

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ
Кафедра практичної психології та психодіагностики**

На правах рукопису

**НИКИТЮК РАЇСА МИКОЛАЇВНА
ВПЛИВ МІЖСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ
НА ФУНКЦІОНУВАННЯ
ОСІБ ПІЗНЬОЇ ЗРІЛОСТІ**

Спеціальність: 053 «Психологія»
Освітньо-професійна програма «Практична психологія (психологічне
консультування та психотерапія)»
Робота на здобуття освітнього ступеня «Магістр»

Науковий керівник:
МЕЛЬНИК АНТОНІЙ ПЕТРОВИЧ,
кандидат психологічних наук, доцент

РЕКОМЕНДОВАНО ДО ЗАХИСТУ
Протокол №
засідання кафедри практичної психології
та психодіагностики
від _____ 2024 р.
Завідувач кафедри _____ Магдисюк Л. І.
Прізвище, ініціали _____

ЛУЦЬК – 2024

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ**

Волинський національний університет імені Лесі Українки

Факультет психології

Кафедра практичної психології та психодіагностики

Освітній ступінь «Магістр»

Спеціальність 053 Психологія

Освітня програма Практична психологія (психологічне консультування та психотерапія)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

« » _____ 2024 року

**ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ (ПРОЕКТ)
СТУДЕНТУ**

НИКИТЮК РАЇСИ МИКОЛАЇВНИ

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи (проекту) **Вплив міжособистісного спілкування на функціонування осіб пізньої зрілості.**

Керівник роботи (проекту) Мельник Антоній Петрович, кандидат психологічних наук, доцент

2. Строк подання студентом роботи (проекту) 10.11.2024

3. Мета та завдання випускної кваліфікаційної роботи (проекту) полягає у теоретичному обґрунтуванні та емпіричному дослідженні міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості.

4. Завдання дослідження:

1. Проаналізувати зміст проблеми міжособистісного спілкування у науковій літературі.

2. На основі теоретичного вивчення визначити особливості міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості.

3. Дослідити взаємозв'язки між особливостями спілкування та особливостями функціонування осіб пізньої зрілості, здійснивши аналіз та інтерпретацію отриманих результатів.

4. Проаналізувати результати дослідження та на їх основі розробити програму тренінгу із формування комунікативних умінь і навичок осіб пізньої зрілості.

5. Дата видачі завдання 15.10.2023

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи (проекту)	Примітка
1.	<p>На <i>першому етапі</i> дослідження, на основі попереднього знайомства з проблемою та результатів попереднього її вивчення, основна увага була зосереджена на виборі напряму дослідження, опрацюванні мети та завдань, визначенні об'єкту, предмету та методів дослідження, вибірки, бази дослідження, виборі можливих джерел інформації.</p>	01.11.-01.12.2023	
2.	<p><i>Другий етап</i> дослідження був присвячений вивченню сучасних наукових підходів психологічних особливостей впливу міжособистісного спілкування на функціонування осіб пізньої зрілості.</p>	01.12.-01.02.2023	
3.	<p>Протягом <i>третього етапу</i> дослідження було проведено емпірико-діагностичне дослідження. Цей етап включав підготовку до проведення діагностичного дослідження, розробку та уточнення інструкції для респондентів, попередню її перевірку на простоту й зрозумілість та діагностику респондентів. На основі розробленої процедури та методики дослідження вивчити вплив міжособистісного спілкування на функціонування осіб пізньої зрілості. Отримані при цьому результати стали підставою провести відповідні організаційні заходи щодо подальшого</p>	01.02-01.05. 2024	

	планування магістерської роботи (визначення завдань, розробки програми дослідження і збору матеріалу, визначення етапів дослідження, вибір методів та завдань дослідження, кількісного та якісного аналізу отриманих даних тощо).		
4.	Здійснити емпіричний аналіз психологічних особливостей впливу міжособистісного спілкування на функціонування осіб пізньої зрілості.	01.05-01.06. 2024	
5.	П'ятий <i>етап</i> дослідження передбачав проведення формульованого експерименту розробку та апробацію комплексної тренінгової програми формування комунікативних умінь і навичок осіб пізньої зрілості.	01.06.-30.09.2024	
6.	На основі теоретичного опрацювання наукових джерел, проведеного емпіричного дослідження та аналізу результатів провести висновки та узагальнення.	01.10-15.11.2024	
7.	Остаточне оформлення роботи	15.11-01.12.2024	

Студент

_____ (підпис)

Никитюк Р. М.
(прізвище та ініціали)

**Керівник роботи
(проекту)**

_____ (підпис)

Мельник А. П.
(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Никитюк Раїса Миколаївна. Вплив міжособистісного спілкування на функціонування осіб пізньої зрілості. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «Магістр» за спеціальністю 053 «Психологія» – Волинський національний університет імені Лесі Українки, Луцьк, 2024.

У вступі обґрунтована актуальність теми дослідження впливу міжособистісного спілкування на функціонування осіб пізньої зрілості. Проблема міжособистісного спілкування особистості є однією з фундаментальних в психологічній науці, а тому й інтерес до неї продовжує зберігатись протягом всієї історії психології. Міжособистісне спілкування становить персоніфіковану форму суспільних відносин. Актуальність цієї проблеми визначається її високою значимістю для вирішення найважливіших питань конструктивного розвитку та функціонування особистості.

У першому розділі магістерської роботи представлено результати теоретичного аналізу міжособистісного спілкування особистості. Міжособистісне спілкування осіб пізньої зрілості – це процес формування емоційних взаємин особистості в пізній зрілості з окремими суб'єктами, котрі її оточують, що передбачає емоційне ставлення один до одного, взаємне соціальне пізнання, певний спосіб їхньої поведінки один з одним. Цілісна структура емоційної, пізнавальної і поведінкової складових міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості зумовлює його функціональні призначення. Такими функціями є афективно-комунікативні, інформаційно-комунікативні й регуляційно-комунікативні.

Результати емпіричного вивчення представлено у другому розділі роботи, описано особливості взаємозв'язків між особливостями спілкування та особливостями функціонування осіб пізньої зрілості, здійснено аналіз та інтерпретацію отриманих результатів.

У третьому розділі магістерської роботи описана корекційно-тренінгова програма подолання труднощів у міжособистісному спілкуванні осіб пізньої зрілості для ефективної життєдіяльності. Також проаналізовано результати впровадження запропонованої програми.

Висновки магістерської роботи містять чіткий виклад теоретичних і емпіричних результатів дослідження проблеми особливостей впливу міжособистісного спілкування на функціонування осіб пізньої зрілості. Перспективою подальшої роботи вдосконалення консультативно-тренінгової програми психологічної допомоги особам пізньої зрілості.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає у тому, що його основні положення і висновки можуть використовуватися у діяльності практичних психологів в ході консультування та тренінгової роботи з особами пізньої зрілості.

Ключові слова: самотність, комунікація, міжособистісне спілкування, функціонування, особи пізньої зрілості, зрілість.

SUMMARY

Nikityuk Raisa Mykolaivna. The influence of interpersonal communication on the functioning of persons of late maturity. - Qualification research paper on manuscript rights.

Graduation qualification work for obtaining the Master's degree in specialty 053 «Psychology» - Lesya Ukrainka Volyn National University, Lutsk, 2024.

The introduction substantiates the relevance of the topic of research on the influence of interpersonal communication on the functioning of persons of late maturity. The problem of interpersonal communication of an individual is one of the fundamental ones in psychological science, and therefore interest in it continues throughout the history of psychology. Interpersonal communication is a personified form of social relations. The relevance of this problem is determined by its high importance for solving the most important issues of the constructive development and functioning of the individual.

The first chapter of the master's thesis presents the results of the theoretical analysis of the interpersonal communication of the individual. Interpersonal communication of persons of late maturity is the process of forming emotional relationships of a person in late maturity with individual subjects who surround him, which involves an emotional attitude towards each other, mutual social cognition, a certain way of their behavior with each other. The overall structure of the emotional, cognitive and behavioral components of interpersonal communication of persons of late maturity determines its functional purpose. Such functions are affective-communicative, informational-communicative and regulatory-communicative.

The results of the empirical study are presented in the second section of the work, the features of the relationships between the features of communication and the features of the functioning of late-maturity individuals are described, and the results are analyzed and interpreted.

The third chapter of the master's thesis describes a correctional training program for overcoming difficulties in interpersonal communication of people with

late maturity for effective life activities. The results of the implementation of the proposed program were also analyzed.

The conclusions of the master's thesis contain a clear statement of the theoretical and empirical results of the study of the problem of the specifics of the influence of interpersonal communication on the functioning of persons of late maturity. The perspective of further work on the improvement of the counseling and training program of psychological assistance to persons of late maturity.

The practical significance of the obtained research results is that its main provisions and conclusions can be used in the activities of practical psychologists during counseling and training work with persons of late maturity.

Key words: *loneliness, communication, interpersonal communication, functioning, persons of late maturity, maturity.*

ЗМІСТ

ВСТУП	10
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ У ОСІБ ПІЗНЬОЇ ЗРІЛОСТІ	14
1.1. Вивчення психологічних особливостей міжособистісного спілкування у зарубіжній та вітчизняній літературі.....	14
1.2. Психологічні особливості міжособистісного спілкування у осіб пізньої зрілості	17
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ ОСІБ ПІЗНЬОЇ ЗРІЛОСТІ	22
2.1. Організація і методи дослідження у виявленні впливу міжособистісного спілкування на функціонування осіб пізньої зрілості.....	22
2.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження	33
РОЗДІЛ 3. ПРОГРАМА ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ УМІНЬ ТА НАВИЧОК ОСІБ ПІЗНЬОЇ ЗРІЛОСТІ	43
3.1. Тренінг із формування комунікативних умінь і навичок осіб пізньої зрілості.....	43
3.2. Прийоми та засоби подолання бар'єрів комунікації особами пізньої зрілості	49
ВИСНОВКИ	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	63
ДОДАТКИ	69

ВСТУП

Актуальність дослідження. Невпинність науково-технічного прогресу, процес глобалізації та стрімкий розвиток урбанізації суттєво змінюють соціальне середовище людини. Нестабільність політичної та економічної сфери в суспільстві, соціокультурний тиск на індивіда, що проявляється у нав'язуванні певних цінностей та моделей поведінки впливають на особливості взаємодії людини із соціальним середовищем та загострюють проблематику особистої комунікації. Прискорення темпу життя призводить до заміщення глибоких міжособистісних зв'язків, заснованих на духовно-емоційній близькості, на більш формалізовані і поверхові функціонально-рольові контакти. Така трансформація міжособистісного спілкування є своєрідним захисним механізмом, що дозволяє уникнути емоційного перенавантаження в умовах сучасного динамічного соціуму.

Функціональний розвиток особистості неодмінно пов'язаний з процесом соціалізації, ключовим компонентом якої є міжособистісне спілкування. Людина, як біосоціальна істота, реалізує свій потенціал в контексті соціальної взаємодії, що передбачає обмін інформацією, досвідом, навичками, а також когнітивний та емоційний розвиток. Міжособистісне спілкування виступає не лише засобом задоволення соціальних потреб, але й механізмом передачі культурних кодів, цінностей та норм.

Проблема міжособистісного спілкування, що лежить в основі соціальної взаємодії, є одним із центральних предметів дослідження в психології. Його фундаментальна роль в процесах онтогенезу, соціалізації та самоактуалізації особистості зумовлює науковий інтерес до цього питання. Актуальність цієї проблеми, з одного боку, зумовлена тим, що ефективне спілкування є ключовим фактором психологічного благополуччя та успішності індивіда у соціальному середовищі, а з іншого боку – тим, що існуюча теоретична база та емпіричні дані не дозволяють в повній мірі описати і пояснити всі нюанси цього питання, що й стимулює подальші наукові дослідження.

Вивчення міжособистісного спілкування у осіб даного вікового періоду, визначення його впливу на функціонування цих людей залишаються практично не дослідженими, що і зумовило **актуальність** нашого дослідження «Вплив міжособистісного спілкування на функціонування осіб пізньої зрілості».

Об'єктом дослідження виступає міжособистісне спілкування осіб пізньої зрілості.

Предмет дослідження – психологічні особливості міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості.

Мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні та емпіричному дослідженні міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості.

Відповідно до окресленої мети передбачається розв'язання таких **завдань**:

1. Провести аналіз наукової літератури для дослідження проблеми міжособистісного спілкування.
2. Визначити особливості міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості на основі теоретичного аналізу.
3. Дослідити наявність та характер взаємозв'язку між особливостями спілкування та функціонуванням осіб пізньої зрілості за допомогою емпіричного дослідження та аналізу отриманих даних.
4. Проаналізувати результати дослідження та на їх основі розробити програму тренінгу із формування комунікативних умінь і навичок осіб пізньої зрілості.

Теоретико-методологічну основу дослідження становлять науково-психологічні положення: про єдність спілкування та діяльності (Т. Дзюба, О. Коваленко, Л. Магдисюк), про багатофункціональність спілкування (М. Смульсон, Є. Руденський), про проблему спілкування (В. Куніцина, І. Цимбалюк), про потребу у спілкуванні (Л. Засекіна, М. Філоненко), про розвиток спілкування в онтогенезі (Л. Айвазян, М. Лісіна).

Методологічна основа дослідження включала як *теоретичні*, так і *емпіричні методи*. Теоретичний аналіз проводився на основі глибокого вивчення наукової літератури з питань міжособистісного спілкування, особистісних особливостей та вікових психологічних характеристик. Емпірична частина дослідження передбачала використання ряду психодіагностичних методик, а саме: «Тест на визначення потреби у спілкуванні» (Ю. Орлов, В. Шкурін, Л. Орлов), «Спрямованість особистості у спілкуванні» (С. Братченко), «Методика діагностики міжособистісних відносин» (Т. Лірі), «Багаторівневий особистісний опитувальник «Адаптивність»» (МЛО-АМ) (А. Маклаков, С. Чермянін), «Шкала самотності» (Д. Рассел, Л. Пепло, М.Фергюс). Для кількісної обробки отриманих даних були використані *методи математичної статистики*, такі як відсотковий та кількісний аналіз (коефіцієнт кореляції Пірсона).

База дослідження: Емпіричне дослідження здійснювалось упродовж 2023-2024 р. на базі науково-методичного центру «Ментальне здоров'я» Волинського національного університету імені Лесі Українки.

Практична значущість дослідження полягає у тому, що його результати можуть бути використані для розробки та впровадження програм підвищення професійної ефективності осіб пізньої зрілості шляхом оптимізації їхніх міжособистісних комунікацій. Крім того, отримані дані можуть бути використані в освітніх та просвітницьких заходах, спрямованих на підвищення психологічної компетентності як самих осіб пізньої зрілості, так і фахівців, які працюють з ними.

Апробація результатів. Результати нашого дослідження були обговоренні під час проведення наступних науково-практичних конференцій, науково-практичних семінарах: XVII науково-практичного семінару «Актуальні проблеми практичної психології у Волинському регіоні» (жовтень, 2023 року, м. Луцьк); XVII науково-практична конференція «Психологічні основи здоров'я, освіти, науки та самореалізації особистості» (22-29 березня

2024 року, м. Луцьк); фестиваль науки ВНУ імені Лесі Українки (13-17 травня 2024 року, м. Луцьк).

Публікації. Основні положення дослідження, його результати та висновки відображено у 2 наукових публікаціях, з них – 1 у фаховому збірнику, 1 – у збірниках матеріалів міжнародних науково-практичних конференцій.

Основні положення роботи викладені у таких публікаціях:

1. Никитюк Р., Пашкіна А. Психологічні особливості міжособистісного спілкування у осіб пізньої зрілості. *Психологічні основи здоров'я, освіти, науки та самореалізації особистості*: Луцьк : Вежа-Друк, 2024. С. 110-113.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ У ОСІБ ПІЗНЬОЇ ЗРІЛОСТІ

1.1. Вивчення психологічних особливостей міжособистісного спілкування у зарубіжній та вітчизняній літературі

Міжособистісне спілкування є одним із центральних предметів дослідження в сучасній психології. Воно виступає не лише як засіб передачі інформації, але й як складний процес взаємодії суб'єктів, який супроводжується взаємним впливом, когнітивними та емоційними змінами учасників комунікації. Спілкування відіграє ключову роль в процесах соціалізації особистості, формуванні ідентичності та розвитку соціальних зв'язків.

Спілкування – фундаментальний динамічний процес, що виступає як універсальний механізм встановлення та підтримки соціальних взаємодій. В процесі комунікації формуються і трансформуються як соціальні зв'язки, так і психологічні особливості кожної окремої людини [13].

Згідно з визначенням, наведеним у «Психологічному словнику» спілкування розглядається як двосторонній процес обміну інформацією, що включає як когнітивний, так і емоційний компоненти [44].

Проблема спілкування займає центральне місце в психологічній концепції Л. Виготського [4], хоча й сам термін вживається в його працях не надто часто. Основна ідея полягає в тому, що спілкування, особливо в ранньому онтогенезі, є потужним фактором, який трансформує психічні процеси індивіда. Виготський стверджував, що спілкування є генетичним механізмом формування вищих психічних функцій, що визначає їх структуру та функціонування. Таким чином, психічні процеси, сформовані в процесі спілкування, надалі стають відкритими для нових взаємодій та діалогу.

Виходячи із ідеї єдності спілкування й діяльності [1], спілкування можна визначити як багатогранну реальність людських взаємин, що інтегрується в різноманітні сфери спільної діяльності. Таким чином, будь-яка форма спілкування є, водночас, формою спільної діяльності. Крім того, людська діяльність нерозривно пов'язана зі спілкуванням, оскільки саме в процесі виконання спільних завдань відбувається обмін інформацією, емоціями та досвідом [15]. Деякі вчені пропонують розглядати спілкування та діяльність як взаємопов'язані процеси, де спілкування виступає як невід'ємний аспект будь-якої діяльності, і водночас, як її продукт. Такий підхід дозволяє зрозуміти, що спілкування не лише супроводжує діяльність, але й є її невід'ємною складовою, що впливає на її характер та результати [2].

Аналізуючи структуру спілкування, вітчизняні вчені пропонують різні підходи. Так, Т. Дзюба [8] виділяє три взаємопов'язані компоненти спілкування: комунікативний, інтерактивний та перцептивний. Комунікативний компонент пов'язаний із обміном інформацією, інтерактивний – з організацією взаємодії, а перцептивний – зі сприйняттям та розумінням партнера по спілкуванню. О. Коваленко, розглядаючи структуру спілкування, акцентує увагу на взаємозв'язку змістовного та формального аспектів, тобто на змісті повідомлення та формах його передачі. Інші вчені доповнюють структуру спілкування, виділяючи гностичний, афективний та практичний її компоненти, що відображають пізнавальний, емоційний та діяльний аспекти взаємодії [11; 18].

Американські психологи П. Вацлавік, Д. Бівін та Д. Джексон у своїй фундаментальній праці «Прагматика людських комунікацій» визначили та охарактеризували ключові особливості міжособистісного спілкування [55; 57]:

1. Неунікність комунікації – будь-яка поведінка, усвідомлена чи ні, несе комунікативне навантаження, що робить спілкування невід'ємною складовою людських взаємодій.
2. Невідворотність наслідків спілкування – спілкування завжди провокує зміни у свідомості учасників комунікації, оскільки несе

нову інформацію для кожного з них, тим самим підкреслюючи важливість кожного висловлювання.

3. Двоаспектність комунікації – спілкування одночасно відображає об'єктивну реальність та міжособистісні відносини, формуючи та трансформуючи останні.
4. Взаємоприспосування учасників спілкування – успішна комунікація передбачає здатність учасників адаптувати свої мовні та невербальні коди до особливостей партнера.
5. Пунктуаційність подій – сприйняття та інтерпретація комунікативних послідовностей індивідуальні для кожного учасника спілкування, що, в свою чергу, може призводити до різних непорозумінь чи навіть конфліктів.
6. Симетричність та компліментарність – міжособистісні відносини можуть будуватися на принципах рівності (симетричності) або ж домінування одного з партнерів і залежності іншого (компліментарності) [4].

Аналіз особливостей міжособистісного спілкування дозволяє зробити висновок про його фундаментальну роль в житті людини та навіть суспільства [16]. Адже, людина є не лише *homo sapiens*, тобто розумною істотою, але й *homo loquen* – істотою соціальною, яка реалізує себе через спілкування. Таким чином, комунікація є невід'ємною складовою людської природи, що визначає її соціальну та психологічну ідентичність.

