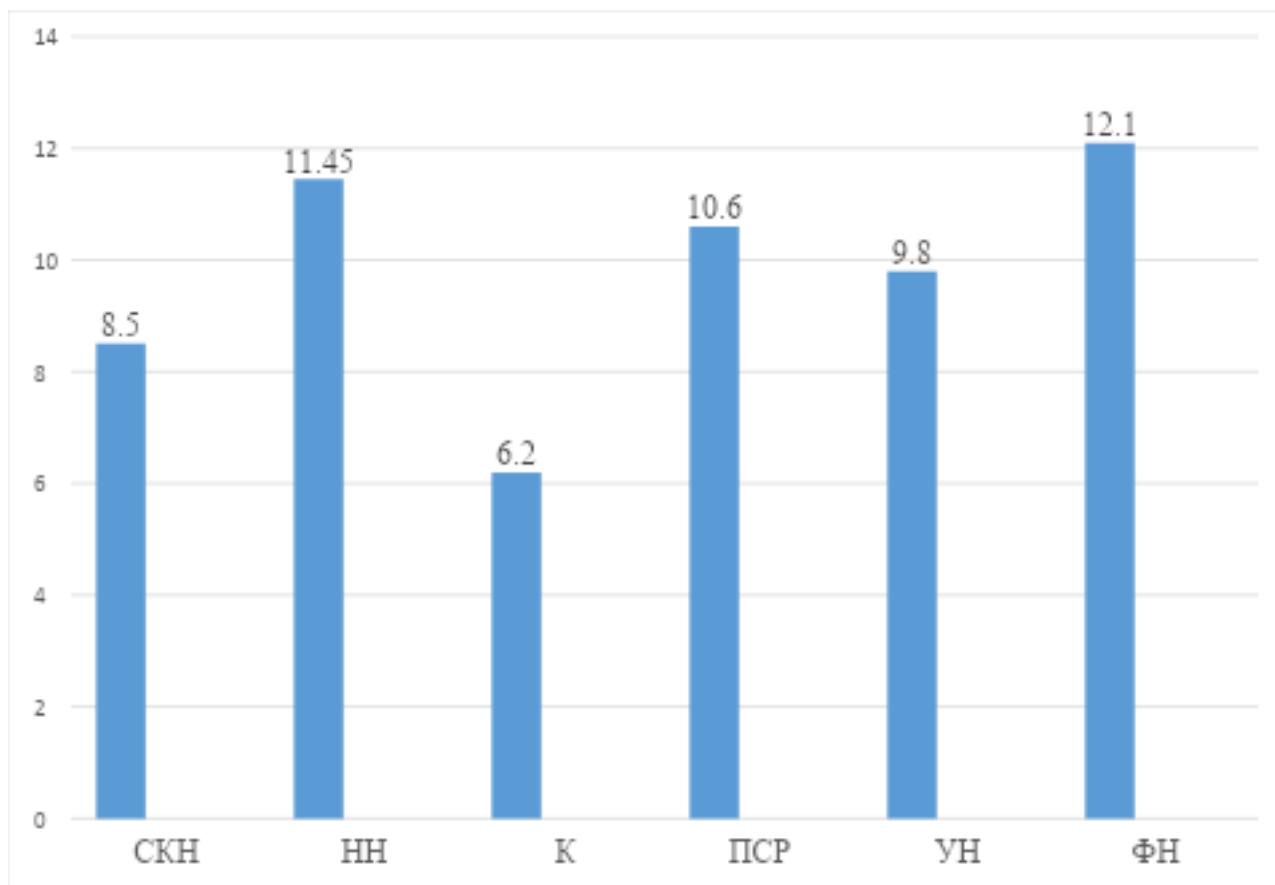


Рис. 2.7. Вираженість компонентів соціально-комунікативної компетентності респондентів

Центральним етапом аналізу, який був покликаний безпосередньо підтвердити або спростувати висунуту гіпотезу, стало проведення математико-статистичного розрахунку з використанням методу рангової кореляції Спірмена (r_s). Завданням цього аналізу було виявлення статистично достовірних взаємозв'язків між динамічними властивостями темпераменту (за Айзенком) та комунікативними стилями і компетенціями (за Лірі та Протасовою). У таблиці 2.4 наведено матрицю найбільш значущих кореляційних зв'язків.

Таблиця 2.4

Матриця кореляційних зв'язків між властивостями темпераменту та стилями міжособистісної взаємодії (за коефіцієнтом Спірмена, $n=40$)

Показники комунікативної сфери	Екстраверсія	Нейротизм
<i>Стилі за Т. Лірі</i>		
I. Авторитарний	0,482*	0,115

II. Егоїстичний	0,201	0,156
III. Агресивний	0,210	0,514**
IV. Підозрілий	-0,185	0,422*
V. Підпорядкований	-0,505**	0,290
VI. Залежний	-0,230	0,285
VII. Доброзичливий	0,388*	-0,150
VIII. Альтруїстичний	0,295	-0,110
<i>Компетенції (Г. Протасова)</i>		
СКН (Комунікативна незграбність)	-0,612**	0,318
ФН (Фрустраційна нетолерантність)	0,105	0,588**
ПСР (Прагнення до статусу)	0,445*	0,220

Примітка: * – статистична значущість на рівні $p \leq 0,05$; ** – на рівні $p \leq 0,01$

Проведений кореляційний аналіз дав змогу виявити цілу низку закономірностей, що повністю розкривають механізм впливу темпераменту на поведінку осіб юнацького віку.

Так, було виявлено прямопропорційну, позитивну кореляцію між рівнем екстраверсії та такими стилями міжособистісної взаємодії, як Авторитарний ($r = 0,482, p \leq 0,05$) та Доброзичливий ($r = 0,388, p \leq 0,05$). Водночас зафіксовано обернено пропорційну (негативну) залежність між екстраверсією та Підпорядкованим стилем ($r = -0,505, p \leq 0,01$), а також Соціально-комунікативною незграбністю ($r = -0,612, p \leq 0,01$). Тобто у респондентів, які характеризуються високою потребою в зовнішній стимуляції,

відкритості та соціальній активності (екстраверти), переважаючими є стилі, пов'язані з домінуванням, лідерством та конвенціональною привітністю. Вони вкрай рідко обирають покірні, залежні моделі поведінки і не відчують технічних труднощів під час встановлення нових знайомств. Вважаємо, що цей зв'язок є цілком біологічно зумовленим: екстраверт живиться соціальною енергією, тому для нього природно займати активну, ініціативну, а іноді й владну позицію в комунікації.

Зовсім інша картина простежується при аналізі нейротизму (емоційної нестабільності). Виявлено прямопропорційну кореляцію між нейротизмом та Агресивним ($r = 0,514, p \leq 0,01$) і Підозрілим ($r = 0,422, p \leq 0,05$) стилями за Лірі. Також зафіксовано вкрай сильний позитивний зв'язок із Фрустраційною нетолерантністю ($r = 0,588, p \leq 0,01$) за Протасовою (рис. 2.8).

Отже, досліджувані особи юнацького віку, які мають слабкий тип нервової системи або підвищену збудливість, значно частіше обирають деструктивні, ворожі стилі спілкування. Опиняючись у стані емоційного перенапруження, високий нейротизм блокує здатність до емпатії, перетворюючи комунікацію на захисно-агресивну або глибоко скептичну взаємодію. Ця виявлена закономірність доводить, що агресивність в осіб юнацького віку часто є не проявом «поганого виховання», а наслідком нездатності нервової системи впоратися із соціальним стресом.



Рис. 2.8. Кореляційні взаємозв'язки показника нейротизму зі стилями міжособистісної взаємодії

З метою поглиблення наукового пошуку та деталізації робочої гіпотези, було прийнято рішення здійснити порівняльний аналіз. Припустимо, що існують статистично значущі відмінності у вираженості бар'єрів міжособистісної взаємодії між двома полярними темпераментальними групами: екстравертами (респонденти з балами вище 12 за шкалою екстраверсії, $n = 24$) та Інтровертами (респонденти з балами 12 і нижче, $n = 16$). Порівняльний аналіз двох груп проводився за допомогою *параметричного Т-критерію Стьюдента* для незалежних вибірок.