1.2. Психологічні особливості міжособистісного спілкування у осіб пізньої зрілості

Спілкування є базовою потребою людини, яка дозволяє реалізовувати її соціальну природу. Через комунікацію особистість виражає свої емоції, думки та переживання, встановлює соціальні зв'язки та задовольняє потребу у приналежності до соціальної групи. Фрустрація цієї потреби може призвести до розвитку стресів та інших психологічних проблем. Таким чином, комунікативна потреба є автономною та не зводиться лише до інструментального використання мови для досягнення цілей у спільній діяльності [22].

Міжособистісне спілкування осіб пізньої зрілості є складним психосоціальним процесом формування емоційних зв'язків особи в пізній зрілості з оточуючими. Воно передбачає взаємодію, що характеризується взаємним соціальним пізнанням, формуванням емоційного ставлення та специфічними поведінковими патернами [13; 21].

Головним способом існування людини, умовою її виховання і розвитку, засвоєння суспільного досвіду поряд із працею, як твердить І. Бех [4], є спілкування. Саме воно визначає всю систему психічних процесів, станів та властивостей людини. Особливе значення спілкування набуває в період пізньої зрілості, коли, за твердженням В. Моргуна [37], воно визначає провідну діяльність і суттєво впливає на становлення особистості та на різні аспекти її життя.

Модель міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості, розроблена О. Коваленко [17], базується на інтеграції трьох взаємопов'язаних психічних підсистем, кожна з яких виконує специфічні функції – когнітивної, регулятивної та комунікативної. Когнітивна підсистема забезпечує пізнавальні процеси, спрямовані на орієнтацію в соціальному середовищі та побудову внутрішньої моделі світу. Характерною особливістю когнітивної сфери осіб пізньої зрілості є активний процес корегування сенсу життя.

Регулятивна підсистема відповідає за організацію, регуляцію поведінки та емоцій. Важливим аспектом регулятивної сфери є здатність до саморегуляції емоційних станів та переживань. Комунікативна підсистема, в свою чергу, забезпечує міжособистісні взаємодії та відносини, визначаючи якість соціального життя людини [12; 14].

Ефективність міжособистісного спілкування в пізній зрілості є результатом взаємодії множинних факторів, механізмів та чинників, які впливають на кожну з підсистем, що складають структуру цього процесу [17].

Аналіз механізмів міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості передбачає розгляд його складових з різних перспектив. З точки зору емоційного компонента, провідними механізмами є емпатія, що проявляється у здатності до емоційного відгуку на переживання іншої особи; та симпатія, яка характеризується стійким позитивним ставленням до оточуючих [9]. З позиції пізнавального компонента, міжособистісне спілкування опосередковується такими механізмами, як рефлексія, що передбачає усвідомлення власного сприйняття в очах партнера по спілкуванню; взаєморозуміння, яке проявляється в адекватному декодуванні отриманої інформації від інших людей; децентрація, що відображає здатність прийняти іншу точку зору. На рівні поведінкового компонента, міжособистісна взаємодія в пізній зрілості характеризується такими механізмами, як ідентифікація, що полягає в ототожненні себе з іншою особою для кращого розуміння, та переважанням конструктивних стратегій взаємодії, таких як співробітництво, компроміс та згода [14; 27].

Структура складових міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості формується під впливом як внутрішніх (спричинених індивідуальними особливостями особистості), так і зовнішніх чинників. Зовнішні чинники, які визначають особливості цього спілкування, пов'язані з властивостями та умовами навколишнього середовища. Це можуть бути як природні умови, так і антропогенно змінене середовище, а також різноманітні аспекти соціального контексту, такі як соціокультурні, економічні, інформаційні, етнічні, духовні

тощо. Зовнішнє середовище надає індивіду певні можливості та обмеження для реалізації його комунікативних потреб, впливаючи на характер, частоту та зміст міжособистісних взаємодій [13;19; 32].

Інтеграція емоційної, когнітивної та поведінкової складових у процесі міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості обумовлює його багатофункціональність. До основних функцій такого спілкування належать: афективно-комунікативна, інформаційно-комунікативна та регулятивно-комунікативна [5; 7; 9; 25].

Систематизація компонентів та функцій моделі міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості дозволяє виокремити загальні закономірності цього процесу [8; 42; 47].

Для періоду пізньої зрілості характерна амбівалентність мотиваційної сфери. З одного боку, спостерігається прагнення до самореалізації, продовження активної діяльності та розвитку особистості. З іншого боку, може виникати відчуття марності існування, що проявляється у втраті інтересу до життя та зниженні активності. Ці протилежні тенденції часто супроводжуються підвищеною тривожністю щодо збереження здоров'я та фізичних сил [10; 24; 27; 29].

Серед актуальних проблем міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості особливу увагу привертає проблема самотності. Саме самотність часто виступає як один з найвиразніших маркерів дефіциту соціальних контактів у цій віковій групі [8; 28; 48].

Самотність у контексті пізньої зрілості визначається як суб'єктивно пережитий дефіцит соціальних взаємодій, що супроводжується комплексом негативних емоцій [3; 52]. Причини самотності у цьому віці різноманітні та можуть бути пов'язані з втратою близьких (смерть чоловіка чи дружини, втрата друзів чи інших членів родини), зменшенням кількості соціальних контактів, проблемами міжособистісного спілкування в межах сім'ї та соціальних інституцій, непорозуміння з представниками інших поколінь, а також із особливостями міжособистісних зв'язків у парі [20; 34]. Зміни у

сімейних відносинах, такі як втрата партнера, емоційне відчуження, виникнення конфліктів та непорозумінь у парі, або, навпаки зміцнення зв'язків також значно впливають на відчуття самотності у зрілому віці [7; 35; 53].

Пізня зрілість може супроводжуватися змінами в сімейному статусі, зокрема, укладанням повторних шлюбів. Такі союзи, особливо між партнерами різних вікових категорій, надають нових імпульсів міжособистісному спілкуванню та вимагають адаптації до нових соціальних ролей [45]. Важливим ресурсом підтримки соціальної активності в пізньому віці є різноманітні соціальні спільноти, які об'єднують людей за спільними інтересами. Приналежність до таких спільнот сприяє оптимізації міжособистісного спілкування, однак, на жаль, на сьогоднішній день розвиток та поширення соціальних спільнот та мереж для осіб пізньої зрілості є недостатнім [9].

Отже, міжособистісне спілкування є невід'ємною складовою якісного життя особи в пізній зрілості, впливаючи на її психологічний добробут і загальне самопочуття. У процесі міжособистісної взаємодії формуються, змінюються та поглиблюються соціальні зв'язки, виникають емоційні реакції, такі як симпатія, дружба, любов, або, навпаки, незадоволення, антипатія та навіть ненависть, що свідчить про динамічний характер міжособистісних відносин. Важливою функцією міжособистісного спілкування є також розвиток особистості, її морально-етичних цінностей та світогляду [36].

Висновки до першого розділу

У розділі представлено результати теоретичного узагальнення досліджень особливостей впливу міжособистісного спілкування на функціонування осіб пізньої зрілості. Проаналізувавши наукову психологічну, соціальну та педагогічну літературу, ми робимо висновок, що спілкування є одним з найважливіших явищ, яке підтримує різноманітні форми людських стосунків, формує різні види соціальних відносин та розвиває психологічні особливості окремої людини.

Проведене теоретичне дослідження дозволило нам визначити структуру міжособистісного спілкування як систему взаємопов'язаних чинників. До ключових складових цієї структури відносяться: комунікативний чинник, що передбачає обмін інформацією між учасниками спілкування; інтерактивний чинник, який визначається організацією взаємодії та включає не лише обмін інформацією, але й спільну діяльність; та перцептивний чинник, що охоплює процеси сприйняття та пізнання партнерів по спілкуванню, що є основою для встановлення взаєморозуміння.

На основі теоретичних розвідок ми вивчили та узагальнили особливості впливу міжособистісного спілкування на функціонування осіб пізньої зрілості.

РОЗДІЛ 2.

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ ОСІБ ПІЗНЬОЇ ЗРІЛОСТІ

2.1. Організація і методи дослідження у виявленні впливу міжособистісного спілкування на функціонування осіб пізньої зрілості

Емпіричне дослідження психологічних особливостей міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості було організовано у три етапи, які реалізовувалися протягом 2023-2024 року. Кожен із цих етапів мав на меті послідовне вирішення конкретних дослідницьких завдань, що дозволило забезпечити комплексний аналіз досліджуваної проблеми.

На першому етапі дослідження (жовтень 2023 р.) було проведено поглиблений аналіз теоретичних засад досліджуваної проблеми. На основі отриманих результатів було вибрано напрям дослідження, сформульовано мету та завдання дослідження, визначено його об'єкт, предмет, а також обрано оптимальний комплекс методів, що забезпечили досягнення поставлених завдань.

На другому етапі дослідження (листопад 2023 р.) було здійснено поглиблений аналіз наукової вітчизняної та зарубіжної літератури, присвяченої феномену міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості. Зокрема, увага була зосереджена на вивченні вікових особливостей психологічних процесів, що впливають на характер і зміст комунікативних взаємодій у осіб пізньої зрілості.

Упродовж третього етапу (березень-квітень 2024 р.) було проведено емпірико-діагностичне вивчення проблеми психологічних особливостей міжособистісного спілкування щодо виявлення його впливу на функціонування осіб пізньої зрілості.

Емпіричне дослідження здійснювалось упродовж 2023-2024 р. на базі науково-методичного центру «Ментальне здоров'я» Волинського

національного університету імені Лесі Українки.

Вибірка дослідження склала 30 осіб пізньої зрілості віком від 50 до 60 років, з них (рис. 2.1):

6 осіб (87%) – жінки, 4 особи (13%) – чоловіки;

особи (73%) – працюючих, 8 осіб (27%) – перебувають на пенсії.

Якісний склад вибірки обґрунтовано тим, щоб виявити у осіб пізньої зрілості взаємозв'язок між складовими міжособистісного спілкування та його психологічними ознаками.

Рис. 2.1. Розподіл вибірки (1 група – жінки, 2 група – чоловіки)

З метою дослідження особистісних особливостей, що впливають на міжособистісне спілкування осіб пізньої зрілості, було застосовано низку психодіагностичних методик: для виявлення потреби та спрямованості особистості у спілкуванні; використання необхідних стратегій у спілкуванні; для визначення рівня самотності, як показника зниження комунікативних можливостей особистості; для визначення міжособистісних відносин; для виявлення особистісних чинників, які впливають на розвиток комунікативних властивостей осіб пізньої зрілості.

1. Для оцінки рівня комунікативних потреб досліджуваних була використана методика «Тест на визначення потреби у спілкуванні» (Ю. Орлов, В. Шкурін, Л. Орлов) (Додаток А). Методика складається з 33 тверджень, які дозволяють диференціювати досліджуваних за рівнем їхньої потреби у соціальних контактах. Респонденти оцінювали кожне твердження за дихотомічним принципом («так»/«ні»), що дозволило обчислити загальний бал. Згідно з розробленою шкалою, отримані бали інтерпретувалися як показники дуже низького (менше 23 балів), низького (23-26 балів), середнього (27-28 балів), високого (29-30 балів) або дуже високого (31 і більше балів) рівня потреби у спілкуванні.

2. Для оцінки спрямованості особистості у сфері спілкування було використано методика С. Братченка «Спрямованість особистості у спілкуванні», засновану на методі незакінчених речень.

Методика містить 20 наборів альтернативних тверджень, серед яких респондент має обрати той варіант, який найбільш точно відображає їхню точку зору або реальні життєві ситуації. Отримані дані обробляються за допомогою «ключа», що дозволяє кількісно оцінити вираженість різних аспектів спрямованості особистості у спілкуванні. Кожна відповідь, що збігалася з ключем, оцінювалася в 1 бал, після чого підраховувалася сума балів за кожною шкалою окремо.

Отримані дані піддавалися кількісному аналізу балів за кожною шкалою спрямованості особистості у спілкуванні. Для цього використовувався «ключ», що дозволяв співвіднести вибрані респондентами варіанти відповідей з відповідними категоріями спрямованості. Відповіді, сформульовані респондентами самостійно, піддавалися якісному аналізу на основі наведених описів різних типів спрямованості у спілкуванні. За результатами такого аналізу кожній відповіді присвоювалася відповідна категорія.

Після обробки даних і визначення поточного кількісного показника визначається «формула» комунікативної спрямованості особистості.

Як правило, у кожного респондента в тій чи іншій мірі проявляються всі види спрямованості, хоча в окремих випадках можуть бути нульові показники з одної-двох-трьох категорій. На їх основі визначається переважаючий у людини вид комунікативної спрямованості.

Представлена методика дозволяє здійснювати диференційовану оцінку спрямованості особистості у спілкуванні, виділяючи дві основні сфери: непрофесійне та професійне спілкування. Методика передбачає дві форми: базову, що орієнтована на загальну спрямованість у спілкуванні, та професійно-орієнтовану, яка дозволяє виявити специфічні особливості комунікативної поведінки в професійному контексті. Результати дослідження дозволяють визначити відсоткове співвідношення різних типів спрямованості

у кожній із зазначених сфер, ідентифікувати домінантний тип спрямованості та проаналізувати взаємозв'язок між різними типами спрямованості. Автор методики виділяє шість основних типів спрямованості у спілкуванні: діалогічна, авторитарна, маніпулятивна, альтероцентрична, конформна, ідентична.

Діалогічна спрямованість (Д) – орієнтація суб'єкта на рівноправні комунікативні взаємодії, що ґрунтується на взаємній повазі, довірі, та очікуванні взаєморозуміння. Цей тип спрямованості передбачає відкритість до іншої особи, готовність до конструктивного діалогу, спрямованого на спільне вирішення завдань та особистісний розвиток кожного учасника комунікації.

Авторитарна спрямованість (АВ) – проявляється у домінуючому стилі комунікації, що характеризується прагненням до встановлення ієрархічних відносин, підпорядкування співрозмовника та нав'язування власної точки зору. Для авторитарного учасника комунікації характерними є когнітивний егоцентризм, що виявляється у нездатності адекватно сприймати та розуміти позицію іншого, комунікативна ригідність, що проявляється у стереотипності і негнучкості комунікативних стратегій, а також нехтування інтересами та почуттями співрозмовника у формі комунікативної агресії.

Маніпулятивна спрямованість (М) – прагнення суб'єкта до соціальної взаємодії як інструменту для досягнення власних цілей. Співрозмовник розглядається як об'єкт впливу, а комунікація – як засіб маніпуляції. Характерною рисою маніпулятивної спрямованості є нещирість, прагнення приховати свої справжні наміри та маніпулювати сприйняттям ситуації співрозмовником.

Альтероцентрична спрямованість (АЛ) – характеризується домінуючою орієнтацією на іншого у процесі спілкування. Цей тип спрямованості проявляється у добровільному зосередженні уваги на потребах, бажаннях та цілях співрозмовника. Однак, альтероцентрична спрямованість може супроводжуватися недостатньою увагою до власних потреб та бажань, що може призводити до емоційного виснаження та зниження самооцінки.

Конформна спрямованість (КО) – тенденція до пасивного прийняття позиції співрозмовника, підпорядкування соціальним нормам та очікуванням. Людина з конформною спрямованістю некритично оцінює інформацію, що надходить від інших, демонструє готовність відмовитися від власної точки зору на користь думки авторитетної особи або більшості групи, навіть якщо це може суперечити власним переконанням.

Індиферентна спрямованість (І) – байдуже ставлення до комунікативного процесу. Людина з індиферентною спрямованістю демонструє мінімальний інтерес до встановлення та підтримки міжособистісних контактів, фокусуючись виключно на формальному обміні інформацією. Такий підхід до спілкування проявляється у прагненні уникати емоційної залученості, відвертати увагу від особистісних аспектів взаємодії та звести комунікацію до мінімуму, обмежуючи її суто функціональною сферою.

За допомогою цієї типології можна провести всебічний аналіз індивідуальних варіацій спрямованості в спілкуванні. Вона демонструє, що спрямованість в спілкуванні є складним багатогранним психологічним утворенням, яке визначається взаємодією різних компонентів особисті та соціокультурних чинників.

3. Для визначення взаємовідносини, ступінь адаптованості поведінки – ступеня відповідності (невідповідності) між цілями і досягненими в процесі діяльності результатами, використовували **«Методику діагностики міжособистісних відносин»** (Т. Лірі) (Додаток Б).

Дана методика, розроблена Т. Лірі, Г. Лефоржем та Р. Сазеком у 1954 році, призначена для комплексного аналізу самосвідомості особистості, її уявлень про ідеальне «Я» та особливостей взаємодії з оточенням у малих групах. За допомогою виявляється домінуючий стиль міжособистісних відносин, який проявляється як у самооцінці, так і у взаємооцінці.

При аналізі міжособистісної взаємодії найчастіше виділяють такі фактори як *домінування-підкорення* та *дружелюбність-агресивність*. Ці два виміри, зазвичай визначають первинне враження про особистість у процесі

соціальної перцепції. М. Аргайл, зокрема виділяв їх як ключові компоненти стилю міжособистісної поведінки. За своїм семантичним змістом ці фактори корелюють і двома основними осями семантичного диференціалу Ч. Осгуда: *оцінкою* та *силою*.

У тривалому емпіричному дослідженні американських психологів, проведеному під керівництвом Р. Бейлза, поведінка членів малих груп була піддана комплексному аналізу за допомогою трифакторної моделі. Ця модель передбачає оцінку поведінки за трьома осями: домінування-підкорення, дружелюбність-недружелюбність та емоційність-раціональність. Таким чином, поведінка кожного члена групи проектується в тривимірний простір, що дозволяє детально описати його міжособистісний стиль спілкування.

Т. Лірі пропонував універсальний підхід до застосування своєї методики, який дозволяв оцінювати поведінку як з позиції стороннього спостерігача, так і з першої особи, тобто шляхом самооцінки. Крім того, методика могла бути використана для оцінки близького оточення та конструювання ідеального образу «Я». Різноманітність інструкцій, що супроводжували методику, дозволяє отримати дані про різні аспекти особистості, такі як соціальне «Я», реальне «Я» та образи значущих інших.

Методика передбачає презентацію стимульного матеріалу респонденту у двох основних форматах: у вигляді структурованого списку (в алфавітному або рандомізованому порядку) або на окремих картках.

Завдання респондента полягає у виборі з представленого переліку (128 пунктів) тих особистісних характеристик, які якомога точніше відображають його самосприйняття. Відібрані характеристика відзначаються у відповідному бланку, що дозволяє скласти індивідуальний психологічний профіль досліджуваної особи.

Мета статистичної обробки даних полягає у кількісній оцінці вираженості восьми характерологічних тенденцій та подальшому обчисленні інтегральних показників домінування та дружелюбності. Алгоритм обробки передбачає наступні етапи: підрахунок сумарних балів за кожною з восьми

тенденцій відповідно до «ключа», занесення отриманих даних до аналітичної таблиці та використання спеціальної формули для розрахунку індексів домінування та дружелюбності.

Формули для кількісної оцінки вираженості основних характерологічних тенденцій складаються з восьми базових індексів, що позначаються римськими цифрами. Показники домінування та дружелюбності обчислюються наступним чином:

$$\text{Домінування} = I - V + 0,7 \times (VIII + II - IV - VI).$$

$$\text{Дружелюбність} = VII - III + 0,7 \times (VIII - II - IV + VI)$$

Первинний аналіз передбачає оцінку вираженості кожної з восьми базових тенденцій, що дозволяє визначити найбільш та найменш виражені характеристики особистості. При цьому, шкала вимірювання кожної тенденції варіює від 0 до 16 балів.

Кожна з восьми характерологічних тенденцій може виявлятися в трьох рівнях вираженості. Низький рівень (1-5 балів) свідчить про адаптивний прояв риси, що проявляються у конструктивній взаємодії з соціальним оточенням. Середній рівень (6-10 балів) вказує на помірну вираженість риси, що не супроводжується значними відхиленнями від норми. Високий рівень (понад 10 балів) свідчить про надмірну вираженість риси, що може призводити до дезадаптивної поведінки та навіть до паталогічних проявів. Таким чином, величина індексу кожної тенденції дозволяє оцінити ступінь її впливу на поведінку індивіда, причому більш високі значення вказують на більшу значимість відповідної характеристики.

Кожній з восьми характерологічних тенденцій, що визначаються за методикою Т. Лірі, відповідає певна сукупність особистісних якостей. Розшифровуються номери тенденцій наступним чином:

Перша тенденція (I) – *домінантність* – *владність* – *деспотичність* – характеризується прагненням до лідерства, незалежності, відповідальності та контролю над ситуацією. У надмірності може виявлятися як деспотизм та маніпулятивність.

Друга тенденція (II) – *впевненість у собі – самовпевненість – самозакоханість* – відображає самооцінку, рівень амбіцій та впевненість у власних силах. У крайніх проявах може переростати в егоцентризм та нарцисизм.

Третя тенденція (III) – *вимогливість – непримиренність – жорсткість* – визначає рівень критичності, нетерпимості до недоліків інших та прагнення до досконалості. У негативних проявах може виявлятися у агресивності та жорстокості.

Четверта тенденція (IV) – *скептицизм – упертість – негативізм* – характеризує ступінь недовіри, підозрливості та критичності до оточення, а в крайніх випадках може призводити до ізоляції та параноїдальних тенденцій.

П'ята тенденція (V) – *поступливість – лагідність – пасивне підкорення* – відображає рівень комфортності, готовності до компромісів та підпорядкування інтересам групи, що може проявлятися як пасивність та залежність.

Шоста тенденція (VI) – *довірливість – слухняність – залежність* – характеризує рівень довіри до інших людей, емпатії та альтруїзму. У надмірності може призводити до наївності та маніпулятивності.

Сьома тенденція (VII) – *доброчесність – несамовитість – надмірний конформізм* – визначає рівень доброзичливості, співчуття та готовності до співпраці. Також може проявлятися як надмірна конформність та втрата власної ідентичності.

Восьма тенденція (VIII) – *готовність до допомоги – безкорисливість – жертовність* – характеризує альтруїзм, співчуття та емпатію. У крайніх випадках може призводити до самопожертви та виснаження.

4. З метою дослідження впливу індивідуально-психологічних особливостей на комунікативні компетенції осіб пізньої зрілості було обрано **Багаторівневий особистісний опитувальник «Адаптивність» (МЛЮ-АМ)** А. Маклакова та С. Чермянїна. Зокрема, для аналізу комунікативних

властивостей було використано шкалу «комунікативність» опитувальника (Додаток В).

Адаптаційний потенціал особистості, розуміється як сукупність психологічних характеристик, що забезпечують успішну взаємодію індивіда з навколишнім середовищем та оцінювався за допомогою даної методики.

Ефективна адаптація до екстремальних умов значною мірою залежить від наявності у особистості певного комплексу психологічних характеристик. До таких характеристик належать:

- Нервово-психічна стійкість – здатність індивіда протистояти стресовим впливам, зберігаючи при цьому адекватність поведінки та ефективність діяльності.
- Самооцінка – стійкий образ Я, що визначає рівень самоповаги, впевненості у своїх силах та здатності адекватно оцінювати реальність.
- Соціальна підтримка – відчуття приналежності до соціальної групи, підтримки з боку оточуючих та відчуття власної значущості в соціумі.
- Комунікативні компетенції, що виражаються у здатності встановлювати та підтримувати соціальні контакти, а також вирішувати конфліктні ситуації.
- Накопичений досвід соціальної взаємодії з іншими людьми, що впливає на очікування, установки та поведінку в соціальних ситуаціях.
- Морально-етичні цінності – система внутрішніх норм і правил, що регулюють поведінку індивіда та визначають його ставлення до інших людей і суспільства в цілому.
- Орієнтація на інтереси групи, готовність до співпраці та підпорядкування загальним вимогам.

Багаторівневий особистісний опитувальник «Адаптивність» складається із 165 тверджень, на які респондент має відповісти «так» або «ні». Отримані дані дозволяють оцінити наступні шкали:

- достовірність (Д);
- адаптивні здібності (АЗ);

- нервово-психічна стійкість (НПС);
- комунікативні особливості (КО);
- моральна нормативність (МН).

Обробка результатів опитування здійснюється шляхом підрахунку відповідей, що збігаються з ключем, для кожної з шкал. При цьому, першочергове значення надається шкалі «достовірність». Якщо показник за цією шкалою перевищує 10 балів, це свідчить про тенденцію респондента до соціальної бажаності та вимагає додаткової перевірки достовірності отриманих даних. У такому випадку рекомендується провести повторне тестування після проведеної відповідної бесіди з метою мотивації респондента до більш щирих відповідей.

5. Для кількісної оцінки суб'єктивного відчуття самотності у досліджуваних була використана методика «Шкала самотності» Д. Рассела, Л. Перло та М. Фергюсона (Додаток Д). Цей психометричний інструмент дозволяє виявити наявність та інтенсивність переживання самотності як негативного емоційного стану, пов'язаного з відчуттям ізоляції, відсутності соціальних контактів та емоційної близькості з іншими людьми.

Варто зазначити, що самотність як психологічний стан може бути викликана як об'єктивними факторами (наприклад, втрата близьких, зміна місця проживання), так і суб'єктивними факторами, пов'язаними з особливостями особистості. Крім того, важливо розрізняти вимушену самотність, яка виникає внаслідок об'єктивних обставин, та прагнення до самотності, що пов'язане з потребою в усамітненні для відпочинку, саморозвитку або творчості.

Методика передбачає перегляд ряду тверджень для оцінки частоти прояву певних психологічних переживань, пов'язаних з відчуттям самотності. Респондентам пропонується вибрати один з чотирьох варіантів відповіді: "часто", "іноді", "рідко" або "ніколи". Кожен варіант відповіді має відповідний числовий бал: "часто" – 3 бали, "іноді" – 2 бали, "рідко" – 1 бал, "ніколи" – 0 балів.

Після того, як респондент відповів на всі питання, проводиться підрахунок загальної суми балів, яка може складати від 0 до 60 балів.

Високий рівень самотності (при 40-60 балів) свідчить про значні труднощі в соціальній взаємодії та відчутті ізоляції. Середній рівень самотності (20-40 балів) вказує на помірну вираженість відчуття самотності, яке може періодично виникати в різних життєвих ситуаціях. Низький рівень самотності (0-20 балів) свідчить про відсутність відчуття самотності або його незначну вираженість.

6. Для кількісного аналізу отриманих даних було використано програмне забезпечення Microsoft Excel. Серед методів математичної обробки ми використали кореляційний аналіз Пірсона (результати у Додатку Е).

2.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження

Завдяки проведеному дослідженню нами було отримано результати, які відображають особливості вираження факторів міжособистісної комунікації у осіб пізньої зрілості, особливостей їх глибинних зв'язків між ступенем задоволеності основних потреб особистості, емоційним благополуччям, загальним психологічним станом людини, ступенем її психологічного комфорту [30]. На основі отриманих результатів за перерахованими

параметрами, нами було проведено кореляційний аналіз Пірсона, завдяки якому виявлено особливості переживання залежності досліджуваними особами, які знайшли своє відображення у підвищеному переживанні впливу швидкого темпу життя досліджуваних та роботоголізму на момент проведення дослідження [41]. Розглянемо результати, отримані досліджуваними за кожною з методик.

Результати, отримані за допомогою методики «Тест на визначення потреби у спілкуванні» Ю. Орлова, В. Шкуркіна та Л. Орлова (рис. 2.2), демонструють широкий спектр потреб у спілкуванні серед досліджуваної вибірки. Так, 10% респондентів виявили дуже високу потребу в соціальних контактах, 27% – відчують високу потребу у спілкуванні, 33% – мають середню потребу у підтриманні соціальних зв'язків. Водночас, 27% опитаних переживають низьку потребу в спілкуванні, а 3% – дуже низьку. Глибокий аналіз отриманих даних дозволяє зробити висновок, що більшість досліджуваних характеризується позитивним ставленням до спілкування. Це проявляється в прагненні підтримувати та розвивати соціальні зв'язки, переживанні емоційного дискомфорту при розриві стосунків, готовності до прощення та взаємодопомоги, а також у бажанні розширювати коло спілкування.

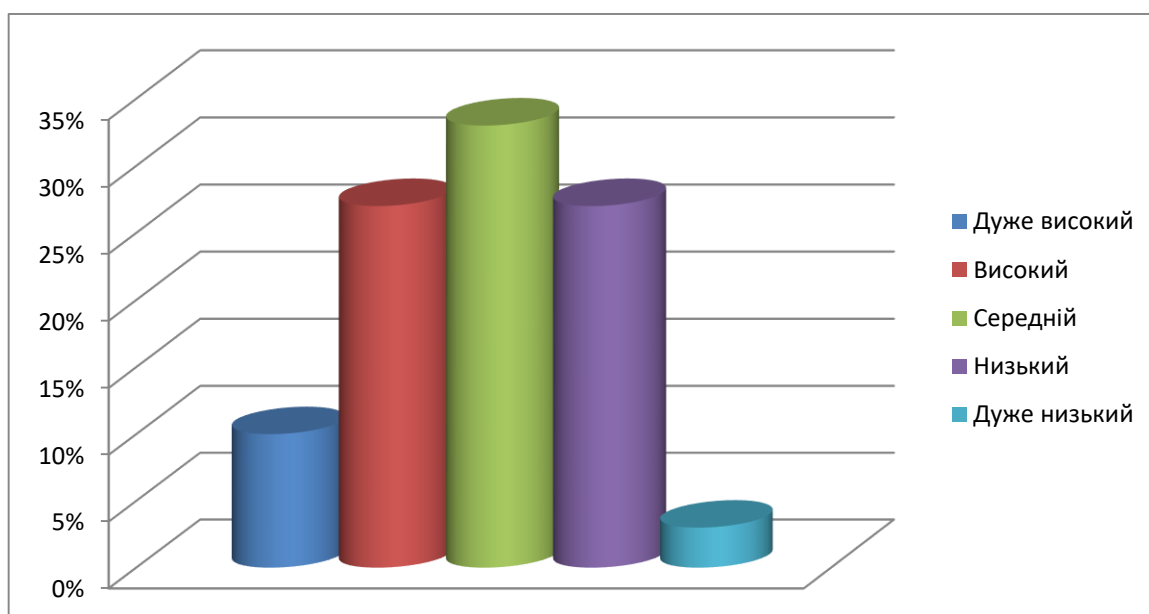


Рис. 2.2. Результати методики на визначення рівня потреби у спілкуванні

Після опрацювання отриманих даних щодо загальних характеристик спрямованості особистості у спілкуванні за методикою «Спрямованість особистості у спілкуванні» (С. Братченко), ми визначили «формулу» комунікативної спрямованості особистості вибірки, визначивши середні бали: Д-0 %, АВ-21,4 %, М-19,8 %, АЛ-21 %, К-20,3 %, И-17 %.

Як бачимо на графічному профілі (рис. 2.2) вибірки: орієнтація на рівноправне спілкування відсутнє зовсім (0%), а всі інші спрямованості розміщені майже на одному рівні – від 17 до 21 %. Можна виділити лише авторитарну спрямованість, яка має незначне переважання по середніх балах респондентів (21,4 %).

Це свідчить про те, що більшість учасників дослідження вважають за краще мати контроль над процесом спілкування. Відсутність орієнтації на рівноправне спілкування може свідчити про недостатній рівень довіри між учасниками. Також це може вказувати на певні соціальні або культурні фактори, які впливають на їхню комунікативну поведінку.

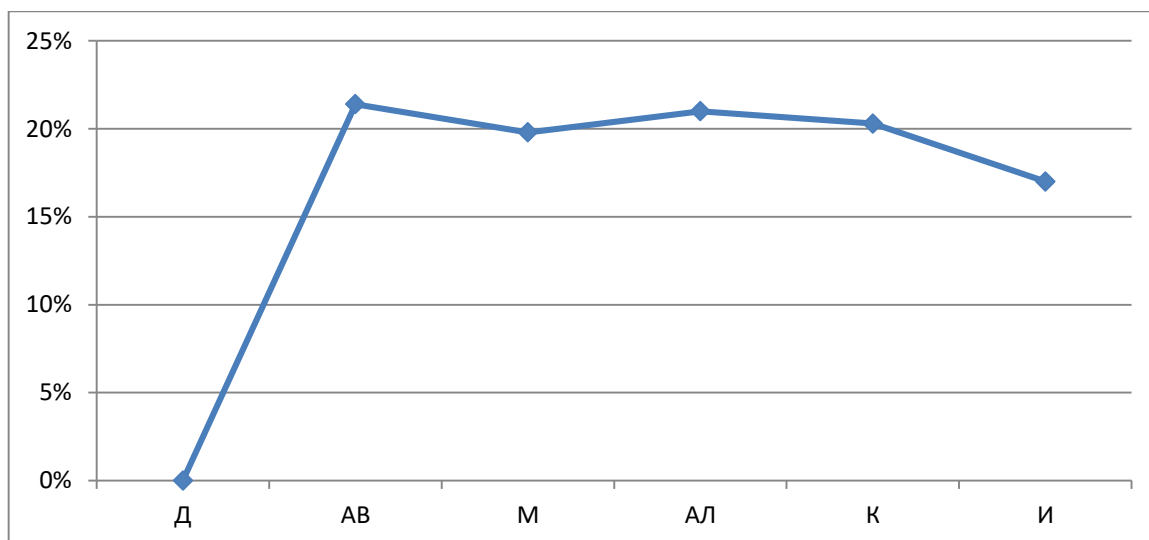


Рис. 2.2. Графічний профіль співвідношення різних видів спрямованості особистості у спілкуванні

Загальний аналіз отриманих даних за всіма шкалами виявив домінування маніпулятивної спрямованості в комунікативній поведінці досліджуваних

(табл. 2.1). Респонденти демонструють тенденцію до використання співрозмовників як засобу для досягнення власних цілей. Це проявляється в прагненні отримувати вигоду зі спілкування, в маніпулятивному ставленні до партнера по комунікації, а також у бажанні зрозуміти його з метою подальшого впливу.

Таблиця 2.1

Найвищі бали за шкалами

<i>Діалогічна спрямованість (Д)</i>	<i>Авторитарна спрямованість (АВ)</i>	<i>Маніпулятивна спрямованість (М)</i>	<i>Альтероцентрич на спрямованість (АЛ)</i>	<i>Конформна спрямованість (КО)</i>	<i>Індиферентна спрямованість (И)</i>
0	7	8	6	5	4

Поряд з тим у таблиці 2.2 ми можемо побачити, що найбільше осіб пізньої зрілості у своєму спілкуванні намагаються уникати теж маніпулятивного виду спрямованості: для них не характерне використання співрозмовника і свого спілкування з метою отримання певної вигоди, не використовують співрозмовника в якості об'єкту своїх маніпуляцій.

Таблиця 2.2

Найнижчі бали за шкалами

<i>Діалогічна спрямованість (Д)</i>	<i>Авторитарна спрямованість (АВ)</i>	<i>Маніпулятивна спрямованість (М)</i>	<i>Альтероцентрич на спрямованість (АЛ)</i>	<i>Конформна спрямованість (КО)</i>	<i>Індиферентна спрямованість (И)</i>
0	6	9	5	4	6

«Методика діагностики міжособистісних відносин» (Т. Лірі) дала змогу дослідити нам взаємовідносини, ступінь адаптованості поведінки – ступеня

відповідності (невідповідності) між цілями і досягненими в процесі діяльності результатами. На рисунку 2.3 ми відобразили виявлені результати:

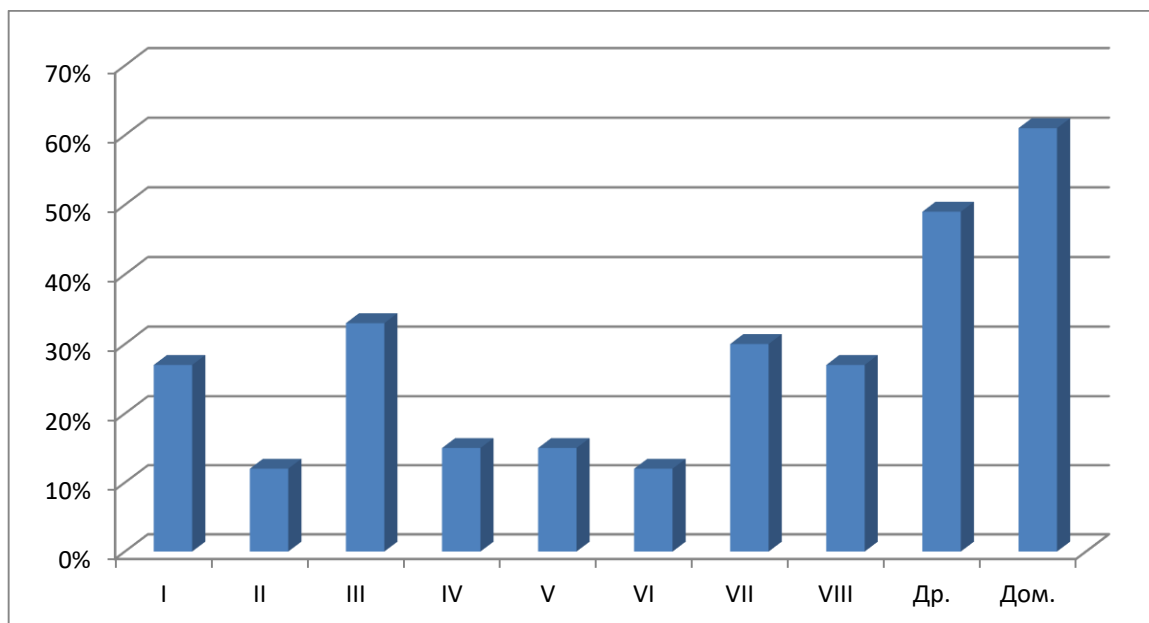


Рис. 2.3. Розподіл результатів за «Методикою діагностики міжособистісних відносин» Т. Лірі

У найбільшій кількості респондентів спостерігається характерологічна тенденція з проміжним варіантом при балах від 6 до 10 за третьою шкалою (III) – *вимогливість – непримиренність – жорсткість*. Для них притаманні такі якості, як дратівливість, критичність, нетерпимість до помилок партнера.

Шоста тенденція (VI) – *довірливість – слухняність – залежність* – виявилася найменш поширеною серед досліджуваних, та характеризується довірливістю, слухняністю, залежністю. Це свідчить про те, що респонденти в меншій мірі демонструють такі якості, як повага до інших, вдячність та орієнтацію на задоволення потреб партнера по взаємодії.

Результати діагностики вказують на домінування в міжособистісних стосунках у більшості респондентів (61%). Ця тенденція може бути пов'язана з віковими особливостями досліджуваної вибірки.

За даними багаторівневого особистісного опитувальника «Адаптивність» (МЛО-АМ) А. Маклакова та С. Чермяніна (рис. 2.4), було виявлено невисокі показники за всіма шкалами. Це дозволяє зробити висновок

про знижений рівень адаптаційних можливостей у осіб пізньої зрілості, що підвищує їхню вразливість до стресів та конфліктних ситуацій.

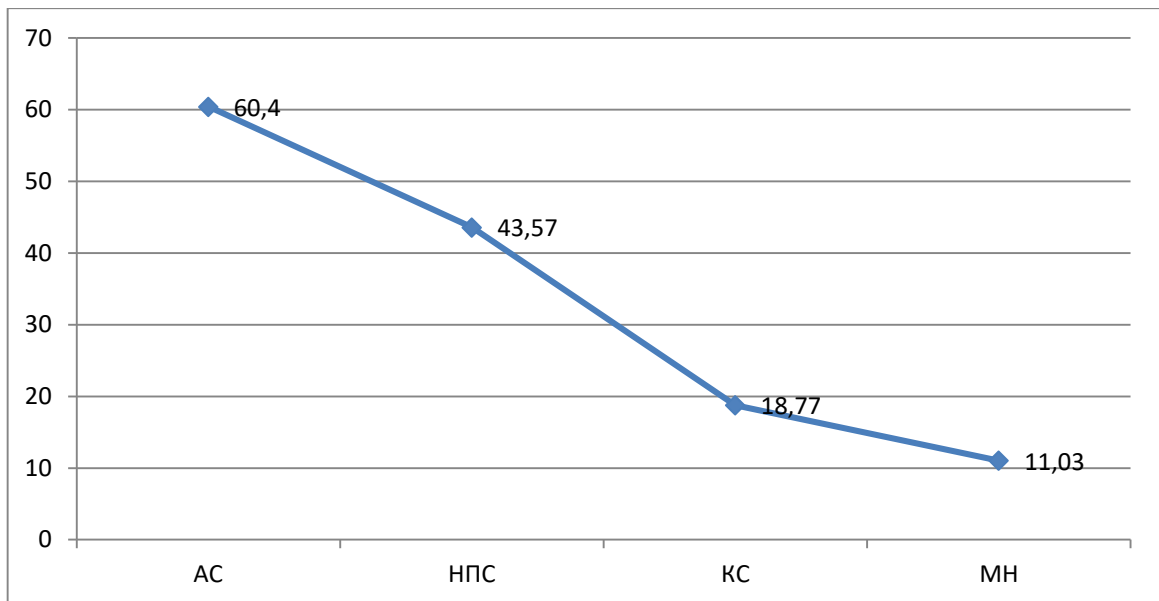


Рис. 2.4. Графік вибірки середніх показників за методикою «Адаптивність»

Низькі показники за шкалою «комунікативних здібностей» (КС) вказують на недостатній розвиток соціальних навичок у респондентів. Це проявляється в труднощах встановлення та підтримки міжособистісних контактів, а також у схильності до проявів агресії та конфліктів. Крім того, такі особи можуть відчувати труднощі в адекватній самооцінці своєї ролі в соціальних групах [38].