Результати математичного порівняння параметрів за шкалою «Соціально-комунікативна незграбність (СКН)» виявили наступну картину. Середній показник незграбності у групі інтровертів

виявився суттєво вищим ($M = 11,20$, $S.D. = 2,45$), порівняно з групою екстравертів ($M = 6,70$, $S.D. = 2,10$). Розрахунок емпіричного значення критерію Стюдента засвідчив, що виявлені відмінності є статистично достовірними ($t = 5,95$; при $p \leq 0,01$).

Таблиця 2.5

Порівняльна характеристика показників соціально-комунікативної незграбності (СКН) у групах екстравертів та інтровертів

Група досліджуваних	Кількість (n)	M	S.D.	t-емпіричне	Рівень значущості
Екстраверти	24	6,70	2,10	5,95	$p \leq 0,01$
Інтроверти	16	11,20	2,45		

На основі попередньо проведеного статистичного порівняння, маємо всі підстави стверджувати, що природна спрямованість темпераменту кардинально змінює якість соціальної адаптації. Інтровертовані особи юнацького віку об'єктивно витрачають більше психічної енергії на підтримку бесіди, ініціювання контактів та перебування у центрі уваги. Їхній стиль взаємодії базується на уникненні зайвих стимулів, що суспільством часто помилково трактується як «незграбність» або «замкнутість».

Також на рівні вираженої тенденції існували відмінності у проявах Альтруїстичного стилю поведінки між цими ж групами ($t = 2,12$; $p \leq 0,05$). Екстраверти ($M = 8,10$) демонстрували вищу готовність до зовнішніх проявів великодушності та опіки над оточуючими, аніж інтроверти ($M = 6,05$). Це пояснюється тим, що альтруїзм у системі Т. Лірі вимагає активної взаємодії та емоційного залучення у справи інших людей, що органічно вписується в енергетичний потенціал комунікабельної особистості.

Окрім аналізу суто темпераментальних чинників, логіка психологічного дослідження вимагала перевірки наявності гендерних специфікацій у виборі стилів міжособистісної взаємодії. З цією метою було проведено порівняльний аналіз показників у підгрупах дівчат ($n = 22$) та юнаків ($n = 18$) за допомогою Т-критерію Стюдента. Найбільш яскраві статистично достовірні відмінності було зафіксовано за шкалами Авторитарного та Доброзичливого стилів (за Т. Лірі), що відображено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Порівняння середніх показників стилів міжособистісної взаємодії залежно від статі респондентів

Октанти (стили за Т. Лірі)	Дівчата ($n=22$)		Юнаки ($n=18$)		t-емпіричне	Рівень значущості
	М	S.D.	М	S.D.		
I. Авторитарний	7,40	2,85	9,75	3,05	2,51	$p \leq 0,05$
VII. Доброзичливий	9,85	2,70	7,20	2,55	3,18	$p \leq 0,01$

Результати математичного аналізу чітко демонструють, що юнакам чоловічої статі значно більшою мірою притаманний авторитарний, владний стиль поведінки ($M = 9,75$), ніж дівчатам ($M = 7,40$). Відмінності є статистично значущими ($t = 2,51$; $p \leq 0,05$). Це свідчить про те, що молоді чоловіки в процесі соціалізації частіше спираються на конкурентні стратегії, намагаючись домінувати та контролювати комунікативний простір. Натомість у підгрупі дівчат зафіксовано достовірно вищі показники ($t = 3,18$; $p \leq 0,01$) за шкалою доброзичливого стилю ($M = 9,85$ порівняно з $7,20$ у хлопців). Дівчата в юнацькому віці демонструють вищу схильність до компромісів, емпатії та конвенціональної поведінки, прагнучи

зберегти гармонію у стосунках навіть за рахунок власних амбіцій. Отримані дані підтверджують факт того, що біологічно зумовлений темперамент завжди модулюється гендерними стереотипами та очікуваннями суспільства.

Таким чином, можна констатувати, що властивості темпераменту виконують роль потужного невидимого регулятора, який формує структуру міжособистісної взаємодії. Доведено, що екстраверсія виступає каталізатором владних, домінуючих та конвенціонально-доброзичливих стилів взаємодії, паралельно знижуючи комунікативну тривожність. Водночас високий рівень нейротизму провокує вибір агресивних та скептичних стилів спілкування як специфічного захисного механізму від фрустрації. Здобуті емпіричні дані за коефіцієнтом Спірмена та Т-критерієм Стьюдента повністю підтверджують висунуту нами гіпотезу про те, що між властивостями темпераменту та домінуючим стилем міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку існує прямий і статистично значущий взаємозв'язок.

2.3. Практичні рекомендації щодо оптимізації стилю міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку з урахуванням типу темпераменту

На попередньому етапі нашої роботи було математично обґрунтовано, що між динамічними властивостями нервової системи та домінуючими стилями міжособистісної взаємодії в юнацькому віці існує стійкий статистичний зв'язок. Здобуті результати, зокрема виявлені кореляційні зв'язки між екстраверсією, нейротизмом та поведінковими стратегіями за Т. Лірі, переконливо доводять, що стиль міжособистісної взаємодії не є випадковим набором звичок. Він має під собою вагому нейробіологічну основу. З огляду на це, виникає нагальна потреба у розробці принципово нового, диференційованого підходу щодо оптимізації стилю міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку з урахуванням типу темпераменту.

Надважливе методологічне правило, на якому має базуватися розроблений нами комплекс рекомендацій, полягає у цілковитій відмові від деструктивних спроб «зламати» чи кардинально переробити вроджені властивості нервової системи індивіда. Як зазначає у своїй ґрунтовній праці провідна американська дослідниця психології розвитку М. Ротбарт, темперамент виступає біологічною константою, проте завдяки механізмам свідомої довільної саморегуляції індивід здатен вибудовувати гнучкі та адаптивні поведінкові моделі. Відтак, головне завдання практичного психолога чи соціального педагога полягає не в тому, щоб перетворити тривожного меланхоліка на гіперкомунікабельного сангвініка [13, с. 54]. Суть полягає у тому, щоб навчити осіб юнацького віку належним чином компенсувати свої слабкі сторони та максимально ефективно спиратися на сильні [16, с. 57].

Цей загальний процес психологічної компенсації та оптимізації стилю міжособистісної взаємодії можна наочно зобразити у вигляді базової схеми [25, с. 115] (рис. 2.9).



Рис. 2.9. Модель оптимізації стилю міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку

На основі цієї моделі та спираючись на дані нашого математичного аналізу, було розроблено три блоки цільових практичних рекомендацій, адаптованих під конкретні властивості темпераменту та гендерні профілі осіб юнацького віку.

Блок 1. Рекомендації для осіб з високим рівнем нейротизму (холеричний та меланхолічний типи)

Наше дослідження виявило найбільш проблемну зону: позитивну кореляцію між емоційною нестабільністю та агресивним ($r = 0,514$) і підозрілим ($r = 0,422$) стилями комунікації, а також екстремально високий зв'язок із фрустраційною нетолерантністю. Респонденти з такими показниками сприймають соціальну невизначеність як загрозу, що призводить до превентивних словесних атак або жорсткої конфронтації. Сучасна когнітивно-поведінкова терапія, зокрема праці Дж. Бека [36], доводить, що агресія в таких випадках є наслідком когнітивних викривлень.

Для оптимізації стилю взаємодії цієї групи респондентів пропонуються такі кроки:

1) Впровадження технік когнітивного рефреймінгу. Оскільки респонденти з високим нейротизмом схильні до так званого «читання думок» (очікування ворожості від партнера ще до початку розмови), психолог має навчити їх фіксувати автоматичні негативні думки. Замість миттєвої реакції на кшталт: «Він зі мною не привітався, отже, він мене зневажає, треба відповісти грубістю», респондент повинен вчитися генерувати щонайменше три альтернативні пояснення ситуації («Можливо, він не виспався», «Він був заглиблений у свої думки», «Він просто мене не помітив»).

2) Тренування навички «Емоційної паузи». У профілактиці агресивного стилю ключову роль відіграє штучне подовження часу між зовнішнім стимулом (почутою неприємною фразою) та вербальною реакцією. Рекомендується використання технік заземлення (граундингу).