Для оцінки рівня суб'єктивного відчуття самотності досліджуваних була використана методика «Шкала самотності» Д. Рассела, Л. Пепло та М. Фергюсона. Результати цього дослідження відображені на рисунку 2.5.

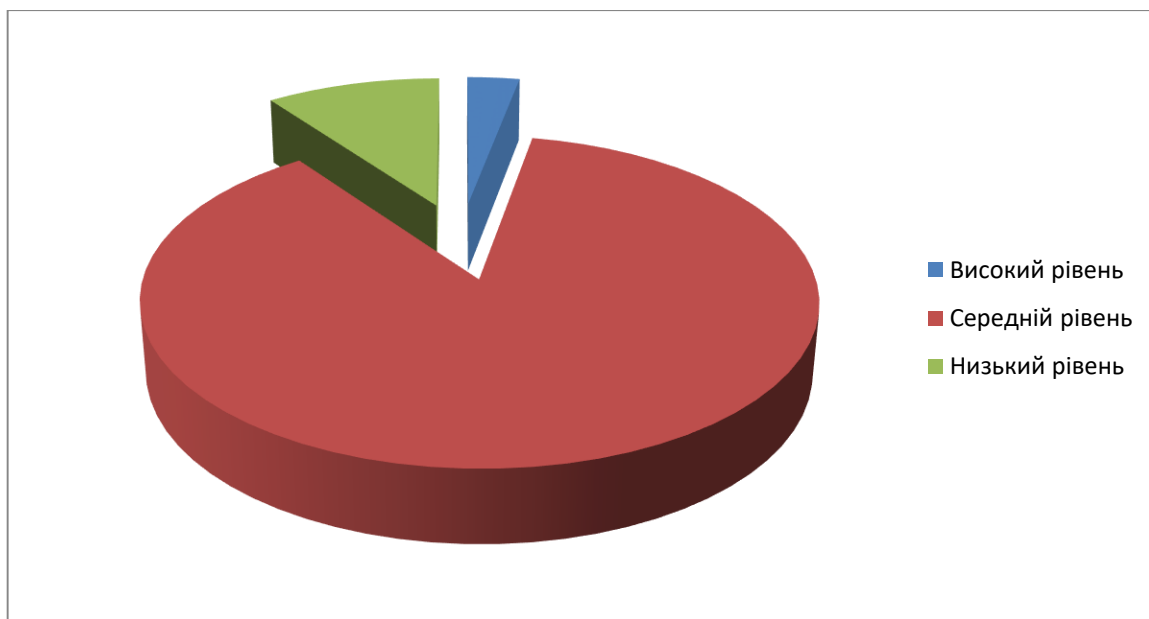


Рис.2.5. Розподіл показників методики «Шкала самотності»

Аналіз отриманих даних щодо рівня переживання самотності показав, що більшість респондентів (87%) характеризується середнім рівнем самотності, тобто відчувають її епізодично, в певних життєвих ситуаціях. Низький рівень переживання самотності властивий 10% респондентів. Лише 3% досліджуваних зазначили високий рівень самотності, що свідчить про часті та інтенсивні переживання ізоляції [28].

Результати кореляційного аналізу, поданого у Таблиці 2.1 (Додаток Ж), виявив 14 статистично значущих взаємозв'язків між різними досліджуваними змінними [6]. Розглянемо подані результати детальніше.

Статистично значущий взаємозв'язок виявлений між такими показниками:

- «потреба у спілкуванні» та «самотність» ($r = 0,3835$) – існує слабкий кореляційний зв'язок. Такий коефіцієнт свідчить про те, що у разі зростання потреби у спілкування, зростає відчуття самотності у людини і навпаки, якщо потреба у спілкуванні знижуватиметься, то знижуватиметься і відчуття самотності.

- «потреба у спілкуванні» та «комунікативні здібності» ($r = 0,4665$) – кореляційний зв'язок середнього рівня. Він є показником прямо пропорційності у тому, що при зростанні потреби у спілкуванні людина краще

проявляє свої комунікативні здібності, має можливість проявляти свої емоції, впевненіше контактувати з іншими людьми.

- «потреба у спілкуванні» та «моральна нормативність» ($r = 0,4374$) – існує середній кореляційний зв'язок, який показує – на скільки особи потребують спілкування з іншими, на стільки ж вони можуть себе контролювати та вміють орієнтуватись на встановлені у соціумі норми і правила поведінки.

- обернений кореляційний зв'язок між шкалами «впевненість» (II) та «маніпулятивна спрямованість» ($r = -0,4125$) – свідчить про те, що у осіб пізньої зрілості буде відсутня маніпулятивна спрямованість у спілкуванні, коли вони відчуватимуть себе впевнено та незалежно в будь-яких ситуаціях.

- «впертість» (IV) та «безкорисність» (VIII) ($r = -0,3827$) – така обернена кореляція, яка відображає низькі прояви делікатності, ніжності, прагнення піклуватися про близьких і поряд з цим підвищену впертість та підозру, недовіру.

- «поступливість» (V) та «альтероцентрична спрямованість» ($r = -0,3976$) – коефіцієнт оберненої кореляції, який дозволяє оцінити високу критичність до себе, скромність, несміливість і сором'язливість на протигагу низькому рівню прагнень сприяти розвитку інших людей на шкоду власному розвитку.

- «поступливість» (V) та «маніпулятивна спрямованість» ($r = -0,4015$) – обернений кореляційний зв'язок свідчить про те, що у разі частішого застосування у спілкуванні маніпулятивної спрямованості, людина менше вдаватиметься до поступливої поведінки.

- «поступливість» (V) та «адаптивні здібності» ($r = 0,4335$) – коефіцієнт прямої кореляції дозволяє оцінити: при зниженні критичності до себе, скромності, несміливість, сором'язливості відбувається зниження адаптивних можливостей людини, піддаючись впливу стресових факторів.

- «поступливість» (V) та «моральна нормативність» ($r = 0,5001$) – такий показник прямої кореляції середнього рівня дозволяє оцінити при

зростанні критичності до себе, скромності, несміливості, сором'язливості також зростання орієнтації на встановлені у соціумі норми і правила поведінки.

- «альтероцентрична спрямованість» та «маніпулятивна спрямованість» ($r = -0,462$) – показник оберненої кореляції. Якщо досліджувані частіше «центруватимуться» на співрозмовнику, орієнтуватимуться на його меті, потреби, тим менше вони використовуватимуть у спілкуванні маніпулятивну спрямованість, використовуючи співрозмовника в своїх цілях, для одержання вигоди.

- «альтероцентрична спрямованість» та «адаптивні здібності» ($r = 0,4365$) – пряма кореляція. Такий показник дозволяє оцінити у разі зменшення на орієнтацію співрозмовника, на його меті, потреби, зменшуватимуться адаптаційні можливості людей, більше вразливі до стресових впливів.

- «конформна спрямованість» та «комунікативні здібності» ($r = -0,5986$) – коефіцієнт оберненої кореляції. Такий показник свідчить про те, що часте використання у спілкуванні поступок на користь співрозмовника, готовності «підлаштуватись» під співрозмовника, знижує комунікативні можливості досліджуваних.

- «маніпулятивна спрямованість» та «комунікативні здібності» ($r = -0,4761$) – обернений кореляційний зв'язок. Такий показник взаємозв'язку свідчить про те, що у випадку зростання орієнтації на використання співрозмовника і всього спілкування в цілях, для отримання для себе різного роду вигоди, витрачаються сили на «творчість» у такій спрямованості в спілкуванні і, як наслідок, знижуються комунікативні здібності такого співрозмовника.

- «комунікативні здібності» та «моральна нормативність» ($r = 0,6141$) – показник тісного кореляційного зв'язку між шкалами методик. Він характеризує міру зростання налагодження контактів, комунікативних здібностей співрозмовника при зростаючій орієнтації на встановлені у соціумі норми і правила поведінки.

Завдяки проведеному емпіричному дослідженню, кореляційному аналізу та на основі теоретичного опрацювання ми пересвідчились, що спілкування, зокрема міжособистісне, займає провідне місце у житті осіб пізньої зрілості та має визначальний вплив на їх функціонування [8]. Емпіричне дослідження підтвердило взаємозв'язок між шкалами «комунікативні здібності», «потреба у спілкуванні» «самотність» та шкалами спрямованостей у спілкуванні, що визначає значну потребу осіб пізньої зрілості у міжособистісному спілкуванні та підтримці вже існуючих соціальних контактів для комфортних адаптаційних можливостей.

Висновки до другого розділу

Отримані результати дослідження свідчать про переважання позитивної спрямованості у міжособистісному спілкуванні осіб пізньої зрілості. Водночас, виявлено індивідуальні відмінності в прояві комунікативних стилів. Варто відзначити, що досліджувані демонструють мінімальний рівень маніпулятивних тенденцій у спілкуванні.

Також, результати проведеного дослідження свідчать про наявність у досліджуваних значних труднощів у сфері соціальної адаптації. Отримані дані вказують на високий рівень конфліктності, агресивності та недостатню здатність до саморегуляції, що негативно впливає на якість міжособистісного спілкування з представниками різних поколінь. Низький рівень адаптаційних можливостей, встановлений за допомогою відповідних методик, робить осіб пізньої зрілості вразливими до стресових впливів та сприяє виникненню конфліктних ситуацій. Крім того, низький рівень розвитку комунікативних здібностей ускладнює побудову ефективних соціальних взаємодій та може провокувати прояви агресивної поведінки.

З огляду на отримані результати, нами розроблена та детально описана тренінгова програма, спрямована на покращення якості міжособистісного спілкування респондентів. Програма включає як тренінгові заняття, так і консультативну складову.

РОЗДІЛ 3. ПРОГРАМА ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ УМІНЬ ТА НАВИЧОК ОСІБ ПІЗНЬОЇ ЗРІЛОСТІ

3.1. Тренінг із формування комунікативних умінь і навичок у осіб пізньої зрілості

Проведене нами емпіричне дослідження дозволило проаналізувати особливості міжособистісної комунікації у осіб пізньої зрілості. Отримані дані стали основою для розробки спеціалізованої програми психологічної

допомоги, спрямованої на подолання комунікативних бар'єрів у цій віковій групі. Програма спрямована на зниження рівня агресивності та конфліктності, а також на підвищення саморегуляції, самоконтролю та адаптивності до соціального середовища. Запропонований підхід враховує як індивідуальні особливості кожного учасника, так і динаміку міжособистісних взаємодій у групі [20; 59].

Для участі в консультативно-тренінговій програмі було сформовано вибірку з 10 осіб пізньої зрілості, відібраних за результатами попереднього дослідження, яке виявило у них найбільш виражені труднощі в сфері міжособистісної комунікації

До завдань тренінгу відносяться:

- формування позитивного емоційного фону та створення сприятливого психологічного клімату для учасників;
- розвиток комунікативних навичок та вдосконалення здатності встановлювати ефективні міжособистісні контакти в різних ситуаціях спілкування;
- вдосконалення навичок розуміння себе, інших людей та взаємодії між ними;
- набуття навичок активного слухання та емпатії;
- стимулювання процесів самопізнання та самоактуалізації;
- розширення спектра творчих проявів та самовираження [43].

Спілкування між людьми – це складний багаторівневий процес, який вимагає залучення широкого спектру когнітивних, емоційних та поведінкових ресурсів [50]. Неefективність комунікативних взаємодій часто обумовлена дефіцитом певних комунікативних компетенцій у одного або обох учасників діалогу. Крім того, недостатній рівень самоконтролю може значно ускладнювати ефективне спілкування. Навички самоконтролю формуються протягом усього життя в процесі соціальної взаємодії та є результатом

індивідуального досвіду, який часто пов'язаний з помилками та розчаруваннями [33; 46].

Навчитися правильному спілкуванню можливо також за допомогою гри. Гра, як модель реальних життєвих ситуацій, включаючи міжособистісну комунікацію, є ефективним інструментом навчання і розвитку комунікативних компетенцій. У контексті тренінгових занять гра дозволяє створити безпечне середовище, в якому учасники можуть експериментувати з різними формами соціальної взаємодії без ризику негативних наслідків. Можливість помилятися та отримувати зворотний зв'язок у штучно створених ситуаціях сприяє розвитку творчого потенціалу, пошуку оптимальних стратегій спілкування та підвищенню впевненості в собі. Таким чином, гра як метод навчання дозволяє учасникам тренінгу освоїти нові комунікативні навички та подолати бар'єри, які можуть виникати в реальних життєвих ситуаціях [23; 31].

Однією з ключових переваг використання ігрових технік у процесі навчання міжособистісної комунікації є можливість отримання об'єктивної зворотної інформації щодо ефективності застосовуваних комунікативних стратегій. Учасники тренінгів мають змогу порівняти свою поведінку з поведінкою інших, виявити власні сильні та слабкі сторони в спілкуванні та отримати конструктивні рекомендації щодо їхнього вдосконалення. Важливою особливістю ігрових ситуацій є те, що в них значно легше помітити помилки та недоліки в комунікації інших людей, ніж власні. Це пов'язано з тим, що під час спостереження за поведінкою інших ми займаємо більш об'єктивну позицію та можемо аналізувати ситуацію з боку, не будучи емоційно залученими до процесу взаємодії [23].

Запропонований нами тренінг спрямований на розвиток комунікативних компетенцій у осіб пізньої зрілості за допомогою інтерактивних методів, зокрема, ігрових технік та технік активного слухання. На початку тренінгу передбачається проведення діагностики, що дозволить оцінити початковий рівень розвитку комунікативних навичок та визначити індивідуальні цілі кожного учасника [43].

Тривалість кожного заняття у рамках запропонованої програми складатиме 2 години. Однак, залежно від динаміки терапевтичного процесу та індивідуальних потреб кожного учасника, можлива корекція як кількості, так і тривалості сеансів. Для забезпечення ефективності психологічної допомоги передбачається використання комплексу психотерапевтичних методів, які підбираються індивідуально для кожного слухача [51]. Серед них:

- метафоричні асоціативні карти (сприяють розвитку самосвідомості, емоційної регуляції та пошуку ресурсів для вирішення життєвих проблем);
- арт-терапевтичні техніки (дозволяють невербально виразити емоції, переживання та внутрішні конфлікти, а також розкрити творчий потенціал);
- техніки активного слухання, невербальні методи, візуальна діагностика (сприяють встановленню довірчих відносин, поглибленню розуміння внутрішнього світу клієнта та виявленню його потреб);
- ігрові техніки та вправи (створюють безпечний простір для експериментування, розвитку комунікативних навичок та подолання страхів);
- психоедукація (забезпечує теоретичними знаннями про психологічні процеси та механізми, необхідними для успішної саморегуляції та зміни поведінки).

Структура кожного тренінгового заняття в рамках запропонованої нами програми включає наступні етапи [43]:

- Привітання. На першому занятті відбувається знайомство учасників один з одним та з тренером. На наступних заняттях привітання спрямоване на створення позитивного емоційного клімату в групі, встановлення довірливих відносин між учасниками та тренером, а також на налаштування на роботу в рамках конкретної теми заняття.

- Розминка. Передбачає використання психологічних вправ, спрямованих на зняття емоційного напруження, активацію ресурсів учасників та підготовку до основної частини заняття.
- Основна частина заняття. Передбачає ознайомлення учасників з теоретичними основами теми заняття, реалізацію набутих знань на практиці шляхом виконання різноманітних вправ, спрямованих на розвиток комунікативних навичок, навичок управління емоціями та адаптації до соціального середовища.
- Рефлексія. Відбувається обмін враженнями, думками та емоціями, пов'язаними з заняттям. Рефлексія дозволить учасникам усвідомити власний досвід, отримати зворотній зв'язок від інших учасників та тренера, а також оцінити ефективність проведеної роботи. А для тренера це можливість оцінити ефективність та напрям роботи.
- Прощання. Завершення заняття за допомогою спеціальних ритуалів, що сприяють інтеграції отриманого досвіду та створенню позитивного настрою; підбиття підсумків заняття.

Таблиця 3.1

Тренінг із формування комунікативних умінь і навичок у осіб пізньої зрілості та процедура проведення тренінгового заняття

№	Заняття	Мета та зміст заняття	Тривалість Заняття
---	---------	-----------------------	--------------------

1.	Знайомство. Я у спілкуванні	<i>Мета:</i> створити умови для продуктивної та етичної взаємодії в групі шляхом розробки чітко визначених норм та правил поведінки, які забезпечують психологічну безпеку всіх учасників та сприяють досягненню спільних цілей. Вступ. Ритуал вітання; Вправа «Оформлення візиток»; Гра «Павутина»; Гра-імпровізація «Місто Дружбівка»; Вправа «Компліменти»; Групова рефлексія.	2 год
2.	Важливі якості ефективного спілкування	<i>Мета:</i> створення умов для аналізу власних конструктивних комунікативних позицій. Привітання. Ритуал початку заняття; Вправа «Пересядьте всі ті, хто...»; Вправа «Знайди пару»; Вправа «Малюнок удвох»; Техніка «Шлях ведмедика»; Вправа «Каракулі»; Групова рефлексія.	2 год
3.	Не такий як усі	<i>Мета:</i> розширення уявлень про способи самокорекції та аналізу в сфері спілкування. Ритуал початку заняття. Вправа «Твоє майбутнє»; Вправа «Впевнений, ви не знаєте, що я...»; Техніка «Точки»; Вправа «Сліпий і поводитир»; Вправа «Сполучна нитка»; Групова рефлексія. Прощання.	2 год
4.	Мої сильні сторони	<i>Мета:</i> стимулювання розвитку самосвідомості та самооцінки учасників, сприяння формуванню позитивного образу Я, а також зміцнення міжособистісних відносин через практику позитивної вербалізації. Привітання. Ритуал початку заняття; Вправа «Говоримо один одному компліменти»; Вправа «Я – подарунок людству»; Вправа «Переклеювати «ярлики»»; Вправа «Я – великий майстер»; Вправа «Таке ось кіно».	2 год
5.	Формування мотивації досягнень	<i>Мета:</i> створити умови для усвідомлення учасниками свого потенціалу та виховання впевненості у власних силах,	2 год

		стимулювання особистісного зростання учасників шляхом акцентування їхніх сильних сторін, розвитку самосвідомості та формування стійкої самооцінки Привітання. Ритуал початку заняття; Вправа «Перехрестя»; Вправа «Прорвися коло»; Вправа «Стежка до мрії»; Вправа «Мої ресурси».	
б.	Я створюю своє майбутнє	<i>Мета:</i> формування позитивних думок учасників і виховання впевненості в досягненні успіху в майбутньому. Вправа «Перспектива»; Вправа «Я в минулому. Я тепер. Я в майбутньому»; Вправа-руханка «Подорож у майбутнє»; Групова рефлексія. Прощання.	2 год
Підбиття підсумків роботи групи			
Під час завершального етапу роботи групи ведучий займає позицію спостерігача. Учасники групи обговорюють ті фактори, які, на їхню думку, сприяли чи перешкоджали ефективній комунікації в процесі роботи в групі. При цьому згадуються лише ті якості, які проявляються під час групової діяльності, ігноруючи характеристики, що є незмінними (природні, фізіологічні тощо). Підсумкове обговорення стає важливим результатом, який кожен учасник забирає з собою у вигляді здобутого особистого досвіду.			

Наступним етапом дослідження буде підбір прийомів та засобів, що дозволять ефективно подолати комунікативні бар'єри у осіб пізньої зрілості, які брали участь у тренінгу із формування комунікативних умінь і навичок.

3.2. Прийоми та засоби подолання бар'єрів комунікації особами пізньої зрілості

Міжособистісні комунікації між людьми мають певні особливості – активна взаємодія двох і більше суб'єктів спілкування, що знаходяться у

певних соціальних відносинах [20; 39]. Обмін інформацією в таких взаємодіях є не просто передачею даних, а складним процесом, який вимагає узгодження дій учасників. Важливою особливістю людської комунікації є суб'єктивна значущість інформації для кожного учасника діалогу.

Ефективна комунікація передбачає не лише передачу інформації, а й її глибоке розуміння та інтерпретацію обома учасниками діалогу. Сприйняття та осмислення інформації є активним процесом, який супроводжується когнітивними операціями, такими як декодування, аналіз та синтез. Крім того, комунікація є взаємодією, в якій учасники впливають один на одного за допомогою мовних і немовних засобів, що призводить до змін у їхніх когнітивних схемах та поведінці [21].

Комунікативний вплив [20; 40; 50]:

- є цілеспрямованою дією одного суб'єкта на іншого з метою модифікації когнітивних, афективних та поведінкових характеристик останнього;

- ефективність комунікативного впливу безпосередньо залежить від наявності спільного коду комунікації, тобто системи знаків, символів та правил їх інтерпретації у комунікатора (людини, що інформує) та реципієнта (людини, що отримує інформацію) [50].

Комунікативні бар'єри (франц. *barriere* – перешкода) – це сукупність перешкод, що утрудняють або перешкоджають адекватній передачі та інтерпретації інформації в процесі спілкування [20].

Типи бар'єрів спілкування [20]:

Уникнення – такий тип комунікативного бар'єру, який характеризується активною поведінковою стратегією, спрямованою на мінімізацію або повне припинення взаємодії з співрозмовником. Ця стратегія обумовлена визначенням партнера як небезпечного чи як потенційного джерела негативних наслідків, що спричиняє потребу у психологічному захисті та уникненні спілкування [27].

Уникнення як захисний механізм у міжособистісній взаємодії проявляється не лише в активному униканні конкретних індивідів, а й у стратегії ухилення від ситуацій, які сприймаються як потенційно небезпечні з точки зору негативного соціального впливу. Таким чином, індивід, усвідомлюючи ймовірність маніпулятивних або коерцитивних дій з боку інших осіб, прагне мінімізувати ймовірність контакту з ними, обираючи поведінку, спрямовану на уникнення таких ситуацій [20].

Авторитет. Даний тип бар'єру спілкування пов'язаний з поділом людей на авторитетних та неавторитетних. Людина надає перевагу інформації, що передається авторитетними особами, яким приписується високий соціальний статус або експертність, і, навпаки, скептично ставляться до повідомлень, що виходять від осіб, які не відповідають цим критеріям. Таким чином, оцінка достовірності інформації в значній мірі визначається не її внутрішніми характеристиками (логічністю, обґрунтованістю), а соціальним статусом джерела [20].

Важливо знати і розуміти причини виникнення цього бар'єру, від чого залежить присвоєння конкретній людині статусу авторитету в процесі спілкування. Позиція індивіда в соціальній ієрархії, його матеріальне становище, рівень освіти, глибина знань і досвіду, приналежність до певних соціальних груп, особистісні якості можуть суттєво впливати на сприйняття його авторитетності [20; 49].

Бар'єр нерозуміння виникає в ситуаціях, коли індивід стикається з інформацією, що суперечить його існуючим уявленням або цінностям, але не може ідентифікувати джерело цієї інформації як явно вороже чи недостовірне. Навіть від осіб, яким загалом довіряють, можуть надходити повідомлення, що викликають когнітивний дисонанс. Фактично, "нерозуміння" в цьому контексті виступає як захисний механізм, що дозволяє уникнути зміни власних поглядів або переконань [20].

Зовнішні бар'єри. Механізми зовнішньої захисної реакції в комунікації проявляються у формі уникнення, заперечення авторитету та нерозуміння.

Кожен з цих механізмів має на меті нейтралізувати соціальний вплив, ігноруючи або спотворюючи інформацію, що передається. Таким чином, індивід встановлює психологічні бар'єри, які перешкоджають проникненню зовнішніх впливів у його внутрішній світ. Активація цих захисних механізмів може бути обумовленою суб'єктивною оцінкою джерела інформації, інформація суперечить попередньому досвіду або переконанням людини, наявністю негативних емоційних станів [39].

Комунікативні бар'єри не завжди є результатом свідомої та цілеспрямованої стратегії захисту від соціального впливу. Часто ці бар'єри функціонують як несвідомі, автоматичні механізми, які еволюційно сформувалися для захисту психіки індивіда. Їхня природа та функціонування можуть бути не повністю усвідомлювані самою людиною. Окрім зовнішніх бар'єрів, які спрямовані на відхилення небажаної інформації, існують також внутрішні механізми захисту, що активуються при зіткненні з інформацією, яка, хоча й зрозуміла, але викликає дискомфорт або загрозу. Ці механізми можуть проявлятися у вигляді витіснення, раціоналізації, проєкції та інших психологічних захистів [20].

Внутрішні бар'єри комунікації представляють собою психологічні механізми, що виконують захисну функцію, протидіючи інформації, яка потенційно може порушити існуючу когнітивну структуру індивіда. Іншими словами, коли людина стикається з новими даними, що суперечать її поглядам, цінностям або переконанням, внутрішні бар'єри мобілізуються, аби зберегти когнітивну гармонію. Це проявляється у відхиленні, спотворенні або ігноруванні інформації, що загрожує дестабілізувати існуючу систему переконань [20].

Ефективність міжособистісного спілкування залежить від взаємодії обох учасників комунікації. Як той, хто передає інформацію, так і той, хто її сприймає, відіграють активну роль у процесі комунікації. Здатність будувати ефективну комунікацію передбачає розуміння механізмів виникнення та

подолання бар'єрів. Обидва співрозмовники можуть як сприяти, так і перешкоджати ефективному обміну інформацією [48].

Подолання уникнення у процесі комунікації передбачає цілеспрямоване управління увагою як співрозмовника, так і власною. Для ефективного залучення уваги необхідно застосовувати різноманітні комунікативні стратегії, які дозволяють фокусувати увагу на найважливішому.

Подолання логічного бар'єра вимагає глибокого розуміння механізмів аргументації та індивідуальних особливостей співрозмовника. Одним з ефективних інструментів впливу на мислення є риторичне питання, яке спонукає співрозмовника до самостійного пошуку відповідей. Для побудови конструктивного діалогу важливо враховувати логіку мислення партнера, його цінності, інтереси та соціальні ролі. Прийнятність певної аргументації залежить від індивідуальних особливостей співрозмовника та його початкової установки щодо обговорюваної теми [20].

Розуміння партнера у міжособистісному спілкуванні є фундаментальною умовою ефективної комунікації. Це передбачає здатність співрозмовника адекватно інтерпретувати позицію іншої сторони, враховувати її індивідуальні особливості, цілі та цінності. Саме розуміння партнера є ключовим фактором подолання комунікативних бар'єрів, оскільки воно сприяє створенню атмосфери взаєморозуміння та довіри [58]. Однак ефективність спілкування залежить не лише від того, наскільки добре співрозмовник розуміє іншу сторону, але й від його готовності до активного слухання. Бажання слухати і чути є невід'ємною складовою успішної комунікації. Ця готовність, у свою чергу, визначається сприйняттям ситуації спілкування самим слухачем. Якщо ситуація сприймається як значима і цікава, то ймовірність того, що слухач буде уважним і зацікавленим, значно зростає [20].

Незважаючи на значну кількість розроблених методів, прийомів та правил ефективної комунікації, багато людей старшого віку не застосовують їх на практиці. Орієнтуючись на свій життєвий досвід та інтуїцію, вони часто

забувають про фундаментальні принципи міжособистісної взаємодії [56]. Лише деяким представникам старшого покоління вдається успішно використовувати комунікативні навички та будувати ефективні взаємини з різними співрозмовниками. Ефективне міжособистісне спілкування – це не просто сукупність знань та вмінь, а скоріше мистецтво, яке потребує постійного розвитку та вдосконалення. Здатність встановлювати міцні соціальні зв'язки, долати комунікативні бар'єри та будувати довірливі відносини є важливою умовою повноцінного життя в сучасному суспільстві [51; 54].

Шляхи подолання та попередження комунікативних бар'єрів [20].

Постійна саморозвиток мовленнєвої компетентності є необхідною умовою успішної комунікації. Для досягнення високого рівня володіння мовою необхідно формувати стійкі установки на використання літературної норми у всіх комунікативних ситуаціях, розвивати навички самоконтролю та виразного мовлення, а також удосконалювати загальні психологічні якості, які сприяють ефективному спілкуванню. Комунікативна компетентність передбачає володіння широким спектром мовленнєвих якостей, таких як: здатність чітко формулювати думки та ідеї, уникаючи двозначності, логічність, лаконічність, послідовність і обґрунтованість висловлювань, здатність переконати співрозмовника у своїй правоті та спонукати його до певних дій або думок, широкий лексичний запас, виразність, образність та емоційність мовлення, дотримання норм літературної мови, відмова від жаргонізмів та вульгаризмів. Важливим компонентом комунікативної компетентності є також володіння невербальними засобами спілкування, такими як жести, міміка, інтонація, темп мовлення та тембр голосу. Ефективне використання невербальних засобів дозволяє підсилити вербальне повідомлення та створити більш цілісне враження про мовця [9].

Управління увагою співрозмовника є одним з ключових елементів ефективної комунікації. Здатність залучити та утримати увагу аудиторії є

необхідною умовою успішного донесення інформації. Існують певні прийоми, що дозволяють досягти цієї мети [20,21]:

- Прийом «нейтральної фрази» полягає у використанні на початку виступу доповідача нейтральної, але значущої для аудиторії фрази для привернення її уваги. Це дозволяє зацікавити слухачів та підготувати їх до сприйняття основної інформації.
- Прийом «залучення» передбачає створення певних труднощів для сприйняття інформації на початковому етапі спілкування (наприклад, низький темп мови, нечітка дикція, монотонність, тихий голос). Це стимулює слухачів до активнішої участі в комунікативному процесі та допомагає зосередити їхню увагу.
- Прийом «установлення зорового контакту» є важливим засобом невербальної комунікації. Дивлячись на співрозмовника, ми демонструємо нашу зацікавленість і готовність до діалогу, коли ж відводимо погляд – даємо зрозуміти, що більше не хочемо спілкуватися.
- Прийом «нав'язування ритму» дозволяє задати темп і ритм спілкування, що полегшує сприйняття інформації слухачами. Цей прийом передбачає зміну інтонації, тембру, швидкості та тональності голосу.
- Прийом «акцентування» використовується для виділення ключових моментів повідомлення. Це дозволяє зосередити увагу співрозмовника на найважливіших аспектах інформації. [38].

Подолання вербальних бар'єрів у міжособистісному спілкуванні значною мірою залежить від ефективності слухання. Серед ключових прийомів слухання можна виділити увагу, нереклексивне та рефлексивне слухання, установку, емпатійне та невербальне слухання, а також пам'ять.

- Увага – це перший і найважливіший прийом ефективного слухання. Вона передбачає повну зосередженість на співрозмовнику, відсутність відволікаючих факторів та активну участь у комунікативному процесі.

- Нереклексивне слухання, або пасивне слухання, передбачає мінімальне втручання в мовлення співрозмовника. Це означає, що слухач не перебиває, не дає оцінок і не пропонує своїх рішень. Такий вид слухання особливо ефективний у ситуаціях, коли співрозмовнику необхідно виговоритися, або просто поділитися своїми думками, коли він переживає сильні емоції та потребує підтримки.

- Реклексивне слухання – це активний процес, який передбачає зворотний зв'язок зі співрозмовником. Воно полягає у перефразуванні його слів, уточненні значень, підтвердженні слів співрозмовника, відображенні почуттів та узагальненні сказаного. Цей прийом сприяє глибшому розумінню та встановленню довірливих відносин.

- Установка як прийом слухання пов'язана з емоційним настроєм слухача. Позитивна установка сприяє більш ефективному сприйняттю інформації та встановленню довірливих відносин, містить схвалення, самосхвалення, внутрішню згоду партнера із собою, своїми переконаннями і уявленнями.

- Емпатійне слухання передбачає здатність співпереживати співрозмовнику та розуміти його почуття. Цей прийом особливо ефективний у ситуаціях, коли співрозмовник ділиться своїми переживаннями. Критичне слухання, навпаки, передбачає аналіз інформації на предмет її достовірності та корисності.

- Пам'ять як прийом слухання міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості пов'язана зі здатністю сприймати, зберігати та відтворювати інформацію. Розрізняють сенсорну, короткочасну та довготривалу пам'ять, кожна з яких відіграє свою роль у процесі сприйняття та обробки інформації. Сенсорна пам'ять короткочасно зберігає інформацію, пов'язану з сенсорними слідами. Короткочасна пам'ять відповідає за зберігання невеликої кількості інформації протягом обмеженого часу. Довготривала пам'ять пов'язана з сприйняттям, обробкою, встановлень асоціацій до отриманої інформації, зберіганням її на тривалий період.

- Невербальне слухання – це здатність зчитувати невербальні сигнали співрозмовника: міміку, жести, позу, інтонацію. Це дозволяє отримати додаткову інформацію про емоційний стан співрозмовника та його ставлення до розмови.

Аналіз та усвідомлення комунікативних бар'єрів, що виникають у процесі взаємодії осіб пізньої зрілості, а також розробка ефективних стратегій їх подолання є ключовими факторами успішного спілкування. Систематичний аналіз комунікативних труднощів дозволяє оптимізувати процес взаємодії, сприяючи досягненню поставлених цілей, підвищенню ефективності спілкування та створенню сприятливого психологічного клімату в колективі [11].

Отже, комунікативні бар'єри у міжособистісному спілкуванні осіб пізньої зрілості характеризуються значною різноманітністю та зумовлені комплексом взаємопов'язаних факторів. Глибоке розуміння природи, причин та умов виникнення цих бар'єрів є необхідною передумовою для ефективного їх подолання, адже отримати позитивний результат від спілкування можливо лише за умови розуміння особливостей особистості та поваги партнера, проявів терпіння та взаємної ввічливості. Перспективами подальших досліджень вбачаємо у вивченні комунікативних бар'єрів, що виникають у неформальних ситуаціях спілкування (сімейні відносини, дружні компанії, сусідські стосунки), бар'єрів, пов'язаних з особливостями професійної діяльності осіб пізньої зрілості, бар'єрів, які виникають у процесі соціальної інтеграції та участі в громадському житті, а також таких, що пов'язані з гендерними відмінностями.

Висновки до третього розділу

Відповідно до отриманих результатів теоретико-емпіричного дослідження, запропонованого нами тренінгу із формування комунікативних навичок та умінь у осіб пізньої зрілості програму можна вважати однією із

форм психологічної допомоги особам пізньої зрілості. Учасники, які пройшли комплексний курс психологічної допомоги, демонструють значні позитивні зміни в різних сферах життя. Респонденти мають більш високий рівень адаптованості до умов перебування, що сприяє успішній соціалізації та інтеграції в нові соціальні групи. Також в учасників підвищилась самооцінка, вони продемонстрували значне покращення комунікативних здібностей, контролю над своїми емоціями, демонстрували готовність до співпраці, проявляли ініціативи та активності в соціальних взаємодіях в колективі. Для того, щоб отримати позитивний результат у міжособистісному спілкуванні осіб пізньої зрілості без поваги, розуміння і терпіння до особистості партнера не обійтися.

Комплексна програма тренінгу, спрямована на розвиток комунікативних компетенцій у осіб пізньої зрілості, продемонструвала високу ефективність та допомогла становленню таких позитивних змін у психологічному стані респондентів: зниження рівня тривожності та стресу, опанування нових стратегій поведінки, що дозволило скорегувати прояви комунікативних бар'єрів та посилити впевненість у власних силах, зниження рівня соціальної тривожності та страху розпочати розмову. Таким чином, можна вважати, що розроблена програма тренінгу має позитивний вплив на психологічне здоров'я та особистісний розвиток осіб пізньої зрілості.

ВИСНОВКИ

На основі комплексного теоретичного й емпіричного вивчення психологічних особливостей впливу міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості можна зробити такі висновки:

1. У психологічній науці спілкування є одним з найважливіших явищ, яке підтримує різноманітні форми людських стосунків, формує різні види соціальних зв'язків та допомагає розвивати психологічні особливості людини. різні види соціальних відносин та розвиває психологічні особливості окремої людини. Структура спілкування є комплексною і включає в себе взаємопов'язані компоненти: комунікативний, який передбачає обмін інформацією між учасниками спілкування; інтерактивний, що визначає організацію взаємодії між учасниками спілкування, включаючи координацію дій, розподіл ролей та взаємодію на рівні поведінки; перцептивний, який пов'язаний з процесами взаємного сприйняття, розуміння та формуваннями вражень партнерами один одного, встановлення міжособистісних відносин.

2. Здійснивши теоретичний аналіз досліджуваної проблеми, ми виокремили особливості міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості: здатність проявляти емпатію та симпатію, співпереживати іншим людям, розуміти їхні почуття та емоції, виявляти щире зацікавлення їхніми проблемами; здатність до рефлексії та самоаналізу, усвідомлення власних думок, почуттів та поведінки, а також здатність розуміти точку зору іншої людини; досягнення спільної згоди, взаємного розуміння та поваги у процесі спілкування; здатність вийти за межі власного «Я», подивитися на ситуацію очима іншої людини та прийняти її точку зору; використання адекватних і ефективних стратегій взаємодії, спрямованих на вирішення конфліктів та досягнення взаєморозуміння; здатність до ідентифікації себе з іншими; потреба у спілкуванні та рівень самотності. Міжособистісне спілкування осіб пізньої зрілості - це складний, динамічний процес взаємодії, який передбачає формування емоційних зв'язків, взаємне пізнання та обмін соціальними

сигналами між індивідом та його соціальним оточенням. Цей процес є багатограним і включає в себе як вербальні, так і невербальні компоненти, а також формується під впливом вікових, соціальних та культурних факторів.

3. Здійснивши аналіз отриманих даних та інтерпретацію результатів, ми отримали результати емпіричного дослідження взаємозв'язків між особливостями спілкування та особливостями функціонування осіб пізньої зрілості.

За результатами методики «Тест на визначення потреби у спілкуванні» (Ю. Орлов, В. Шкуркін, Л. Орлов), було отримано наступні дані щодо рівня комунікативної потреби респондентів: 10% респондентів виявили високу потребу в соціальних контактах та взаємодії з іншими людьми, 27% осіб характеризуються високим рівнем прагнення до соціальної взаємодії та підтримки комунікативних зв'язків, ще 33% осіб мають середній рівень потреби у спілкуванні; низький рівень потреби у спілкуванні демонструють 27% респондентів, а дуже низький – 3%.

Після опрацювання отриманих даних за методикою «Спрямованість особистості у спілкуванні», ми отримали характеристики профілю комунікативної спрямованості особистості для досліджуваної вибірки, що дозволило визначити «формулу» комунікативної спрямованості вибірки та визначити середні бали: Д-0%, АВ-21,4%, М-19,8%, АЛ-21%, К-20,3%, І-17%.

Ми виявили у респондентів домінуючу маніпулятивну спрямованість у спілкуванні. Особи пізньої зрілості у своєму спілкуванні намагаються уникати теж маніпулятивного виду спрямованості (за найнижчими показниками).

«Методика діагностики міжособистісних відносин» (Т. Лірі) дала змогу дослідити нам взаємовідносини, ступінь адаптованості поведінки – ступеня відповідності (невідповідності) між цілями і досягненими в процесі діяльності результатами.

У найбільшій кількості респондентів спостерігається характерологічна тенденція з проміжним варіантом при балах від 6 до 10 за третьою шкалою

(III) – *вимогливість – непримиренність – жорсткість*. Для них притаманні такі якості, як дратівливість, критичність, нетерпимість до помилок партнера.

Шоста тенденція (VI) – *довірливість – слухняність – залежність* – проявляється у найменшій кількості осіб, яка оцінює такі якості, як повага до інших, вдячність, прагнення приносити радість партнерові.

Результати діагностики вказують на те, що більшість учасників (61%) демонструють тенденцію до домінантної поведінки у міжособистісних взаємодіях. Цей факт може бути пов'язаний з віковими особливостями досліджуваної вибірки.