3) *Екологічна робота з підозрілістю.* Особам юнацького віку із підозрілим стилем комунікації (скептикам) варто пропонувати вправи на поступове розкриття. Зокрема, ефективною є техніка «Контрольованої вразливості», запропонована Б. Браун [38], яка передбачає усвідомлене делегування дрібних завдань партнерам по спілкуванню або прохання про допомогу в безпечних ситуаціях. Це формує новий досвід того, що навколишній світ не обов'язково є ворожим.

Блок 2. Рекомендації для інтровертованих юнаків (флегматичний та меланхолічний типи)

Емпіричний зріз довів, що інтроверсія у юнацькому віці має сильну позитивну кореляцію із соціально-комунікативною незграбністю ($t = 5,95$ при порівнянні з екстравертами) та негативну кореляцію з домінуючими стилями. Проблема інтровертів полягає не у відсутності інтересу до людей, а у швидкому виснаженні кортикальних структур мозку від надлишку соціальних стимулів, що призводить до формування підпорядкованого (сором'язливого) стилю взаємодії.

Для гармонізації комунікативної сфери інтровертів розроблено такі рекомендації:

1) *Визнання потреби у психологічній дистанції.* Найголовніше завдання психолога – зняти з інтровертованого індивіда соціально нав'язане почуття провини за те, що він не є гіперкомунікабельним. Юнакам та дівчатам необхідно пояснити, що їхній вибіркоковий стиль взаємодії є абсолютно нормативним і не потребує радикальної переробки.

2) *Навчання технікам асертивної поведінки.* Оскільки меланхоліки та флегматики мають тенденцію переходити у залежний стиль через небажання ініціювати конфлікт, критично важливо навчити їх захищати власні кордони без агресії. Найбільш дієвим інструментом тут виступає алгоритм конструювання «Я-повідомлень» [30], структура якого розкрита на рисунку 2.10.

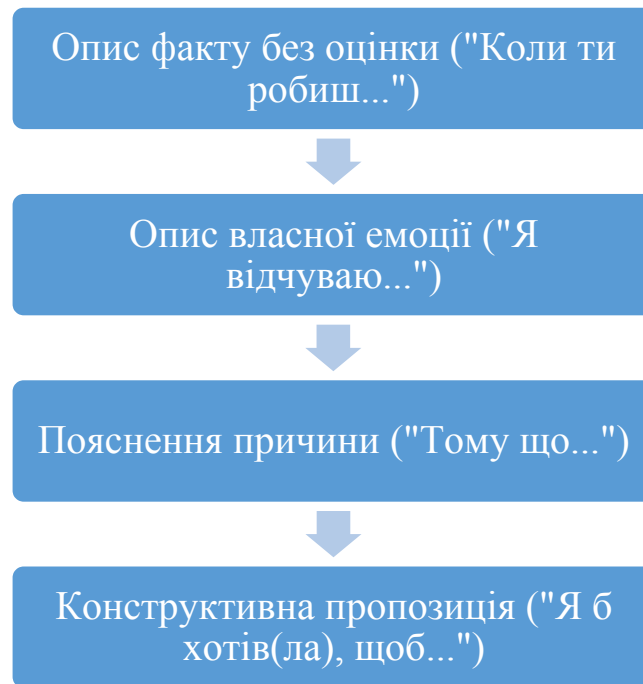


Рис. 2.10. Структура техніки «Я-повідомлення» для інтровертів

3) *Структурування та алгоритмізація контактів.* Для зниження рівня соціально-комунікативної незграбності у нових ситуаціях (де висока нетерпимість до невизначеності) інтровертам рекомендується готувати заздалегідь продумані теми для «small talk». Наявність підготовлених запитань суттєво знижує фонову тривогу перед початком міжособистісного контакту.

Блок 3. Рекомендації для екстравертованих респондентів (сангвінічний та холеричний типи) з урахуванням гендерної специфіки

Наші емпіричні дані підтвердили класичну аксіому: екстраверсія сприяє відкритості та знижує незграбність у спілкуванні. Однак була виявлена і зворотна сторона цього явища – пряма кореляція екстраверсії з авторитарним (владним) стилем, який особливо яскраво проявляється у юнаків чоловічої статі ($t = 2,51$). Екстраверти, маючи надлишок комунікативної енергії, часто не помічають, як перетворюють діалог на монолог, пригнічують співрозмовника і нехтують його психологічними межами. Зі свого боку дівчата, навіть маючи високий рівень екстраверсії, часто демонструють надмірно доброзичливий (конвенціональний) стиль на рівні акцентуації, жертвуючи власними інтересами заради збереження стосунків.

З метою корекції цих дезадаптивних тенденцій пропонуються наступні заходи:

1) *Розвиток навичок децентрації та емпатичного слухання.* Екстравертам, особливо з вираженим авторитарним стилем, необхідно цілеспрямовано тренувати вміння зміщувати фокус уваги з власної персони на співрозмовника. В основі цього процесу лежить концепція активного слухання, розроблена К. Роджерсом. Вона передбачає свідому відмову від перебивання, оціночних суджень та передчасних порад.

2) *Профілактика комунікативного сексизму та жорстких гендерних ролей.* Враховуючи виявлену відмінність між хлопцями (авторитарність) та дівчатами (надмірна доброзичливість), робота психолога має включати елементи гендерної просвіти. Юнакам чоловічої статі важливо доносити думку, що лідерство у спілкуванні не тотожне диктатурі, а справжній авторитет будується на повазі до партнерів. Дівчатам варто наголошувати на важливості розвитку здорового егоїзму та незалежного стилю взаємодії (II октант за Лірі), навчаючи їх не боятися відстоювати свої права навіть під загрозою тимчасової втрати зовнішнього схвалення [17, с. 42].

Найбільш адекватною формою реалізації запропонованих рекомендацій у закладах освіти є не ізольовані індивідуальні бесіди, а груповий соціально-психологічний тренінг. У зв'язку з тим, що юнацький вік характеризується гострою потребою у приналежності до групи однолітків, формування нових моделей міжособистісної взаємодії проходить значно швидше у процесі моделювання реальних життєвих ситуацій у безпечному тренінговому середовищі [8, с. 58].

Таким чином, процес оптимізації стилю міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку є багатовекторним і тривалим. Запропоновані нами рекомендації не здатні моментально вирішити всі проблеми міжособистісної взаємодії юнацтва. Проте вони створюють надійний, науково верифікований алгоритм дій. Враховуючи біологічну природу темпераменту, гендерні особливості та

актуальні дефіцити міжособистісної взаємодії, розроблені рекомендації можуть стати дієвим інструментом у руках практичного психолога.

Висновки до розділу II

Емпірично досліджено вплив темпераменту на стиль міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку. Відтак, проведене дослідження за участю 40 респондентів дало змогу переконливо довести, що між динамічними характеристиками нервової системи та вибором стилю спілкування осіб юнацького віку існує прямий і статистично значущий зв'язок. Використавши комплекс надійних психодіагностичних методик та математичний апарат, з'ясовано: екстраверсія робить осіб юнацького віку більш відкритими та ініціативними, але паралельно формує тяжіння до владного, авторитарного стилю (що особливо помітно серед хлопців). Натомість високий рівень емоційної нестабільності (нейротизм) виявився ключовим тригером деструктивної поведінки – такі юнаки та дівчата найчастіше вдаються до агресивних або скептичних реакцій через невміння справлятися з комунікативним стресом. Своєю чергою, інтровертована молодь об'єктивно витрачає більше ресурсу на підтримку контактів, через що нерідко відчуває комунікативну незграбність і обирає сором'язливу або підпорядковану позицію. Отже, результати емпіричного дослідження повністю підтвердили нашу гіпотезу про те, що природний темперамент виступає своєрідним фундаментом, який задає базову архітектуру міжособистісних взаємин осіб юнацького віку.

Спираючись на виявлені закономірності, нами було розроблено диференційований комплекс практичних рекомендацій щодо оптимізації стилю міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку з урахуванням типу темпераменту. Головна ідея розроблених рекомендацій полягає не в марній боротьбі з вродженим темпераментом, а в грамотній компенсації його слабких сторін. Зокрема, для емоційно нестабільних осіб (холериків та меланхоліків) підібрано техніки емоційної паузи та когнітивного рефреймінгу, які

допомагають вчасно гасити агресивні спалахи і знижувати фрустрацію у спілкуванні. Інтровертам рекомендується використовувати алгоритми асертивної відмови та «Я-повідомлення», аби вони могли належним чином захищати власні психологічні кордони без зайвої тривоги. Водночас для гіперактивних екстравертів акцент зміщено на тренування активного, емпатичного слухання, щоб уникнути комунікативного диктату з їхнього боку. Оскільки в юнацькі роки будь-які нові поведінкові навички найкраще засвоюються у колі однолітків, найбільш вдалим майданчиком для впровадження цих порад визначено цільовий соціально-психологічний тренінг.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено комплексне теоретичне та емпіричне вивчення проблеми впливу темпераменту на стиль міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку. Результати проведеного дослідження дають змогу сформулювати такі висновки.

1. Проаналізовано поняття темпераменту та основні підходи до його вивчення у психологічній науці. З'ясовано, що темперамент є вродженим, біологічно зумовленим фундаментом особистості. Розгляд різних наукових підходів (від античних ідей до концепцій І. Павлова та Г. Айзенка) показав, що цей феномен визначає виключно динаміку психіки: швидкість реакцій, інтенсивність емоцій та загальну активність людини. Хоча темперамент практично не змінюється протягом життя, саме він слугує тією базою, на якій молода людина будує свої подальші стосунки з оточуючими.

2. Окреслено психологічну характеристику стилів міжособистісної взаємодії. Визначено, що такий стиль являє собою звичну систему прийомів і стратегій, за допомогою яких людина налагоджує контакти у соціумі. Спираючись на класичну концепцію Т. Лірі, було виділено ключові вектори спілкування: від домінування до підпорядкування та від дружелюбності до ворожості. Теоретичний аналіз підтвердив, що конструктивні стилі (доброзичливість, альтруїзм) допомагають у соціальній адаптації, тоді як крайні, дезадаптивні прояви (відкрита агресивність чи надмірна залежність) неминуче стають причиною конфліктів та непорозумінь.

3. Охарактеризовано особливості прояву властивостей темпераменту у стилях міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку. Встановлено, що юнацький вік є дуже чутливим періодом, коли моделі комунікативної поведінки закріплюються найбільш активно. Оскільки юнаки та дівчата переживають кризу дорослішання і сепарації, їхні вроджені риси проявляються тут особливо яскраво. Через недостатню сформованість навичок самоконтролю, емоційно вразливі юнаки та дівчата часто захищаються за допомогою агресії, а

інтровертована молодь схильна уникати зайвих контактів, обираючи переважно пасивну позицію у спілкуванні.

4. Емпірично досліджено вплив темпераменту на стиль міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку. За допомогою математико-статистичного аналізу (на вибірці з 40 осіб) отримано чіткі докази висунутої гіпотези. Виявлено, що екстраверсія робить осіб юнацького віку більш відкритими, але водночас значно підвищує схильність до владного, авторитарного стилю (що особливо характерно для хлопців). Натомість високий рівень емоційної нестабільності (нейротизм) має прямий зв'язок з вибором агресивних та підозрілих стратегій поведінки. Такі особи просто не витримують соціального стресу. Також порівняльний аналіз підтвердив, що інтроверти об'єктивно відчують більше труднощів і комунікативної незграбності під час знайомств порівняно з екстравертами.

5. Розроблено практичні рекомендації щодо оптимізації стилю міжособистісної взаємодії осіб юнацького віку з урахуванням типу темпераменту. Спираючись на отримані емпіричні дані, було розроблено диференційовану систему психологічної допомоги. Її головний принцип полягає не в боротьбі з вродженими рисами, а в екологічній компенсації їхніх недоліків. Емоційно нестабільним юнакам (холерикам та меланхолікам) запропоновано техніки когнітивного рефреймінгу та усвідомленої паузи перед відповіддю. Інтровертам рекомендовано опанувати алгоритм «Я-повідомлень», щоб захищати свої кордони без тривоги. Для активних екстравертів підібрано вправи на розвиток емпатії та вміння слухати партнера. Найкращим форматом для засвоєння цих навичок у закладах освіти визначено спеціалізований соціально-психологічний тренінг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Артемова О. Роль темпераменту в побудові міжособистісних стосунків. *Наука і освіта*. 2025. № 2. С. 13-18.
2. Астремська І.В., Рєзнік Н.О. Вплив темпераменту на засвоєння знань, умінь і навичок у дітей старшого дошкільного віку. *Габітус*. Вип. 64. 2024. С. 37-42. URL: <https://habitus.od.ua/journals/2024/64-2024/7.pdf>
3. Багрій В.В. Роль нейродинамічних характеристик у побудові міжособистісних стосунків у студентській групі. *Журнал «Перспективи та інновації науки»*. 2026. № 1(59). С. 3077-3089.
4. Бондаренко В. О. Темперамент як чинник адаптації особистості в умовах соціальної взаємодії. *Психологічні перспективи*. 2021. № 37. С. 102-110.
5. Грек О. М. Вікові особливості темпераменту в системі соціальних взаємин особистості. *Габітус*. 2026. Вип. 81. Т. 2. С. 17-20.
6. Грушаник А. Опитування для кваліфікаційної роботи. *Google Forms*. 2026. URL: <https://forms.gle/HcpJkLAUHAYNxWCg6>
7. Дзюбко Л.В. Безпечність переходу до основної освітньої ланки: як це враховано у концепції нової української школи. *Психологічні виміри особистісної взаємодії суб'єктів освітнього простору в контексті гуманістичної парадигми: матеріали всеукраїнської конференції з міжнародною участю*. Київ: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2018. С. 74-83.
8. Дзюбко Л.В., Бучма В.В. Психологічна безпека взаємодії в системі «вчитель – учень» в умовах Нової української школи. *Психологічні виміри особистісної взаємодії суб'єктів освітнього простору в контексті гуманістичної парадигми*. Київ, 2019. С. 55-64.
9. Загальна психологія: навчальний посібник / О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін. Київ: Каравела, 2023. 464 с.
10. Зазимко О. В. Особливості формування індивідуального досвіду юнаків. *Досвід особистості: теорія і практика. Збірник матеріалів IX*

Міжнародної науково-практичної конференції (27-28 лютого 2020 р., м. Ніжин) / за ред. М.В. Папучі. Ніжин: НДУ ім. М. Гоголя, 2020. С. 73-78.

11. Іванова М. І., Петренко С. Г. Темперамент як основа комунікативної компетентності: психологічний аспект. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Психологічні науки»*. 2021. № 4 (5). С. 134-139.
12. Іванова Т. В. Психологія особистості: теорії та практики. Київ: Освіта України, 2015. С. 120-135.
13. Іонова О. М., Лупаренко С. Є. Диференційований підхід до учнів з різними темпераментами: досвід вальдорфської школи. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*. 2023. № 91. С. 53-58.
14. Карпенко Є.В. Методичні рекомендації щодо написання кваліфікаційних робіт здобувачами вищої освіти спеціальності 053 «Психологія». Львів, ЛьвДУВС, 2025. 37 с.
15. Максименко С.Д. Механізми розвитку особистості. *Проблеми сучасної психології*: збірник наукових праць. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2018. Вип. 40. С. 7-23.
16. Мар'яненко Л.В. Досягнення міжособистісної взаємодії вчителя з учнями і професіоналізм вчителя. *Пріоритети розвитку педагогічних та психологічних наук у ХХІ столітті*: збірник наукових робіт. Одеса: ГО «Південна фундація педагогіки», 2018. С. 56-59.
17. Мар'яненко Л.В. Міжособистісна взаємодія і процес формування навчально-пізнавальної діяльності учнів. *Fundamental and applied researches in practice of leading scientific schools*. 2018. Vol. 29, No. 5. С. 40-44.
18. Мельник Ю. П. Особливості діагностики типів темпераменту в сучасній психології. *Актуальні проблеми психології*. 2021. № 16 (2). С. 145-151.
19. Москалець В. П. Загальна психологія: підручник. Київ: Ліра-К, 2020. 564 с.