Проведене дослідження за допомогою методики «Багаторівневий особистісний опитувальник «Адаптивність»» (МЛО-АМ) (А. Маклаков, С. Чермянін) дозволило виявити ряд особливостей адаптаційних можливостей осіб пізньої зрілості. Аналіз отриманих даних свідчить про те, що респонденти демонструють низький рівень адаптаційних можливостей за всіма шкалами опитувальника. Це вказує на знижену здатність успішно справлятися зі стресовими ситуаціями та конфліктними ситуаціями, що виникають у повсякденному житті. Особливу увагу привертає низький рівень за шкалою «комунікативні здібності», що свідчить про певні труднощі в міжособистісному спілкуванні, такі як: складнощі у встановленні та підтримці соціальних контактів, знижені навички ефективної комунікації (у тому числі у вираженні власних думок та почуттів), виникнення конфліктних ситуацій у взаємодії з оточуючими, прояви агресивності.

З метою оцінки суб'єктивного відчуття самотності у досліджуваних була використана методика «Шкала самотності» (Д. Рассел, Л. Пепло, М. Фергюс). Аналіз отриманих даних дозволив виявити наступні тенденції: більшість респондентів (87%) характеризуються середнім рівнем самотності, тобто вони відчувають самотність періодично, за певних обставин; 10% учасників дослідження мають низький рівень самотності, що може свідчити про їхню високу соціальну адаптованість та розвинені навички міжособистісного спілкування; високий рівень переживання самотності демонструють 3%

респондентів, що свідчить про те, що для цих осіб відчуття самотності є досить стійким і вираженим станом, який суттєво впливає на їхнє психологічне благополуччя.

Проведений статистичний аналіз виявив ряд значущих кореляційних зв'язків між досліджуваними змінними. Зокрема, встановлено взаємозв'язок між: потребою в спілкуванні та рівнями самотності, комунікативних здібностей та моральної нормативності; впевненістю в собі та схильністю до маніпулятивної поведінки; впевненістю та рівнем безкорисливості; поступливістю та такими характеристиками, як альтероцентрична спрямованість, адаптивні здібності, моральна нормативність та маніпулятивна спрямованість; альтероцентричною спрямованістю та адаптивними здібностями; конформною спрямованістю та комунікативними здібностями; маніпулятивною спрямованістю та комунікативними здібностями; комунікативними здібностями та моральною нормативністю.

4. На підставі теоретичного аналізу та емпіричних даних, отриманих у ході дослідження психологічних особливостей міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості, була розроблена комплексна програма тренінгу, спрямована на формування комунікативних компетенцій у цій віковій групі. При розробці програми було враховано результати попередніх досліджень та існуючі підходи до психологічної допомоги особам похилого віку з комунікативними труднощами. Метою програми було сприяння розвитку у учасників таких навичок, як ефективна комунікація, управління емоціями, вирішення конфліктів та адаптація до соціальних змін. Після проходження запропонованого тренінгу із формування комунікативних умінь і навичок осіб пізньої зрілості, ми спостерігали такі зміни: учасники тренінгу відзначали зниження частоти та інтенсивності проявів агресивної поведінки в міжособистісних взаємодіях, спостерігалось зростання рівня самооцінки та впевненості у власних силах, покращення взаємин із членами сім'ї, зменшення кількості конфліктних ситуацій, учасники демонстрували більшу здатність керувати своїми емоціями, приймати рішення та адаптуватися до змін у житті.

Отримані результати дозволяють зробити висновок про ефективність розробленої програми тренінгу для формування комунікативних компетенцій у осіб пізньої зрілості. Зниження рівня агресії та покращення якості міжособистісних відносин свідчать про те, що тренінг сприяє підвищенню психологічного благополуччя учасників та покращенню їхньої якості життя.

Перспективу подальших досліджень вбачаємо у вдосконаленні програми психологічної допомоги особам пізньої зрілості з проблемою комунікативних навиків та умінь; розробці програми соціально-психологічного тренінгу, спрямованого на задоволення специфічних потреб осіб пізньої зрілості в розвитку комунікативних компетенцій, в тому числі розвитку таких навичок, як активне слухання, вираження емоцій, вирішення конфліктів та побудова міцних соціальних зв'язків з представниками різних вікових категорій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Архипова С. П. Освіта як елемент життєдіяльності людей літнього віку. *Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка*. 2013. № 13 (272). Ч. IV. С. 23–32.
2. Базика Є. Л. Психологічні особливості переживання кризи пізньої зрілості жінками. *Науковий вісник Миколаївського державного університету* : Випуск 21 : Серія «Психологічні науки». Т. 1. Миколаїв. 2008. С. 14–19.
3. Березіна О. О. Сучасні психологічні проблеми старіння. *Науковий часопис національного педагогічного університету ім. Н. П. Драгоманова*. Серія 12 : Психологія. Київ., 2005. Вип. 4(28). С. 7–12.
4. Бех І. Д. Особистість у просторі духовного розвитку. Київ: Академвидав, 2012. 56 с.
5. Бочелюк В. Й., Черепехіна О. А. Геронтопсихологія : навч. пос. Київ. : КНТ, 2014. 436 с.
6. Грицюк І. М., Магдисюк Л. І. Дослідницькі методи в різних галузях практичної психології: навч. посіб. Вежа-Друк. Луцьк: 2022. 248 с.
7. Грубляк В. Т., Грубляк В. В. Психологічні особливості самотності в похилому віці. *Проблеми сучасної психології* . Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2011. Вип. 14. С. 144–154.
8. Дзюба Т. М., Коваленко О. Г. Психологія дорослості з основами геронтопсихології: навчальний посібник. Київ: Видавничий Дім «Слово», 2013. 264 с.
9. Журавльова Л. П. Психологія емпатії. Житомир: Видавництво ЖДУ ім. І. Франка, 2007. 328 с.
10. Зязюн І. А. Педагогіка добра: ідеали і реалії : наук.-метод. посіб. Київ: МАУП, 2000. 312 с.
11. Коваленко А. Б. Психологія міжособистісного взаєморозуміння: підручник. Київ: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. 215 с.
12. Коваленко О. Г. Дослідження комунікативних і організаторських схильностей осіб похилого віку. *Вісник Одеського національного*

університету. Одеса: «Астропринт», 2013. Т. 18. Випуск 22. Частина 2. С. 80–87.

13. Коваленко О. Г. Модель міжособистісного спілкування осіб похилого віку. *Проблеми сучасної психології*. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2015. Вип. 28. С. 191–202.

14. Коваленко О. Г. Обґрунтування програми впливу на міжособистісне спілкування осіб похилого віку. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова*. Серія № 12. Психологічні науки. Київ: НПУ імені М. П. Драгоманова, 2014. № 43 (67). С. 217–223.

15. Коваленко О. Г. Програма оптимізації міжособистісного спілкування осіб похилого віку. *Практична психологія та соціальна робота*. 2014. № 7 (184). С. 17–28.

16. Коваленко О. Г. Самооцінка особистісних властивостей у похилому віці. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. № 1009. Серія «Психологія». Вип. 49. Харків: ХНУ, 2012. С. 72–76.

17. Коваленко О. Г. Специфіка емпатії осіб похилого віку з різним рівнем освіти, умовами проживання та зайнятістю. *Проблеми сучасної психології*. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2012. Вип. 16. С. 493–503.

18. Коваленко О. Г. Особливості міжособистісного спілкування осіб похилого віку та їхня соціальна активність. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. №5. 2015. С. 82-84.

19. Кривоконь Н. І. Соціально-психологічні особливості розвитку соціальних послуг людям літнього віку. *Проблеми сучасної психології*. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2010. Вип. 8. С. 512–521.

20. Козирєв М. П. Комунікативні бар'єри спілкування та шляхи їх подолання. *Науковий Вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. Львів. 2014. Вип. 1. С. 201–521.

21. Кручек В. А. Психолого-педагогічні основи міжособистісного спілкування: навчальний посібник. Київ : НАКККіМ, 2010. 188 с.

22. Магдисюк Л. І. Особливості шлюбно-сімейних стосунків у залежності від подружнього стажу: діагностика та консультування: монографія. Луцьк: Вежа-Друк, 2022. 188 с.
23. Магдисюк Л. І. Психологічна допомога дитині та сім'ї: навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2022. 324 с.
24. Магдисюк Л. І. Психологічні особливості якості життя осіб з серцево-судинними захворюваннями. *Психологія: реальність і перспективи*. Рівне : РДГУ , 2017. С. 180 – 184.
25. Магдисюк Л. І. Якість життя особистості в період виходу на пенсію. *Психологія : реальність і перспективи*. Випуск 6. Рівне: РДГУ, 2016. С. 131 – 136.
26. Магдисюк Л. І., Павлова Б. В., Гнатойко І. В. Медико-психологічне консультування осіб з серцево-судинними захворюваннями. *Психологія: реальність і перспективи*. Рівне: РДГУ, 2020. С. 144–149.
27. Магдисюк Л. І., Павлова Б. В., Пасічко В. В. Міжособистісне спілкування та його вплив на функціонування осіб пізньої зрілості. *Психологія: реальність і перспективи*. Рівне: РДГУ, 2019. С. 153–159.
28. Магдисюк Л. І., Притка І. В. Психологічні особливості прояву самотності у юнацькому віці. *Психологія: реальність і перспективи*. Рівне: РДГУ, 2020. С. 136–143.
29. Магдисюк Л. І., Федоренко Р. П. Медико-психологічне консультування: навч.-метод. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2020. 332 с.
30. Магдисюк Л. І., Федоренко Р. П. Психологія життєвих криз: навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2023. 292 с.
31. Магдисюк Л. І., Федоренко Р. П., Замелюк М. І. Казкотерапія в психологічному консультуванні дітей та дорослих: навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2019. 152 с.
32. Магдисюк Л., Сидорук М. Психологічні особливості самореалізації особистості за віковими періодами. *Психологічні основи*

здоров'я, освіти, науки та самореалізації особистості. Луцьк: Вежа-Друк, 2022. С. 99-102.

33. Магдисюк Л.І., Федоренко Р. П. Основи психологічного консультування: навчальний посібник. Луцьк: Вежа-Друк, 2022. 360 с.

34. Магдисюк Л. І. Теоретико-емпіричні межі поняття ейджизму у психології. Теоретичні і прикладні проблеми психології: Луганськ, 2013. – № 3 (32). С. 161 -168.

35. Марійчук М., Магдисюк Л. Психологічні особливості жінки-жертви домашнього насилля. *Психологічні основи здоров'я, освіти, науки та самореалізації особистості*. Луцьк: Вежа-Друк, 2023. С. 132-136.

36. Міщиха Л. П. Творчий потенціал особистості у період пізньої дорослості : монографія. Івано-Франківськ: Місто НВ, 2014. 399 с.

37. Моргун В. Ф., Тітов І. Г. Основи психологічної діагностики: навчальний посібник. Київ: Видавничий Дім «Слово», 2009. 464 с.

38. Москаленко В. В. Соціальна психологія: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 624 с.

39. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Посібник. Київ: Академвидав, 2003. 448 с.

40. Помиткін Е. О. Психологія духовного розвитку особистості: монографія. Київ: Наш час, 2007. 280 с.

41. Порсева Х. О. До проблеми активної адаптації людей похилого віку до пенсійного періоду. *Психологія*. Київ : НПУ імені М. П. Драгоманова. 2003. Випуск 21. С. 59–68.

42. Порсева Х. О. Психічні особливості ціннісних орієнтацій людей поважного віку. *Педагогіка і психологія*. № 3. 2003. С. 131–141.

43. Приходько В. Соціально-психологічний тренінг як засіб формування комунікативної компетенції. *Вісник Львівського університету*. 2005. (Серія «Педагогіка»). Вип. 19. Ч. 1. С. 182–188.

44. Психологічний словник / за ред. В. І. Войтка. Київ: Вища школа, 1982. 216 с.

45. Савчин М. В., Василенко Л. П. Вікова психологія : навчальний посібник. Київ: Академвидав, 2005. 360 с.
46. Сила дихання: психологічні засоби відновлення: навч.-метод. посіб. / Л. І. Магдисюк та ін. Луцьк: Вежа-Друк, 2022. 120 с.
47. Сімко Р. Т. Геронтопсихологія : навчальний посібник. Кам'янець-Подільський : Оіюм, 2011. 168 с.
48. Смульсон М.Л. Розвиток у старості: завдання, специфіка, ризики. *Наукові студії із соціальної та політичної психології*. Київ, 2012. Вип. 31 (34). С. 186–196.
49. Федоренко Р. П., Грицюк І. М., Магдисюк Л. І. Психологія сімейних взаємин: навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2023. 344 с.
50. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування: Навч. посібник. Київ: ВД «Професіонал», 2004. 264 с.
51. Шкарлатюк К. І., Федоренко Р. П., Магдисюк Л. І. Дизайн психологічного дослідження: організація та проведення практики практичних психологів: навч.-метод. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2022. 332 с.
52. Щербан Т. Д. Психологія навчального спілкування : монографія. Київ: Міленіум, 2004. 345 с.
53. Ямницький В. М. Психологія життєтворчої активності особистості: монографія. Одеса : СВД Черкасов М. П., Рівне: РДГУ, 2004. 360 с.
54. Agrigoroaei S. Cognitive functioning in midlife and old age: combined effects of psychosocial and behavioral factors / S. Agrigoroaei, M. E. Lachman // *Journal of Gerontology: Psychological Sciences*. 2011. No. 66 B (1). P. 130-140.
55. Byers A. L. High occurrence of mood and anxiety disorders among older adults / A. L. Byers, K. Yaffe, K. E. Covinsky, M. B. Friedman, M. L. Bruce // *Archives of General Psychiatry*. 2010. No. 67 (5). P. 489-496.
56. Carstensen L. L. Aging and the intersection of cognition, motivation and emotion / L. L. Carstensen, J. A. Mikels, M. Mather // *The Handbook of Aging /*

Ed. by J. E. Birren, K. W. Schaie. 6th ed. San Diego: Academic Press, 2006. – P. 343-362.

57. Gonzalez Herero V. Daily Life Activities as Mediators of the Relationship between Personality Variables and Subjective Well-Being among Older Adults / V. Gonzalez Herero, N. Extremera // *Personality and Individual Differences*. 2010. No. 49. P. 124-129.

58. Mahdysiuk L., Fedorenko R., Melnyk A., Zameliuk M., Patuta B. Analysis of socio-psychological features adaptation children of internally displaced persons and their families, *Youth Voice Journal*, Great Britain: 2022. P. 1-21.

59. Mahdysiuk, L., Tryhub, H., Duchiminska, T., Kulchytska, A., & Zasiiekina, L. (2020). Verbal Expression of Preparedness in Retirement Planning Interviews. *East European Journal of Psycholinguistics*, 7(2). <https://doi.org/10.29038/ejpl.2020.7.2.mah>

ДОДАТКИ

Додаток А

Тест визначення потреби у спілкуванні (за Ю. Орловим, В. Шкуркіним і Л. Орловим)

Якщо ви згодні з твердженнями ,наведеними нижче, поставте знак «+» навпроти відповідного номера. Якщо ж не згодні, поставте знак «-».

1. Я залюбки беру участь у різних урочистостях.
2. Я не можу перемогти свої бажання, навіть якщо вони суперечать бажанням моїх товаришів.
3. Мені подобається висловлювати кому-небудь свою прихильність.
4. Я більше зосереджений на завоюванні впливу, ніж дружби.
5. Я відчуваю , що стосовно друзів маю більше прав, ніж обов'язків.
6. Коли я дізнаюся, про успіхи свого товариша , у мене чомусь погіршується настрій.
7. Щоб бути задоволеним собою, я повинен кому-небудь у чомусь допомогти .
8. Мої турботи зникають, коли я перебуваю серед товаришів.
9. Мої друзі мені добряче-таки набридли.
10. Коли я виконую важку роботу, присутність людей мене дратує.
11. Загнаний у глухий кут, я кажу лише ту частку правди, яка, на мою думку, не зашкодить моїм друзям та знайомим.
12. У важкій ситуації я думаю не стільки про себе, скільки про близьку людину.
13. Неприємності у друзів викликають у мене таке переживання, що я можу захворіти.
14. Мені приємно допомагати іншим, навіть коли це завдає мені труднощів.

15. З поваги до друга я можу погодитися з його думкою, навіть якщо він і не правий.
16. Мені більше подобаються пригодницькі оповідання, аніж оповідання про кохання.
17. Сцени насильства у фільмах викликають у мене відразу.
18. На самоті я відчуваю більшу тривогу і напруженість, ніж коли перебуваю серед людей.
19. Я вважаю, що головна радість у житті – спілкування.
20. Мені шкода бездомних кішок і собак.
21. Я вважаю, що краще мати менше друзів, але зате близьких.
22. Я люблю бувати серед людей.
23. Я довго хвилююся після суперечки з близькими.
24. У мене, мабуть, більше близьких друзів, аніж у багатьох інших.
25. Я більше прагну досягнень, аніж дружби.
26. Я більше довіряю власній інтуїції й уяві, думаючи про людей, ніж судженням про них інших.
27. Для мене важливіше матеріальне забезпечення і добробут, ніж радість спілкування з приємними мені людьми.
28. Я співчуваю людям, у яких немає близьких друзів.
29. Люди часто невдячні щодо мене.
30. Я люблю оповідання про безкорисливу дружбу.
31. Заради друга я можу пожертвувати своїми інтересами.
32. У дитинстві я належав до компанії, яка завжди трималася вкупі.
33. Якби я був журналістом, то із задоволенням писав би про силу дружби.

Підрахуйте кількість відповідей «-» на запитання 3, 4, 5, 6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29 і відповідей «+» на всі інші запитання.

Якщо одержана сума менше 23 балів – потреба у спілкуванні дуже низька, 23-26 – низька, 27-28 – середня, 29-30 – висока, 31 і більше – дуже висока.

Методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі

Знання характеру людини дає можливість прогнозувати поведінку людини, заздалегідь корегувати і контролювати способи звертання до інших людей, дії, вчинки. Особливої уваги заслуговує аналіз основних тенденцій, якими є домінування і дружелюбність. Якщо переважає домінування, очевидні конфлікти і неправильне розуміння стосунків людей, важче організувати ефективну з психологічного погляду взаємодію. Тому важливо зорієнтуватися на дружелюбні та кооперативні взаємовідносини з іншими.

Методику створено Т. Лірі, Г. Лефоржем, Р. Сазеком у 1954 р. для дослідження уявлень суб'єкта про себе та своє ідеальне «Я», а також для вивчення взаємостосунків у малих групах. За допомогою даної методики виявляється тип, що переважає у ставленні до людей у самооцінці та взаємооцінці.

При дослідженні міжособистісних відносин найчастіше виділяють два фактори: *домінування-підкорення* та *дружелюбність-агресивність*. Саме ці фактори визначають загальне враження про людину в процесі міжособистісного сприйняття. М. Аргайлом їх названо серед головних компонентів при аналізі стилю міжособистісної поведінки; за змістом їх можна співвіднести з двома з трьох головних осей семантичного диференціалу Ч. Осгуда: *оцінка та сила*.

У багаторічному дослідженні, яке проводилося американськими психологами під керівництвом Р. Бейлза, поведінка членів групи оцінюється за двома змінними, аналіз яких здійснюється в тримірному просторі, утвореному трьома осями: *домінування-підкорення*, *дружелюбність-недружелюбність*, *емоційність-аналітичність*.

Т. Лірі пропонував застосовувати методику для оцінки поведінки людей через спостереження («зі сторонни»), для самооцінки, оцінки близьких людей, для описання ідеального «Я». У відповідності з цими завданнями змінюється

інструкція для відповідей. Різні напрями діагностики допомагають визначити тип особистості, а також зіставити дані за окремими аспектами. Наприклад, «соціальне Я», «реальне Я», «мої партнери» тощо.

Методика може бути представлена респонденту або списком (за алфавітом чи у випадковому порядку), або на окремих картках.

Інструкція: «Перед Вами перелік ознак чи рис, за допомогою яких можна описати психологічний портрет кожної людини. Виберіть з цього набору ті, які Ви з повною впевненістю можете віднести до себе, й обведіть відповідні номери рис у реєстраційному бланку. Намагайтеся бути щирими і якомога об'єктивнішими».

Перелік рис

1. Здатний до співробітництва, до взаємодопомоги.
2. Упевнений у собі.
3. Має повагу інших.
4. Не терпить, щоби ним керували.
5. Відвертий, щирий.
6. Скаржник.
7. Часто користується допомогою інших.
8. Шукає схвалення.
9. Довірливий і намагається радувати інших.
10. Любить відповідальність.
11. Справляє враження значущості.
12. Має почуття гідності.
13. Підбадьорливий.
14. Вдячний.
15. Злий, жорстокий.
16. Хвалькуватий.
17. Корисливий.
18. Здатен визнати свою неправоту.
19. Деспотичний.