20. Наконечна М.М. Інтерсуб'єктність у психології: до постановки проблеми. *Проблеми сучасної психології*: збірник наукових праць. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2016. Вип. 34. С. 365-374.
21. Нова українська школа. 2026. URL: <https://nus.org.ua>
22. Павелків Р. В. Вікова психологія: підручник. Вид. 2-е, стер. Київ: Кондор, 2015. 234 с.
23. Папуча М.В. Проблеми психології переживання: монографія. Ніжин: Видавництво НДУ імені Миколи Гоголя, 2019. 191 с.
24. Папуча М.В., Наконечна М.М. Методологічні орієнтири дослідження інтерсуб'єктної взаємодії в психології. *Психологічний часопис*. 2019. Том 5, № 8. С. 277-294.
25. Пенькова Н., Шевченко В. Проблеми соціально-психологічної адаптації курсантів Національної гвардії України до навчання. *Збірник наукових праць: психологія*. 2019. Вип. 24. С. 112-120.
26. Про освіту: Закон України від 05.09.2017 № 2145-VIII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2017, № 38-39, ст.380. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text>
27. Про основні засади молодіжної політики: Закон України від 27.04.2021 № 1414-IX. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 2021, № 28, ст.233. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-20#Text>
28. Про систему громадського здоров'я: Закон України від 06.09.2022 № 2573-IX. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 2023, № 26, ст.93. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2573-20#Text>
29. Про соціальні послуги: Закон України від 17.01.2019 № 2671-VIII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2019, № 18, ст.73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19#Text>
30. Сач О. Техніка «Я-повідомлення». *Не дрібниці*. 2022. URL: <https://www.notrivia.com.ua/card-pack/tehnika-ya-povidomlennya>
31. Ткач Б.М. Нейропсихологія девіантної поведінки. Львів: ННБК «АТБ», 2018.

32. Харченко Н., Дробик М. Вплив темпераменту на особливості адаптації студентів різної статі. *Вісник Національного університету оборони України*. 2022. № 66(2). С. 113-120.
33. Чала Ю. М., Шахрайчук А. М. Психодіагностика: навчальний посібник. Харків: НТУ «ХП», 2018. 246 с.
34. Черніченко Л. А. Підготовка майбутніх логопедів до інноваційної діяльності в умовах інклюзивної дошкільної освіти: дис.... д-ра філософії, спец.: 011 – освітні, педагогічні науки. Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань, 2020. 330 с.
35. Чуйко Г.В., Колтунович Т.А., Чаплак Я.В. Загальна психологія: індивідуально-психологічні особливості особистості: навч. посібник. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2025. 212 с.
36. Beck J. S. Cognitive behavior therapy: Basics and beyond. 2nd ed. New York: Guilford Press, 2011. 391 p. URL: <https://img3.reoveme.com/m/be38edbbfc79330a.pdf>
37. Brennan K. A., Shaver P. R. Attachment styles and interpersonal interaction: A modern perspective. *Personal Relationships*. 2019. Vol. 26, no. 1. P. 210-225.
38. Brown B. Daring greatly: How the courage to be vulnerable transforms the way we live, love, parent, and lead. New York: Penguin, 2015. 320 p.
39. Casey B. J., et al. Making the disconnect: A decade of research on the adolescent brain. *Journal of Research on Adolescence*. 2019. Vol. 29, no. 1. P. 119-122.
40. Cloninger C. R., Zwir I., Arnedo J. The complex genetics and biology of human temperament: a review of traditional concepts in relation to new molecular findings. *Translational Psychiatry*. 2019. Vol. 9, no. 1. P. 290-2. URL: <https://scispace.com/papers/the-complex-genetics-and-biology-of-human-temperament-a-1vcokxp76a>
41. De Pauw S. S., Mervielde I. Temperament and child psychopathology: beyond the «big five». *Journal of Child Psychology and Psychiatry*. 2021. Vol. 62, no. 3. P. 310-325

42. European Agency for Special Needs and Inclusive Education. European Agency Statistics on Inclusive Education: 2018 Dataset Cross-Country Report. Odense, Denmark, 2020. 84 p. URL: <https://www.european-agency.org/resources/publications/european-agency-statistics-inclusive-education-2018-dataset-cross-country>
43. Eysenck H. J., Eysenck S. B. G. Manual of the Eysenck Personality Inventory. London: University of London Press, 1964. 24 p.
44. Fajkowska M., Zawadzki B., De Pascalis V., Kandler Ch. Regulative Theory of Temperament: Recent advances and future developments. Personality and Individual Differences. Vol. 196. 2022. URL: https://www.researchgate.net/publication/360774327_Regulative_Theory_of_Temperament_Recent_advances_and_future_developments
45. Field A. Discovering statistics using IBM SPSS statistics. 5th ed. London: SAGE Publications, 2018. 1104 p.

ДОДАТКИ

Додаток А

Особистісний опитувальник Г. Айзенка (ЕРІ)

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 57 запитань, що стосуються вашої поведінки, почуттів та реакцій у різних ситуаціях. Уважно прочитайте кожне запитання. Якщо ви згодні з твердженням (воно відповідає вашій поведінці), поставте знак «+» (або напишіть «Так»). Якщо ви не згодні, поставте знак «-» (або напишіть «Ні»).

Намагайтеся відповідати швидко і правдиво, не роздумуйте надто довго. Тут немає «правильних» чи «неправильних» відповідей, адже кожна людина індивідуальна.

Текст опитувальника:

1. Чи часто ви відчуваєте потяг до нових вражень, до того, щоб відволіктися, пережити сильні емоції?
2. Чи часто ви відчуваєте, що потребуєте друзів, які можуть вас зрозуміти, підбадьорити або поспівчувати?
3. Ви зазвичай безтурботна людина?
4. Чи дуже важко вам відмовитися від своїх намірів?
5. Ви обмірковуєте свої справи не поспішаючи, вважаєте за краще почекати, перш ніж діяти?
6. Чи завжди ви дотримуетесь своїх обіцянок, не зважаючи на те, що вам це не вигідно?
7. Чи часто у вас бувають спади і підйоми настрою?
8. Ви зазвичай дієте і говорите швидко, не роздумуючи?
9. Чи часто ви відчуваєте себе нещасною людиною без поважних причин?
10. Чи зробили б ви майже все, що завгодно, на спір?
11. Чи виникає у вас почуття зніяковілості, сором'язливості, коли ви хочете завести розмову з симпатичною незнайомою людиною?
12. Чи буває так, що ви виходите з себе, сердитесь?
13. Чи часто ви дієте під впливом хвилинного настрою?
14. Чи часто ви турбуєтесь через те, що зробили або сказали щось таке, чого не слід було робити або говорити?
15. Ви взагалі віддаєте перевагу читанню книг, а не зустрічам з людьми?
16. Чи легко ви ображаєтесь?
17. Чи любите ви часто бути в компанії?
18. Чи бувають у вас іноді думки, якими ви б не хотіли ділитися з іншими людьми?
19. Чи правда, що іноді ви настільки повні енергії, що все горить в руках, а іноді відчуваєте сильну млявість?
20. Чи намагаєтесь ви обмежити коло своїх знайомств невеликою кількістю найближчих друзів?
21. Чи багато ви мрієте?
22. Коли на вас кричать, ви відповідаєте тим же?

23. Чи часто вас турбує почуття провини?
24. Чи всі ваші звички хороші і бажані?
25. Чи здатні ви дати волю своїм почуттям і від душі повеселитися в галасливій компанії?
26. Чи можна сказати, що ваші нерви часто бувають напружені до межі?
27. Вас вважають людиною жвавою і веселою?
28. Після того як справу зроблено, чи часто ви повертаєтесь до неї в думках і думаєте, що могли б зробити краще?
29. Чи відчуваєте ви себе неспокійно, перебуваючи у великій компанії?
30. Чи буває так, що ви передаєте чутки?
31. Чи буває так, що вам не спиться через те, що різні думки лізуть в голову?
32. Якщо ви хочете щось дізнатися, ви віддасте перевагу знайти це в книзі, ніж запитати у людей?
33. Чи бувають у вас сильні серцебиття?
34. Чи подобається вам робота, яка вимагає постійної уваги?
35. Чи бувають у вас напади тремтіння?
36. Чи завжди ви платили б за проїзд у транспорті, якби не було перевірок?
37. Вам неприємно перебувати в компанії, де жартують один над одним?
38. Чи дратівливі ви?
39. Чи подобається вам робота, яка вимагає швидкості дій?
40. Чи хвилюєтесь ви через те, що можуть статися якісь жахливі події?
41. Чи ходите ви повільно і неквапливо?
42. Чи запізнювалися ви коли-небудь на побачення або на роботу?
43. Чи часто вам сняться жахи?
44. Чи правда, що ви так любите поговорити, що ніколи не пропустите нагоди поспілкуватися з незнайомою людиною?
45. Чи турбують вас якісь болі?
46. Чи відчуваєте ви себе нещасним(ою), якщо довго не бачите своїх друзів?
47. Ви можете назвати себе нервовою людиною?
48. Серед людей, яких ви знаєте, чи є такі, які вам явно не подобаються?
49. Чи можете ви сказати, що ви досить впевнена у собі людина?
50. Чи легко ви ображаєтесь, якщо вказують на ваші помилки в роботі або на ваші особисті недоліки?
51. Ви вважаєте, що важко отримати справжнє задоволення від вечірки?
52. Чи турбує вас відчуття, що ви чимось гірші за інших?
53. Ви легко можете внести пожвавлення в нудну компанію?
54. Чи буває так, що ви говорите про речі, в яких зовсім не розбираєтесь?
55. Чи турбуєтесь ви про своє здоров'я?
56. Чи любите ви жартувати над іншими?
57. Чи страждаєте ви від безсоння?

Ключ для обробки результатів

За кожний збіг із ключем нараховується 1 бал.

1) Шкала Екстраверсія/Інтроверсія:

Відповідь «Так» (+): 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56.

Відповідь «Ні» (-): 5, 11, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

(Максимальна кількість балів – 24)

2) Шкала Нейротизм (емоційна стабільність/нестабільність):

Відповідь «Так» (+): 2, 4, 7, 9, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

(Максимальна кількість балів – 24)

3) Шкала Щирості (брехні):

Відповідь «Так» (+): 6, 24, 36.

Відповідь «Ні» (-): 12, 18, 30, 42, 48, 54.

(Максимальна кількість балів – 9. Якщо показник за цією шкалою перевищує 4 бали, результати тестування вважаються недостовірними).

Методика «Діагностика міжособистісних відносин» Т. Лірі (ICL)

Інструкція: *Перед вами список характеристик. Уважно прочитайте кожну з них і подумайте, наскільки вона відповідає вашому уявленню про себе. Якщо ви вважаєте, що ця характеристика притаманна вам (відповідає вашому «Я-реальному»), поставте знак «+» (або напишіть «Так») навпроти її номера у бланку відповідей. Якщо характеристика вам не підходить, поставте знак «-» (або напишіть «Ні»). Намагайтеся бути максимально щирими.*

Текст опитувальника:

1. Вміє подобатися.
2. Справляє враження на оточуючих.
3. Вміє розпоряджатися, наказувати.
4. Вміє наполягти на своєму.
5. Має почуття власної гідності.
6. Незалежний.
7. Здатний сам подбати про себе.
8. Може проявити байдужість.
9. Здатний бути суворим.
10. Суворий, але справедливий.
11. Може бути щирим (відвертим).
12. Критичний до інших.
13. Любить поплакатися.
14. Часто сумний.
15. Здатний виявляти недовіру.
16. Часто розчаровується.
17. Здатний бути критичним до себе.
18. Здатний визнати свою неправоту.
19. Охоче підкоряється.
20. Поступливий.
21. Вдячний.
22. Схильний до захоплення і наслідування.
23. Поважний (шанобливий).
24. Шукає схвалення.
25. Здатний до співпраці, взаємодопомоги.
26. Прагне ужитися з іншими.
27. Доброзичливий.
28. Уважний та ласкавий.
29. Делікатний.
30. Підбадьорюючий.
31. Чуйний до закликів про допомогу.
32. Безкорисливий.
33. Здатний викликати захоплення.
34. Користується в інших повагою.

35. Має талант керівника.
36. Любить відповідальність.
37. Впевнений у собі.
38. Самовпевнений і напористий.
39. Діловитий, практичний.
40. Любить змагатися.
41. Стійкий і наполегливий, де треба.
42. Невблаганний, але неупереджений.
43. Дратівливий.
44. Відкритий і прямолінійний.
45. Не терпить, щоб ним командували.
46. Скептичний.
47. На нього важко справити враження.
48. Вразливий, педантичний.
49. Легко ніяковіє.
50. Не впевнений у собі.
51. Поступливий.
52. Скромний.
53. Часто звертається по допомогу до інших.
54. Дуже шанує авторитети.
55. Охоче приймає поради.
56. Довірливий і прагне радувати інших.
57. Завжди люб'язний у спілкуванні.
58. Дорожить думкою оточуючих.
59. Комунікабельний і поступливий.
60. Добросердечний.
61. Добрий, вселяє впевненість.
62. Ніжний і м'якосердечний.
63. Любить піклуватися про інших.
64. Щедрий.
65. Любить давати поради.
66. Справляє враження значущості.
67. Начальницько-владний.
68. Владний.
69. Хвалькуватий.
70. Гордовитий і самовдоволений.
71. Думає тільки про себе.
72. Хитрий.
73. Нетерпимий до помилок інших.
74. Розважливий (меркантильний).
75. Відвертий.
76. Часто недружелюбний.
77. Озлоблений.
78. Скаржник.
79. Ревнивий.

80. Довго пам'ятає образи.
81. Схильний до самобичування.
82. Сором'язливий.
83. Безініціативний.
84. Лагідний.
85. Залежний, несамостійний.
86. Любить підкорятися.
87. Надає іншим приймати рішення.
88. Легко потрапляє в халепу.
89. Легко піддається впливу друзів.
90. Готовий довіритися кожному.
91. Прихильний до всіх без розбору.
92. Всім симпатизує.
93. Прощає все.
94. Переповнений надмірним співчуттям.
95. Великодушний і терпимий до недоліків.
96. Прагне допомогти кожному.
97. Прагне до успіху.
98. Очікує захоплення від кожного.
99. Розпоряджається іншими.
100. Деспотичний.
101. Сноб (судить про людей за рангом і достатком).
102. Марнославний.
103. Егоїстичний.
104. Холодний, черствий.
105. Уїдлиий, глузливий.
106. Злий, жорстокий.
107. Часто гнівається.
108. Бездушний, байдужий.
109. Злопам'ятний.
110. Проїнятий духом протиріччя.
111. Впертий.
112. Недовірливий і підозрілий.
113. Боязкий.
114. Сором'язливий.
115. Покірний.
116. Безвольний.
117. М'якотілий.
118. Не має власної думки.
119. Завжди підлаштовується під інших.
120. Надмірно довірливий.
121. Надзвичайно прагне сподобатися іншим.
122. Вимагає згоди з собою.
123. Завжди з усіма погоджується.
124. Нав'язливий.

- 125. Надмірно ласкавий.
- 126. Шукає співчуття.
- 127. Дбає про інших на шкоду собі.
- 128. Псує людей надмірною добротою.

Ключ для обробки результатів

Опитувальник виділяє 8 типів ставлення до оточуючих (октантів). За кожне збігання з ключем нараховується 1 бал. Максимальна оцінка за кожним октантом – 16 балів.

- I. Авторитарний (Владний-лідуючий): 1-4, 33-36, 65-68, 97-100.*
- II. Егоїстичний (Незалежний-домінуючий): 5-8, 37-40, 69-72, 101-104.*
- III. Агресивний (Прямолінійний-агресивний): 9-12, 41-44, 73-76, 105-108.*
- IV. Підозрілий (Недовірливий-скептичний): 13-16, 45-48, 77-80, 109-112.*
- V. Підпорядкований (Покірливо-сором'язливий): 17-20, 49-52, 81-84, 113-116.*
- VI. Залежний (Залежний-слухняний): 21-24, 53-56, 85-88, 117-120.*
- VII. Доброзичливий (Співробітничуючий-конвенціональний): 25-28, 57-60, 89-92, 121-124.*
- VIII. Альтруїстичний (Відповідально-великодушний): 29-32, 61-64, 93-96, 125-128.*

Обробка даних:

Показники від 0 до 8 балів свідчать про гармонійний, адаптивний прояв відповідного стилю міжособистісної взаємодії. Показники від 9 до 12 балів вказують на акцентуацію властивостей, а результати від 13 до 16 балів – на екстремальну, дезадаптивну поведінку за даним типом.