20. Вміє наполягати на своєму.
21. Великодушний, поблажливий до недоліків.
22. Начальницько-владний.
23. Намагається опікувати.
24. Здатен викликати захоплення.
25. Надає можливість іншим приймати рішення.
26. Усе пробачає.
27. Лагідний.
28. Може проявити байдужість.
29. Безкорисливий.
30. Любить давати поради.
31. Залежний, несамостійний.
32. Самовпевнений, наполегливий.
33. Очікує захоплення собою від кожного.
34. Часто сумує.
35. На нього важко справити враження.
36. Товариський, поступливий.
37. Відвертий, прямий.
38. Озлоблений.
39. Любить підкорятися.
40. Розпоряджається іншими.
41. Критичний до себе.
42. Щедрий.
43. Завжди люб'язний у спілкуванні.
44. Поступливий.
45. Сором'язливий.
46. Любить турбуватися про інших.
47. Думає тільки про себе.
48. Легко погоджується з іншими.
49. Відгукується, коли просять допомоги.

50. Вміє розпоряджатися, наказувати.
51. Часто розчаровується.
52. Невблаганний, але неупереджений.
53. Часто сердиться.
54. Критичний до інших.
55. Завжди дружелюбний.
56. Сноб (судить людей за рангом і достатком, а не за особистими якостями).
57. Іноді недовірливий.
58. Дуже шанує авторитети.
59. Ревнивий.
60. Любить «поплакатися».
61. Несміливий.
62. Образливий, прискіпливий.
63. Часто недружелюбний.
64. Владний.
65. Безініціативний.
66. Здатний бути суворим.
67. Делікатний.
68. Усім симпатизує.
69. Тямущий, практичний.
70. Сповнений надмірного співчуття.
71. Уважний і ласкавий.
72. Хитрий, обачливий.
73. Цінує думку оточення.
74. Гордовитий і самовдоволений.
75. Надміру довірливий.
76. Готовий довіритися кожному.
77. Легко соромиться.
78. Незалежний.

79. Егоїстичний.
80. Ніжний, м'якосердий.
81. Легко піддається впливу інших.
82. Поважний.
83. Справляє потрібне враження на оточення.
84. Добросердечний.
85. Охоче приймає поради.
86. Має талант керівника.
87. Легко потрапляє в халепу.
88. Довго пам'ятає образи.
89. Легко піддається впливу друзів.
90. Сповнений духу суперечності.
91. Псує людей надмірною добротою.
92. Занадто поблажливий до оточення.
93. Пихатий.
94. Прагне завоювати прихильність кожного.
95. Легко захоплюється, схильний до наслідування.
96. Охоче підкоряється.
97. З усіма погоджується.
98. Піклується про інших на шкоду собі.
99. Дратівливий.
100. Сором'язливий.
101. Надміру готовий підкорятися.
102. Дружелюбний, доброзичливий.
103. Добрий, вселяє впевненість.
104. Холодний, бездушний.
105. Прагне до успіху.
106. Нетерпимий до помилок інших.
107. Прихильний до всіх без винятку.
108. Суворий, проте справедливий.

109. Усіх любить.
110. Любить, щоби про нього піклувалися.
111. Майже ніколи і нікому не заперечує.
112. М'якотілий.
113. Інші думають про нього доброзичливо.
114. Впертий.
115. Стійкий та крутий, де треба.
116. Може бути щирим.
117. Скромний.
118. Здатний сам потурбуватися про себе.
119. Скептик.
120. В'їдливий, насмішкуватий.
121. Нав'язливий.
122. Злопам'ятний.
123. Любить змагатися.
124. Намагається ужитися з іншими.
125. Невпевнений у собі.
126. Намагається розрадити кожного.
127. Займається самобичуванням.
128. Нечутливий, байдужий.

Таблиця Б.1

Реєстраційний бланк

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48

Продовж. табл. Б.1

49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64
65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112
113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128

Обробка результатів

Метою обробки результатів є отримання індексів восьми характерологічних тенденцій та обрахунків на їхній основі показників двох основних тенденцій: домінування та дружелюбності. Результати дослідження обробляються за принципом: спочатку підраховують у балах індекси кожної тенденції за допомогою наведеного ключа, результати заносяться до таблиці, а потім за спеціальною формулою визначають показник домінування і дружелюбності.

Формули для обрахунку показників основних тенденцій складаються з восьми характерологічних тенденцій, позначених римськими цифрами.

$$\text{Домінування} = I - V + 0,7 \times (VIII + II - IV - VI).$$

$$\text{Дружелюбність} = VII - III + 0,7 \times (VIII - II - IV + VI).$$

Таблиця Б.2

Ключ

Номери тенденцій	Номери з переліку рис
I	3, 10, 11, 19, 20, 22, 24, 30, 33, 40, 50, 64, 83, 86, 105, 113

Продовж. табл. Б.2

II	2, 12, 16, 28, 32, 47, 56, 69, 72, 74, 78, 79, 93, 104, 118, 123
III	5, 15, 17, 37, 52, 53, 54, 63, 66, 99, 106, 108, 115, 116, 120, 128
IV	4, 6, 34, 35, 38, 51, 57, 59, 60, 62, 88, 89, 90, 114, 119, 122
V	18, 27, 41, 44, 45, 48, 61, 65, 77, 96, 100, 101, 112, 117, 125, 127
VI	7, 8, 9, 14, 25, 31, 39, 58, 75, 82, 85, 87, 95, 110, 111, 121
VII	1, 36, 43, 55, 68, 71, 73, 76, 81, 84, 94, 97, 102, 107, 109, 124
VIII	13, 21, 23, 26, 29, 42, 46, 49, 67, 70, 80, 91, 92, 98, 103, 126

Аналіз результатів

Спочатку аналізуються показники кожної з восьми характерологічних тенденцій, встановлюються найбільш і найменш виражені тенденції в характері досліджуваного. Мінімальне значення тенденції – 0, максимальне – 16.

Кожна характерологічна тенденція має три ступені вираженості. Усі ступені наведено в розшифровці послідовно і підкреслено. Перша ступінь при величинах індексів від 1 до 5 балів є адаптивним варіантом риси характеру, що проявляється стосовно інших людей. Друга ступінь – проміжний варіант при балах від 6 до 10. Третя ступінь, якщо індекс більший за 10 балів, – показник дезадаптивності тенденції характеру (екстремальна поведінка до патології). У цілому можна вважати, що чим більше величина індексу, тим вагоміша відповідна характерологічна тенденція.

Номери тенденцій розшифровуються таким чином.

Перша тенденція (I) – *домінантність – владність – деспотичність*. Відображає лідерські дані, прагнення до домінування, до незалежності, здатність брати на себе відповідальність.

Друга тенденція (II) – *впевненість у собі – самовпевненість – самозакоханість*. Відображає впевненість у собі, незалежність і діловитість, у крайньому прояві – егоїстичність і черствість.

Третя тенденція (III) – *вимогливість – непримиренність – жорсткість*. Дозволяє оцінити такі якості, як дратівливість, критичність, нетерпимість до помилок партнера. Крайній прояв цієї тенденції можливий у насмішкуватості та у в'їдливості.

Четверта тенденція (IV) – *скептицизм – упертість – негативізм*. Характеризує недовіру, підозру, ревнивість, образу чи злопам'ятність.

П'ята тенденція (V) – *поступливість – лагідність – пасивне підкорення*. Дозволяє оцінити критичність до себе, скромність, несміливість, сором'язливість.

Шоста тенденція (VI) – *довірливість – слухняність – залежність*. Оцінює такі якості, як повага до інших, вдячність, прагнення приносити радість партнераві.

Сьома тенденція (VII) – *добросердечність – несамотійність – надмірний конформізм*. Характеризує здатність до взаємодопомоги, до спілкування, доброзичливість, уважність.

Восьма тенденція (VIII) – *готовність прийти на допомогу – безкорисливість – жертовність*. Відображає делікатність, ніжність, прагнення піклуватися про близьких, а також терпимість до недоліків і вміння пробачати.

**Багаторівневий особистісний опитувальник
«АДАПТИВНІСТЬ» (МЛО-АМ) (А. Маклаков, С. Чермянін)**

Оцінити адаптаційні можливості людини можна через оцінку психологічних характеристик, що є найбільш значущими для регуляції психічної діяльності і процесу адаптації. Ці характеристики складають особистісний адаптаційний потенціал. Для його оцінки використовується багаторівневий особистісний опитувальник «Адаптивність».

Опитувальник «Адаптивність» має такі шкали:

- достовірність (Д);
- адаптивні здібності (АЗ);
- нервово-психічна стійкість (НПС);
- комунікативні особливості (КС);
- моральна нормативність (МН).

Інструкція: Прочитайте твердження і дайте відповідь «так» або «ні».

Твердження

1. Я буваю сердитим.
2. Зазвичай вранці я прокидаюся з відчуттям свіжості і відпочинку.
3. Тепер я приблизно так само працездатний, як завжди.
4. Доля однозначно несправедлива до мене.
5. Запори у мене бувають дуже рідко.
6. Часом мені дуже хотілося б покинути свій дім.
7. Часом у мене бувають напади сміху або плачу, з якими я не можу справитися.
8. Мені здається, що мене ніхто не розуміє.
9. Вважаю, що якщо хтось зробив мені зло, то я повинен відповісти йому тим же.

10. Інколи мені в голову приходять такі нехороші думки, що краще про них нікому не розповідати.
11. Мені буває важко зосередитися на якійсь задачі чи роботі.
12. У мене бувають часто дивні і незвичайні переживання.
13. У мене не було неприємностей через мою поведінку.
14. В дитинстві я деякий час здійснював дрібні крадіжки.
15. Трапляється, що у мене з'являється бажання трошити та ламати все довкола.
16. Бувало, що я цілими днями чи тижнями не міг нічого робити, тому що ніяк не міг заставити себе взятися за роботу.
17. Мій сон переривчастий і неспокійний.
18. Моя сім'я не схвалює ту роботу, яку я вибрав.
19. Траплялися випадки, коли я не дотримувався обіцянок.
20. Голова у мене болить часто.
21. Раз у тиждень чи частіше я без будь-якої видимої причини раптом відчуваю жар у всьому тілі.
22. Було б добре якби майже всі закони скасували.
23. Стан мого здоров'я майже такий самий, як у більшості моїх знайомих (не гірший).
24. Зустрічаючи на вулиці своїх знайомих чи шкільних друзів, з якими я давно не бачився, я частіше проходжу повз них, якщо вони не починають говорити зі мною першими.
25. Більшості людей, які мене знають, я подобаюся.
26. Я людина комунікабельна.
27. Інколи я так наполягаю на своєму, що люди втрачають терпіння.
28. Більшу частину часу настрій у мене пригнічений.
29. Тепер мені важко сподіватися на те, що чогось досягну у житті.
30. У мене мало впевненості в собі.
31. Інколи я кажу неправду.
32. Зазвичай я вважаю, що життя – цінна штука.

33. Я вважаю, що більшість людей здатні збрехати, щоб просунути по службі.
34. Я із задоволенням беру участь у зборах та інших громадських заходах.
35. Я сварюся з членами своєї сім'ї дуже рідко.
36. Інколи я відчуваю сильне бажання порушити правила пристойної поведінки чи комусь нашкодити.
37. Найважча боротьба для мене – це боротьба з самим собою.
38. М'язові судоми чи посмикування у мене трапляються вкрай рідко (чи майже не трапляються).
39. Я досить байдужий до того, що зі мною буде.
40. Інколи, коли я себе недобре почуваю, я буваю дратівливим.
41. Часто у мене таке відчуття, ніби я зробив щось не те чи навіть щось погане.
42. Деякі люди настільки люблять наказувати, що мене так і тягне робити все навпаки, навіть якщо я знаю, що вони праві.
43. Я часто вважаю себе зобов'язаним відстоювати те, що сприймаю як справедливе.
44. Моє мовлення тепер таке ж, як і завжди (ні швидше, ні сповільненіше, немає ні хрипоти, ні невиразності).
45. Я вважаю, що моє сімейне життя таке ж хороше, як і у більшості моїх знайомих.
46. Мене жахливо зачіпає, коли мене критикують чи сварять.
47. Інколи у мене буває відчуття, що я просто повинен нанести пошкодження собі чи комусь іншому.
48. Моя поведінка значною мірою визначається звичаями тих, хто мене оточує.
49. В дитинстві у мене була компанія, де всі намагалися стояти один за одного.
50. Інколи мене так і підбурює з ким-небудь затіяти бійку.

51. Траплялося, що я говорив про речі, на яких не знаюся.
52. Зазвичай я засипаю спокійно і мене не тривожать ніякі думки.
53. Останні декілька років я відчуваю себе добре.
54. У мене ніколи не було ні нападів, ні судом.
55. Тепер моя маса постійна (я не худну і не гладшаю).
56. Я вважаю, що мене часто карають несправедливо.
57. Я легко плачу.
58. Я мало втомлююся.
59. Я був би досить спокійним, якби у когось з моєї сім'ї були неприємності через порушення закону.
60. З моїм розумом коїться щось недобре.
61. Щоб приховати свою сором'язливість, мені доводиться витратити багато зусиль.
62. Напади запаморочення у мене трапляються дуже рідко (або зовсім не трапляються).
63. Мене хвилюють сексуальні питання.
64. Мені важко підтримувати розмову з людьми, з яким я щойно познайомився.
65. Коли я намагаюся щось зробити, часто помічаю, що у мене тремтять руки.
66. Руки у мене такі ж спритні і вправні, як і раніше.
67. Більшу частину часу я відчуваю слабкість.
68. Інколи, коли я знічений, я дуже пітнію, і мене це дуже дратує.
69. Трапляється, що я відкладаю на завтра те, що міг би зробити сьогодні.
70. Думаю, що я людина приречена.
71. Траплялися випадки, що мені було важко втриматися, щоб щонебудь не потягнути у когось чи десь, наприклад у магазині.
72. Я зловживав спиртними напоями.
73. Я часто за щось тривожуся.

74. Мені хотілося би бути членом декількох гуртків чи товариств.
75. Я рідко задихаюся і у мене не буває сильного серцебиття.
76. Все своє життя я суворо дотримуюся принципів, заснованих на відчутті обов'язку.
77. Траплялося, що я перешкоджав чи чинив наперекір людям просто через принцип, а не тому, що справа була справді важливою.
78. Якщо мені не загрожує штраф і машин поблизу немає, я можу перейти вулицю там, де мені хочеться, а не там, де передбачено правилами.
79. Я завжди був незалежним і вільним від контролю з боку сім'ї.
80. У мене були періоди такого сильного занепокоєння, що я навіть не міг всидіти на місці.
81. Часто мої вчинки неправильно тлумачилися.
82. Мої батьки і (чи) інші члени моєї сім'ї чіпляються до мене більше, ніж треба.
83. Хтось керує моїми думками.
84. Люди байдужі до того, що з тобою трапиться.
85. Мені подобається бути у компанії, де всі жартують один над одним.
86. У школі я засвоював матеріал повільніше, ніж інші.
87. Я цілком упевнений у собі.
88. Нікому не довіряти – так найбільш безпечно.
89. Раз у тиждень чи частіше я буваю дуже збудженим і схвильованим.
90. Коли я знаходжуся у компанії, мені важко знайти потрібну тему для розмови.
91. Мені легко заставити інших людей боятися себе, й інколи я роблю це заради забави.
92. В грі я люблю вигравати.
93. Нерозумно осуджувати людину, яка обманула того, хто сам дозволяє себе обманювати.
94. Хтось намагається впливати на мої думки.

95. Я щоденно випиваю багато води.
96. Найщасливішим я буваю, коли залишаюся наодинці.
97. Я обурююся щоразу, коли дізнаюся, що злочинець через будь-яку причину залишається непокараним.
98. У моєму житті був один чи декілька випадків, коли я відчував, що хтось через гіпноз примушує мене здійснювати якісь вчинки.
99. Я рідко починаю розмову з людьми першим.
100. У мене ніколи не було зіткнень із законом.
101. Мені приємно мати серед своїх знайомих поважних людей – це ніби надає мені вагомості у власних очах.
102. Інколи без будь-якої причини у мене раптом наступають періоди незвичайної веселості.
103. Життя для мене майже завжди пов'язане з напруженням.
104. У школі мені було дуже важко говорити перед класом.
105. Люди проявляють стосовно мене стільки співчуття і симпатії, скільки я заслуговую.
106. Я відмовляюся грати у деякі ігри, тому що у мене це погано виходить.
107. Мені здається, що я заводжу друзів так само легко, як інші.
108. Мені неприємно, коли довкола мене люди.
109. Мені, як правило, щастить.
110. Мене легко довести до збентеження.
111. Деякі члени моєї сім'ї здійснювали вчинки, які мене лякали.
112. Інколи у мене бувають напади сміху чи плачу, з якими я ніяк не можу впоратися.
113. Мені буває важко приступити до виконання нового завдання чи почати нову справу.
114. Якби люди не були настроєні проти мене, я у житті досягнув би набагато більшого.
115. Мені здається, що мене ніхто не розуміє.

116. Серед моїх знайомих є люди, які мені не подобаються.
117. Я легко втрачаю терпіння з людьми.
118. Часто за нових обставин я відчуваю тривогу.
119. Часто мені хочеться померти.
120. Інколи я буваю таким збудженим, що мені важко заснути.
121. Часто я переходжу на іншу сторону вулиці, щоб уникнути зустрічі з тим кого побачив.
122. Траплялося, що я кидав розпочату справу, оскільки боявся, що я з нею не впораюся.
123. Майже щодня трапляється щось, що лякає мене.
124. Навіть серед людей я відчуваю себе самотньо.
125. Я переконаний, що існує лише одне-єдине правильне розуміння сенсу життя.
126. У гостях я частіше сиджу в стороні і розмовляю з ким-небудь одним, ніж беру участь у спільних розвагах.
127. Мені часто говорять, що я запальний.
128. Трапляється, що я з ким-небудь пліткую.
129. Часто мені буває неприємно, коли я намагаюся застерегти когось від помилок, а мене розуміють неправильно.
130. Я часто звертаюся до людей за порадою.
131. Часто, навіть тоді, коли для мене складається все добре, я відчуваю, що мені усе байдуже.
132. Мене досить важко вивести із рівноваги.
133. Коли я намагаюся вказати людям на їхні помилки чи допомогти, вони часто розуміють мене неправильно.
134. Зазвичай я спокійний і мене нелегко вивести із душевної рівноваги.
135. Я заслуговую суворого покарання за свої вчинки.
136. Мені властиво так сильно переживати свої розчарування, що я не можу себе заставити думати про них.

137. Часом мені здається, що я ні на що не здатний.
138. Траплялося, що при обговоренні деяких питань я, особливо не задумуючись, погоджувався з думкою інших.
139. Мене дуже непокоять усілякі можливі нещастя.
140. Мої переконання і погляди непохитні.
141. Я думаю, що можна, не порушуючи закону, спробувати знайти у ньому лаз.
142. Є люди настільки неприємні мені, що я у глибині душі радію, коли вони мають неприємності.
143. У мене бували періоди, коли я через хвилювання втрачав сон.
144. Я відвідую різні громадські заходи, тому що це дозволяє бути серед людей.
145. Можна пробачити людям порушення правил, які вони вважають нерозумними.
146. У мене є нерозумні звички, котрі настільки сильні, що боротися з ними немає сенсу.
147. Я із задоволенням знайомлюся з новими людьми.
148. Трапляється, що непристойний жарт викликає у мене сміх.
149. Якщо справи у мене йдуть погано, мені одразу хочеться все кинути.
150. Я надаю перевагу діям згідно зі своїми планами, а не виконувати вказівок інших.
151. Люблю, щоб оточуючі знали мою точку зору.
152. Якщо я поганої думки про людину чи навіть зневажаю її, то майже не намагаюся це приховати від неї.
153. Я людина нервова і легко збудлива.
154. Все у мене виходить погано, не так, як треба.
155. Майбутнє здається мені безнадійним.
156. Люди досить легко можуть змінити мою думку, навіть, якщо до цього вона здавалася мені остаточною.

157. Декілька разів у тиждень у мене буває відчуття, що має статися щось страшне.

158. Найчастіше я відчуваю себе втомленим.

159. Я люблю бувати на вечорах і просто у компаніях.

160. Я намагаюся ухилитися від конфліктів та інших ускладнених обставин.

161. Мене часто дратує, що я забуваю, куди кладу речі.

162. Пригодницькі оповідання мені подобаються більше, ніж про кохання.