Додатково, на основі октантів, розраховуються два базові індекси: «Домінування» (Домінування = $I - V + 0,7 \times (VIII + II - IV - VI)$) та «Дружелюбність» (Дружелюбність = $VII - III + 0,7 \times (VIII - II - IV + VI)$).

Опитувальник «Соціально-комунікативна компетентність»**(Г. В. Протасова)**

***Інструкція:** Перед Вами декілька тверджень про особливості поведінки, звичок та поглядів. Будь ласка, прийміть рішення відносно кожного висловлення, згодні Ви з ним чи ні. Якщо згодні, у бланку відповідей поставте цифру «1», якщо не згодні – «0». В тесті немає «вірних» або «невірних» відповідей. Висловлюйте перше, що спало Вам на думку.*

1. Якщо в розмові несподівано виникає тривала пауза, мені часто нічого не спадає на думку, щоб врятувати ситуацію.
2. Мені прикро, що інші більш удачливі, ніж я.
3. Я вільно висловлюю свою думку ще до того, як стає відомо, що про це думають інші.
4. Я швидко втрачаю самовладання, але так само швидко знову беру себе в руки.
5. Людина, що має нечітку або гугняву вимову дратує мене.
6. На вечірці, в колі малознайомих людей, я теж можу зробити свій внесок в те, щоб вечірка була вдалою.
7. Я ще не досяг тієї посади, на яку заслуговую за результатами моєї роботи.
8. Я ніяковію, коли мене представляють відомому діячеві, бо не знаю, що він про мене подумає.
9. Я можу так розлютитись, що, наприклад, б'ю посуду.
10. Я часто пасую перед труднощами до того, як візьмусь за справу.
11. Під час відпустки я рідко знайомлюсь з іншими людьми.
12. Я не люблю бути в центрі уваги.
13. Якщо я сам не можу прийняти рішення щодо важливого особистого питання, то дію за порадою літньої шанованої людини.
14. Якщо я шаленію, то знімаю напругу виконуючи важку фізичну роботу.
15. Я надаю великого значення тому, що інші думають про мене.
16. Мені легше, коли мені говорять, що треба зробити, ніж тоді, коли я сам повинен керувати.
17. Мені важко подружитися з ким-небудь.
18. В більшості випадків завжди бачу спочатку позитивні сторони людини чи справи.
19. Приймаючи рішення спокійно зважую всі «за» та «проти».
20. Час від часу я втрачаю терпіння і шаленію.
21. Я з задоволенням беруся за такі завдання, в яких інші люди підпорядковані мені.
22. Я легко відмовляюсь від намірів, якщо інші про це невисокої думки.
23. В товаристві я можу невимушено вести бесіду з людьми, яких я ніколи не бачив.

24. У мене немає справжніх друзів.
25. Я часто бачу спочатку погані або слабкі сторони людини або справи.
26. Мені було б приємно, якби інші пишалися мною.
27. У мене часто буває поганий настрій.
28. Мені краще, коли я можу приєднатися до думки інших.
29. Взагалі я спокійний і мене нелегко вивести з себе.
30. У мене рідко бувають гості.
31. Я почуваю себе ущемленим, якщо інших підвищують на посаді.
32. В невизначених ситуаціях найчастіше внутрішній неспокій примушує мене приймати негайні рішення.
33. Я приєднуюсь до думки мого трудового колективу, як правило, лише тоді, коли більшість її схвалить.
34. Мене рідко запрошують у гості.
35. Як правило, я ставлюсь до людей скептично і недовірливо.
36. Я з задоволенням відвідую карнавали та інші веселі свята.
37. Найчастіше я впевнено дивлюсь у майбутнє.
38. На виробничих нарадах я охоче приєднуюсь до думки керівництва.
39. Під час поїздки я майже ніколи не розмовляю з попутником.
40. Мене пригнічує, коли я повинен відкладати прийняття рішення.
41. Я охоче даю вказівки.
42. Якщо в моєму трудовому колективі виникають суперечки, я тримаюсь осторонь.
43. Якщо я дуже розгніваюсь, я часто втрачаю самовладання.
44. Найчастіше я вважаю, що життя варте того, щоб жити.
45. Я охоче проводжу свій вільний час з друзями або в групах за інтересами.
46. Мене бентежать ті обставини, що я не знаю, що мене чекає в житті.
47. Якщо я добре подумаю, то я швидше схильний щось критикувати, ніж визнавати.
48. Мені подобається, коли інші роблять те, що я від них вимагаю.
49. Мені не подобається, коли в книгах або фільмах дія в кінці залишається незавершеною або закінчується інакше, ніж я очікував.
50. Я – оптиміст.
51. Часто у мене вискакують зауваження, які я б краще проковтнув.
52. Мені важко встановити контакт між людьми, які не знають один одного.
53. Коли я розлючений, то говорю нечувані речі.
54. Я нудьгую, коли інші веселяться.
55. Найчастіше я вважаю недоцільним ставити перед собою мету: все одно все виходить навпаки.
56. Я уникаю спілкування з людьми, про яких не знаю, чого від них можна чекати.
57. У мене немає ніяких особливих інтересів, оскільки ніщо по-справжньому не дає мені задоволення.
58. Часто я не можу подолати своє роздратування і лють.

59. Я – комунікабельна і відкрита людина.
60. Я прагну перевершувати інших.
61. По відношенню до інших я відповідальний і чуйний.
62. Я повсюди швидко зав'язую знайомства.
63. Повсякденні труднощі часто позбавляють мене спокою.
64. Перш ніж висловити свою думку, я спочатку перевіряю, що про це думають інші.
65. Несподіваний гість часто буває для мене недоречним, невчасним.
66. На посаді, що відповідає моїм претензіям, я міг би по-справжньому показати себе.
67. Я вважаю, що краще нікому не довіряти.
68. Я можу добре настроюватися на несподіваний візит.
69. На жаль, я відношусь до тих, хто часто гнівається.
70. Я рідко буваю в пригніченому, поганому настрої.
71. Я легко дратуюсь, коли на мене нападають.
72. Я думаю, що популярність мене б не гнітила.
73. Я можу в усьому знайти щось хороше.
74. Часто я сам відмовляю собі в здійсненні бажань, щоб уникнути розчарувань.
75. Я краще змирюся з будь-чим, ніж дам справі дійти до сварки.
76. Я рідко знаходжу потрібні слова, коли мені кого-небудь представляють.
77. Я не люблю ще раз обдумувати рішення.
78. Я рідко можу по-справжньому радіти.
79. Мені не важко внести пожвавлення в товариство.
80. Якщо мені щось не вдається, я думаю: наступним разом все вийде краще.
81. Мені подобається, коли інші просять моєї поради.
82. Я краще буду сам по собі, тоді мені не доведеться розчаровуватись.
83. Я не люблю справ, рішення яких відкладають на майбутнє і чекають, як вони будуть розвиватись.
84. При добрих вістях я завжди боюся, що після детальнішого розгляду в справі виявиться заковика.
85. До нових колег я можу звикнути лише через досить довгий час.
86. Часто я висловлюю погрози, хоч сам не сприймаю це всерйоз.
87. Коли мене несправедливо критикують, я скоріше погоджуюсь з цим, ніж захищаюсь.
88. Часто я щось кажу, не подумавши, а потім жалкую з того.
89. Мене турбує те, що я не знаю точно, що про мене думають інші.
90. Коли на мене нагромаджуються події, на які я не можу вплинути, то я люблю сюрпризи.
91. Я найчастіше погоджуюсь з іншими, хоч і не поділяю їхніх думок.
92. Я радію спілкуванню.
93. Для мене обтяжливо, якщо мій розпорядок дня порушують несподівані події.
94. Я швидко капітулюю, якщо щось не вдається.

95. Мої будні в цілому цікаві і змістовні.
96. Непередбачені події найчастіше бентежать мене.
97. Коли мені хтось щось обіцяє, я побоююсь, що з цього нічого не вийде.
98. Мені не подобається що за статусом я повинен виконувати розпорядження людей, які розуміють менше за мене.
99. Незручну ситуацію, в яку хтось попадає, я можу обіграти таким чином, що інші її не помітять.
100. Часто я нервую через когось.
101. Я люблю знати заздалегідь, як буде проходити званий вечір і хто на ньому буде.
102. Я уникаю критикувати свого начальника, хоч іноді це необхідно.
103. Я ніяковію, коли у знайомих чи у друзів, які мене запросили, зустрічаю незнайомих людей.
104. Часто я дуже швидко серджуся на інших.
105. Коли зі мною починає розмовляти незнайома людина, я часто не знаю що їй відповісти.
106. При невдачах я, як правило, боюсь за свій авторитет.
107. Я часто сумніваюсь у своїх здібностях.
108. Я охоче став би знаменитим.
109. Я часто почуваю себе пороховою бочкою перед вибухом.
110. Мені неприємно, коли моя дружина (чоловік) запрошують гостей без мого відому.
111. Коли я отримую нове завдання, то часто думаю, що буду неспроможним його виконати.
112. Я охоче веду бесіду з іншими людьми, коли трапляється така нагода.
113. Я не приховую свої думки.
114. Я думаю, що люди ставляться до мене упереджено.
115. Я охоче віддаюсь на волю випадковості.
116. Мені подобається, коли мені дають відчуття, що без мене неможливо обійтись.
117. Я можу втягнути в розмову незнайомих людей.
118. Я охоче пробую щось, коли з самого початку невідомо, яким буде результат.
119. Я швидко капітулюю.
120. Враховуючи ту роботу, яку я виконую, я заслуговую на більше визнання.
121. Мені важко вести бесіду з незнайомою людиною.
122. Мої почуття легко образити.
123. Перш ніж зайняти позицію стосовно будь-якого питання, я чекаю, поки не дізнаюся про думки інших.
124. Найчастіше мені важко спокійно вибрати з декількох речей або можливостей.
125. Зі знайомими, яких я довго не бачив, я неохоче починаю розмову першим.
126. Я схильний під час суперечки розмовляти гучніше ніж звичайно.

127. Найчастіше я дотримуюсь прислів'я «сміливість міста бере».
128. Я охоче увійшов би в коло людей, що приймають важливі рішення.
129. Я схильний до поспішності, коли засуджую чи захищаю людей.
130. Якби я міг повторити свій життєвий шлях, то я швидше досягнув би того положення, якого і на сьогодні мені ще не вдалося досягнути.
131. Я пригадую, що одного разу був такий розлютований, що схопив першу-ліпшу річ і розбив чи розгриз її.
132. Я, як правило, дотримуюсь принципу спочатку подумай, потім зроби.
133. Я повинен був би більше робити для того, щоб отримати те визнання, на яке я заслуговую.

Ключ до тесту «Соціально-комунікативна компетентність»

1. СКН – соціально-комунікативна незграбність:

«+» – 1, 11, 17, 24, 30, 34, 39, 52, 65, 76, 85, 103, 105, 110, 121, 125;

«-» – 6, 23, 36, 45, 59, 61, 62, 68, 79, 92, 99, 112, 117;

2. НН – нетерпимість до невизначеності:

«+» – 5, 8, 13, 32, 40, 46, 49, 56, 77, 83, 89, 93, 96, 101, 124, 129;

«-» – 19, 90, 115, 118, 132.

3. К – надмірний потяг до конформності:

«+» – 15, 16, 22, 28, 33, 38, 42, 64, 75, 87, 91, 102, 123;

«-» – 3, 113.

4. ПСР – підвищене прагнення до статусного росту:

«+» – 2, 7, 21, 26, 31, 41, 48, 60, 66, 72, 81, 98, 106, 108, 116, 120, 128, 130, 133;

«-» – 12.

5. УН – орієнтація на уникнення невдач:

«+» – 10, 25, 27, 35, 47, 54, 55, 57, 67, 74, 78, 82, 84, 94, 97, 107, 111, 114, 119;

«-» – 18, 37, 44, 50, 70, 73, 80, 95, 127;

6. ФН – фрустраційна нетолерантність:

«+» – 4, 9, 14, 20, 43, 51, 53, 58, 63, 69, 71, 86, 88, 100, 104, 109, 122, 126, 131;

«-» – 29.

Відповідь, що співпадає з ключем, оцінюється в 1 бал, а така, що не співпадає – в 0 балів.

Вираженість властивостей поведінки особистості визначається за шкалами:

Рівень вираженості	СКН	НН	К	ПСР	УН	ФН
Високі	> 14	> 14	> 10	> 13	> 13	> 13
Середні	8 - 13	9 - 13	6 - 9	8 - 12	8 - 12	8 - 12
Низькі	< 7	< 9	< 5	< 8	< 7	< 7

Інтерпретація шкал тесту:

1. Соціально-комунікативна незграбність (СКН).

Високі значення притаманні людині, яка відчуває труднощі в спілкуванні. Їй не вистачає винахідливості, вона замкнена, замріяна, боязка, мовчазна, негнучка, часто ніяковіє.

Низькі значення характеризують людину бадьору, привітну, балакучу, конформну, щиру, чуйну, гнучку в спілкуванні, таку яка легко входить в будь-яке товариство, має багато друзів, любить приймати гостей, викликає симпатію оточуючих.

2. Нетерпимість до невизначеності (НН).

Високі значення притаманні людині, яка має потяг до упорядкування; мова її чітка; вона хоче знати думку про себе знаних людей, щоб уникнути невизначеності, користується порадами обізнаних людей. Рішення приймає довго вагаючись; в ситуації невизначеності відчуває внутрішню тривогу; прагне знати майбутнє; спілкується лише з тими, кого вважає передбачуваними; всі свої рішення вважає остаточними, не любить справ, що ще незавершені та не мають остаточних результатів; не любить несподіванок, не сподівається на випадок, починаючи справу, знає її результат; вибір з декількох можливостей завжди складна справа, тому приймає рішення якомога швидше.

Низькі значення притаманні людині, яка легко ставиться до ситуації невизначеності, процесом цікавиться більше ніж результатом, любить несподіванки, сюрпризи, легко змінює свою думку.

3. Надмірний потяг до конформності (К).

Високі значення свідчать про те, що на точку зору і поведінку людини впливає думка інших, не обов'язково знаних людей. Така людина йде завжди за групою, навіть коли не погоджується з нею, не висловлює свої думки, легко підкоряється іншим.

Низькі значення має людина незалежна, яка має свою думку та не боїться її висловлювати та наполегливо відстоювати, не звертаючи увагу на статус і авторитет опонента. Така людина готова брати на себе відповідальність та бути незалежною від інших.

4. Підвищене прагнення до статусного росту (ПСР).

Високі значення засвідчують, що людині притаманні заздрість, ревності, завищена самооцінка, демонстративність, прагнення до керування, домінантність, властолюбство, зверхність, високий рівень домагань, самовпевненість, марнославство.

Низькі результати властиві людині з адекватною самооцінкою, природною поведінкою, без претензій на виключно значиму роль.

5. Орієнтація на уникнення невдач (УН).

Високі значення притаманні людині з хворобливим самолюбством, невпевненістю в своїх силах. Труднощі викликають в неї негативні емоції і бажання уникнути дій, ризику, від цього низька адекватність, обмеженість інтересів, бажань, песимізм, недовіра до людей, переважно поганий настрій, боязливність.

Низькі значення має людина з вираженим мотивом досягнення успіху. Труднощі викликають у неї активність, бажання діяти, невдачі не лякають її.

6. Фрустраційна нетолерантність (ФН).

Високі значення означають високу емоційну лабільність, сильні, переважно негативні емоційні реакції, нетерплячість, неспокій, низький самоконтроль, імпульсивність, послаблену саморегуляцію., внутрішнє напруження, образливість, збудливість.

Низькі значення має людина спокійна, з адекватною реакцією на перешкоди.