163. Якщо я захочу зробити щось, але оточуючі вважають, що цього робити не варто, я легко можу відмовитися від своїх намірів.

164. Нерозумно засуджувати людей, які намагаються взяти від життя усе, що можуть.

165. Мені байдуже, що думають про мене інші.

Опрацювання даних: Підраховується кількість відповідей, які співпадають з ключем, по кожній із шкал. Починати обробку потрібно зі шкали достовірності, щоб оцінити прагнення досліджуваного подати себе у соціально привабливішому вигляді. Якщо досліджуваний набирає за шкалою достовірності більше 10 балів, результати тестування вважаються недостовірними, і після проведення пояснювальної роботи потрібно повторити тестування.

Ключ:

Д «НІ»: 1, 10, 19, 31, 51, 69, 78, 92, 101, 116, 128, 138, 148.

АС «ТАК»: 4, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 24, 27, 28, 29, 30, 33, 36, 37, 39, 40, 41, 42, 43, 46, 47, 50, 56, 57, 59, 60, 61, 63, 64, 65, 67, 68, 70, 71, 72, 73, 75, 77, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 86, 88, 89, 90, 91, 93, 94, 95, 96, 98, 99, 102, 103, 104, 106, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 129, 131, 133, 135, 136, 137, 139, 141, 142, 143, 145, 146, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 161, 162, 164, 165.

«HI»: 2, 3, 5, 13, 23, 25, 26, 32, 34, 35, 38, 44, 45, 48, 49, 52, 53, 54, 55, 58, 62, 66, 74, 76, 85, 87, 97, 100, 105, 107, 127, 130, 132, 134, 140, 144, 147, 159, 160, 163.

НПС «ТАК»:4, 6, 7, 8, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 28, 29, 30, 37, 39, 40, 41, 47, 57, 60, 63, 65, 67, 68, 70, 71, 73, 75, 80, 82, 83, 84, 86, 89, 94, 95, 96, 98, 102, 103, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 115, 117, 118, 119, 120, 122, 123, 124, 129, 131, 135, 136, 137, 139, 143, 146, 149, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 161, 162.

«HI»: 2, 3, 5, 23, 25, 32, 38, 44, 45, 49, 52, 53, 54, 55, 58, 62, 66, 87, 105, 127, 132, 134, 140.

КС «ТАК»:9, 24, 27, 33, 46, 61, 64, 81, 88, 90, 99, 104, 106, 114, 121, 126, 133, 142, 151, 152.

«HI»: 26, 34, 35, 48, 74, 85, 107, 130, 144, 147, 159.

МН «ТАК»:14, 22, 36, 42, 50, 56, 59, 72, 77, 79, 91, 93, 125, 141, 145, 150, 164, 165.

«HI»: 13, 76, 97, 100, 160, 163.

Додаток Д

Шкала самотності

Опитувальник запропонований трьома авторами: Д. Расселом, Л. Пепло, М. Фергюсоном для дослідження рівня суб'єктивного відчуття людиною своєї самотності.

Виявляється стан самотності може бути пов'язано з тривожністю, соціальною ізоляцією, депресією, нудьгою. Необхідно розрізнити самотність як стан вимушеної ізоляції і як прагнення до самотності, потреба в ньому.

Інструкція

Вам пропонується ряд тверджень. Розгляньте послідовно кожне і оцініть з погляду частоти їх прояву стосовно до вашого життя за допомогою чотирьох варіантів відповідей: «часто», «іноді», «рідко», «ніколи». Обраний варіант відзначте знаком «+».

Таблиця Д.1

Бланк

Твердження	Часто	Іноді	Рідко	Ніколи
1. Я нещасливий, коли займаюся багатьма справами на самоті				
2. Мені ні з ким поспілкуватися				
3. Для мене нестерпно бути таким самотнім				
4. Мені не вистачає спілкування				
5. Я відчуваю, що ніхто не розуміє мене				
6. Я часто чекаю на те, що знайомі або друзі подзвонять мені або напишуть				
7. Немає такої людини, до якої я міг би звернутися				
8. Я зараз не маю близької людини				
9. Ті люди, що мене оточують, не поділяють мої думки та ідеї				
10. Я відчуваю себе покинутим				

Продовж. табл. Д.1

11. Я не здатен розслабитися та спілкуватися з тими людьми, що мене оточують				
12. Я почуваюся зовсім самотнім				
13. Мої соціальні зв'язки і контакти поверхневі				
14. Мені дуже не вистачає компанії				
15. Ніхто не знає яким я є насправді				
16. Я відчуваю, ніби мене ізолювано від інших людей				
17. Я дуже нещасливий, відчуваючи, що я дійсно відторгнутий				
18. Мені важко знаходити друзів				
19. Я відчуваю, що я виключений із соціуму				
20. Навколо мене є люди, але вони не зі мною				

Обробка результатів та інтерпретація:

Підраховується кількість кожного з варіантів відповідей. Сума відповідей «часто» множиться на три, «іноді» – на два, «рідко» – на один і «ніколи» – на 0.

Отримані результати складаються. Максимально можливий показник самотності – 60 балів.

Високу ступінь самотності показують від 40 до 60 балів, від 20 до 40 балів – середній рівень самотності, від 0 до 20 балів – низький рівень самотності.

Додаток Е
Таблиця Е. 1

Кореляційний аналіз між показниками шкал методик

Параметри		Потр	І	ІІ	ІІІ	ІV	V	VI	VII	VIII
	Потреба									
	I	0,207974								
	II	-0,0803	-0,1078							
	III	0,35831	-0,2484	-0,3458						
	IV	0,31367	-0,0885	-0,1187	0,29509					
	V	0,06551	-0,09308	0,24375	-0,19622	-0,03216				
	VI	-0,0932	0,01288	0,04552	0,14221	0,00366	-0,184			
	VII	-0,331	-0,1594	0,00448	-0,2356	-0,023	0,0127	0,3151		
	VIII	-0,07921	0,22991	0,08777	-0,24544	-0,38267	-0,09376	-0,23126	0,07683	
	Самотність	0,383538	-0,0228	-0,18296	-0,15584	0,141211	-0,03715	-0,16551	0,079724	0,180159
	АЛ	0,08898	-0,22482	0,198688	0,10013	-0,24737	0,397593	-0,13757	-0,27154	0,364299
	И	0,098808	0,22874	-0,23349	-0,09466	0,045909	-0,22454	0,018483	-0,0676	-0,16712
	К	0,107041	0,179265	0,342867	-0,15635	-0,07592	0,051486	0,090827	0,348533	0,009013
	М	-0,32493	-0,13758	-0,41252	-0,03812	0,077389	-0,40152	0,048924	0,22804	-0,06425
	АВ	0,077874	0,064825	0,161983	0,143416	0,237561	0,141598	0,01926	-0,15679	-0,22426
	АС	0,364026	-0,03852	-0,01985	0,034223	-0,09615	0,43524	-0,16259	-0,16538	0,152431
	НПС	-0,06699	0,04258	0,000113	0,037854	-0,13963	-0,0045	0,079041	0,249301	0,065572
	КС	0,466526	0,-0,01347	0,290808	0,029246	0,124672	0,331309	0,20785	0,184361	-0,33638
	МН	0,437383	-0,00758	-0,07908	0,045701	0,139321	0,500133	0,085761	0,024035	-0,28363

Додаток Ж**Програма тренінгу із формування комунікативних умінь і навичок у осіб
пізньої зрілості****Заняття 1. Знайомство**

На початку заняття можна провести самооцінку комунікативних навичок і вмінь кожного з учасників тренінгу. Ведучий малює на дошці (або вивіщує заздалегідь підготовлений малюнок) «драбину комунікативної майстерності». Лівий бік цієї драбини – майстер комунікації, правий – рівень майстерності. Завдання – знайти своє місце на цій драбині та посісти певне місце на ній (стати ліворуч або праворуч від малюнка) відповідно до власних уявлень про самого себе.

Наприкінці заняття можна повторити цю процедуру з різними рівнями додаткових завдань (наприклад, кожному з учасників проранжувати решту учасників за рівнем комунікативних здібностей на початку заняття і після його проведення).

Наступний крок – інформаційне повідомлення ведучого про невербальні канали комунікації:

- очі та контакт за допомогою погляду;
- обличчя та експресія обличчя;
- жести;
- пози;
- тактильні відчуття (доторкання);
- дистанція під час спілкування.

Успішність заняття багато в чому визначається мотивацією навчання ефективного спілкування. Вироблення мотивації може відбуватися за допомогою різноманітних завдань: проведення рольової гри за професійно значущою темою; проведення групової дискусії з наступним обговоренням її відеозапису; програвання особистих проблем у спілкуванні, яке запропоноване учасниками.

Вправа «Візуальне відчуття»

Призначення: удосконалення навичок сприйняття та уявлення одне одного.

Учасники сідають у коло. Ведучий просить, щоб кожний уважно подивився на обличчя інших учасників упродовж 2–3 хвилин. Потім учасники заплющують очі та намагаються уявити обличчя решти членів групи. Кожному з учасників протягом 1–2 хвилин необхідно фіксувати в пам'яті обличчя, яке вдалося уявити найкраще. Після виконання вправи група розповідає про свої відчуття і повторює вправу. Завдання – кожний з учасників повинен намагатися уявити якомога більшу кількість облич партнерів по групі.

Вправа «Крізь скло»

Призначення: формування взаєморозуміння партнерів зі спілкування на невербальному рівні.

Один з учасників загадує певний текст, записуючи його на папері, але передає його немовби крізь скло, тобто за допомогою міміки та жестів. Решта гравців розповідають про те, що вони зрозуміли.

Ступінь збігання тексту, який було відтворено більшістю гравців, і тексту, записаного одним із учасників, свідчить про вміння встановлювати контакт.

Вправа «Дискусія»

Призначення:

- формування паралінгвістичних і оптокінетичних навичок спілкування;
- удосконалення взаєморозуміння партнерів зі спілкування на невербальному рівні.

Учасники тренінгу об'єднуються в групи по троє. У кожній трійці розподіляються обов'язки. Один з учасників грає роль «глухого та німого»: він нічого не чує, не може говорити, але в його розпорядженні – зір, жести, пантоміміка; другий учасник грає роль «глухого та паралітика»: він може

розмовляти та бачити, але не може жестикулювати; третій учасник – «сліпий та німий»: він здатний тільки чути й показувати. Усій трійці гравців пропонується завдання – наприклад, домовитися про час, місце та мету зустрічі, не порушуючи умов виконання своєї ролі.

На вправу відводиться 15 хвилин.

Вправа «Так»

Призначення: удосконалення навичок емпатії та рефлексії.

Група об'єднується в пари. Один з учасників вимовляє фразу, яка передає його стан, настрій або відчуття. Після чого другий учасник повинен ставити першому запитання, для того щоб уточнити або з'ясувати деталі та подробиці. Наприклад: «Дивно, але я помітив (-ла), що коли сам(а) перебуваю в такому стані, то колір мого одягу стає однаковим». Вправа вважається виконаною, якщо у відповідь на розпитування другий учасник отримує три позитивні відповіді «так».

Вправа «Передавання руху по колу»

Призначення:

- удосконалення навичок координації та взаємодії на психомоторному рівні;
- розвиток уяви та емпатії.

Усі учасники сідають у коло. Один із учасників групи починає дію з уявним предметом так, щоб цю дію можна було продовжити. Сусід цього учасника по колу повторює його дії та продовжує їх. У такий спосіб уявний предмет «обходить» коло учасників і повертається до першого гравця. Той називає предмет, який він передавав, і кожний із учасників також називає, у свою чергу, який предмет передавав саме він. Після обговорення вправу повторюють ще раз.

Заняття 2. Техніка активного слухання

Численні дослідження свідчать про те, що успіх людини, яка працює у сфері постійного спілкування, на 80 % залежить від її комунікативної

компетентності. Невміння спілкуватися з оточуючими може стати однією з вирішальних причин звільнення або неприйняття на роботу.

Статистика свідчить, що семеро із десяти звільнених працівників залишають свою посаду не через те, що не впоралися зі своїми обов'язками, а через конфлікти зі співробітниками та керівниками; також восьмеро людей із десяти не проходять попередньої співбесіди з роботодавцями під час прийняття на роботу через відсутність у потенційних працівників навичок ефективного спілкування.

Непродуктивність у спілкуванні може бути пов'язана як із відсутністю цього вміння, так і з труднощами під час його практичної реалізації (утома, неухважність, умови діяльності, особливості ситуації та ін.).

На підтвердження викладеного вище ведучий тренінгу аргументовано апелює до тих випадків, коли учасники дискусії не звертали уваги на висловлювання решти учасників тренінгу або викривляли предметні позиції, відтворюючи розмову по пам'яті. Можна також послатися на приклади, наведені в книгах Д. Карнегі та І. Атватера, про те, як важливо бути уважним слухачем.

Інструкція. Ведучий звертається до учасників тренінгу: «До Вашої уваги пропонується методика з визначення ступеня вираженості вміння слухати іншу людину. Перед Вами – 16 запитань, на кожне з яких Ви повинні відповісти ствердженням «так» або «ні». Слід пам'ятати про те, що немає «правильних» або «неправильних» відповідей, оскільки всі люди різні і кожний висловлює власну думку. Головне: відповідати бажано відверто, не намагайтеся створити про себе гарне враження, відповіді повинні бути чесними, тому вільно та щиро висловлюйте свою думку. У цьому разі Ви зможете краще пізнати самих себе. Дякуємо Вам!»

Таблиця Ж.1

Бланк

№ з/п	Питання	Варіанти відповідей	
		«так»	«ні»
1	Чи чекаєте Ви терпляче, коли інший припинить говорити й надасть Вам можливість висловитися?		
2	Чи поспішаєте Ви прийняти рішення до того, як зрозумієте суть проблеми?		
3	Чи слухаєте Ви лише те, що Вам подобається?		
4	Чи заважають Вам слухати співрозмовника власні емоції?		
5	Чи відволікаєтеся Ви, коли співрозмовник викладає свої думки?		
6	Чи запам'ятовуєте Ви замість основних моментів бесіди якісь несуттєві?		
7	Чи заважають Вам слухати упередження?		
8	Чи припиняєте Ви слухати співрозмовника, якщо з'являються труднощі в розумінні його думки?		
9	Чи займаєте Ви негативну позицію щодо того, хто до Вас звертається?		
10	Чи завжди Ви слухаєте співрозмовника?		
11	Чи ставите Ви себе на місце співрозмовника, щоб зрозуміти, що примусило його говорити саме так?		
12	Чи враховуєте Ви той факт, що у Вас зі співрозмовником можуть бути різні предмети обговорення?		
13	Чи припускаєте Ви, що у Вас та у Вашого співрозмовника може бути різне розуміння значення слів, які Ви використовуєте під час розмови?		
14	Чи намагаєтеся Ви з'ясувати, що спричинило суперечку: різні точки зору, постановка питання тощо?		

№ з/п	Питання	Варіанти відповідей	
		«так»	«ні»
15	Чи уникаєте Ви погляду співрозмовника під час розмови?		
16	Чи виникає у Вас непереборне бажання перервати співрозмовника і вставити своє слово замість нього або проти нього, «обігнати» його у висновках?		

Опрацювання результатів: підраховується кількість позитивних відповідей.

Інтерпретація результатів:

- 6 балів і нижче свідчать про низький ступінь вираженості вміння слухати інших, про спрямованість під час спілкування на себе (тобто задоволення своїх домагань незалежно від інтересів партнера по спілкуванню). Знижена чутливість щодо оцінювання поточної ситуації: коли – мовчати та слухати, а коли – говорити. Необхідно формувати навички ефективного слухання;
- від 7 до 10 балів – середній ступінь вираженості вміння слухати співрозмовника. Це вміння швидше виявляється ситуативно й залежить від особистісної значущості (зацікавленості в отриманні) інформації, яка Вам надходить від співрозмовника. Виникає потреба в удосконаленні навичок і прийомів активного слухання;
- 10 балів і вище свідчать про вочевидь виражене вміння слухати інших незалежно від особистісної значущості інформації, яку отримуєте від співрозмовника. Така людина є ефективним працівником (якщо її діяльність ґрунтується здебільшого на спілкуванні з людьми).

Вправа «Найnudніша розповідь»

Учасники об'єднуються в пари й вирішують, хто говоритиме, а хто – слухатиме.

Потім ведучий повідомляє, що завданням «слухачів» буде уважне вислуховування упродовж 2–3 хвилин «дуже nudної розповіді». Потім ведучий відкликає убік майбутніх «оповідачів», нібито для того, щоб проінструктувати їх, як зробити розповідь «дуже nudною». Насправді роз'яснює (так, щоб «слухачі» не чули цього), що суть не в ступені nudності розповіді, а в тому, щоб «оповідач» фіксував типові реакції «слухачів».

Для цього «оповідачеві» рекомендується після хвилинного мовлення зробити в зручний момент паузу і продовжити розповідь після отримання якої-небудь реакції слухаючих (кивок, жест, слова тощо). Якщо упродовж 7–10

секунд виражена реакція відсутня, слід продовжити розповідь упродовж ще однієї хвилини, знову зупинитися і запам'ятати наступну реакцію «слухача». На цьому вправа припиняється.

Наприкінці всім членам групи повідомляється справжній зміст інструкції та мета вправи. «Оповідачів» просять запам'ятати зміст реакції «слухачів» (класифікувавши видиму відсутність реакцій як «глухе мовчання» – про це див. далі). Ведучий наводить перелік найтипівіших прийомів слухання, називаючи їх, і надаючи необхідні пояснення.

Типові прийоми слухання:

1. мовчання (очевидна відсутність реакції);
2. угу-підтакування («угу», «еге», «так-так», «ну», кивання підборіддям та ін.);
3. луна (повторювання останніх слів співрозмовника);
4. дзеркало (повторювання останньої фрази зі змінюванням послідовності слів);
5. парафраз (передавання змісту висловлювання партнера іншими словами);
6. спонукання (вигуки та інші висловлювання, що спонукують співрозмовника продовжити перерване мовлення: «Ну і...», «То й що далі?», «Давай-давай» та ін.);
7. уточнювальні запитання (запитання на зразок: «Що ти мав на увазі, коли казав “евристичний?»);
8. навідні запитання (запитання на зразок: «Що?», «Де?», «Коли», «Чому?», «Навіщо?», що розширюють сферу оповіді того, хто говорить; нерідко такі запитання, по суті, відволікають від лінії оповідання, що її намітив оповідач);
9. оцінювання, поради;
10. продовження (коли слухач перериває мовлення оповідача й намагається завершити фразу, яку той розпочав, тобто «підказує слова»);

11. емоції (реакції на зразок: «Ух», «Ах», «Чудово», «Та ти що?!»), а також сміх, непорушний вираз обличчя тощо);

12. нерелевантні та псевдорелевантні висловлювання (висловлювання, які не стосуються справи або стосуються її лише формально: «А ось у Гімалаях усе інакше...» і далі – розповідь про Гімалаї, «До речі, про музику...» і далі – інформація про гонорари відомих музикантів).

Після ознайомлення з переліком ведучий пропонує «оповідачам» описати реакції «слухачів», які вони спостерігали, і класифікувати ці реакції за запропонованим переліком. У такий спосіб виявляють реакції, які найчастіше використовувались, і обговорюють їх позитивні та негативні сторони в ситуаціях спілкування. У контексті заняття має сенс навести тритактну схему вислуховування («підтримка – розуміння – коментування») й обговорити доцільність тих або інших реакцій на різних етапах вислуховування. Так, на такті «підтримки» найдоцільнішими видаються такі реакції, як угу-підтакування, луна, емоційний супровід; на етапі «розуміння» – уточнюючі запитання та парафраз, а оцінювання та поради доречні на такті «коментування».

Таблиця Ж.2

Бланк

№ з/п	Назва такту	Головна мета	Доцільні реакції
1	Підтримка	Надати можливість тому, хто говорить, висловити свою позицію	Мовчання, угу-підтакування, луна, емоційний супровід
2	Розуміння	Упевнитись, що Ви адекватно зрозуміли співрозмовника	Уточнюючі запитання, парафраз
3	Коментування	Висловлювання власної точки зору	Оцінювання, поради, коментарі

Вправа «Диспут»

Вправа проводиться в формі диспуту. Учасники об'єднуються у приблизно рівні за чисельністю команди. Жеребкуванням вирішується, яка з команд посідатиме одну з альтернативних позицій з якого-небудь питання

(наприклад, прихильники та противники «засмаглості», «тютюнопаління», «роздільного харчування» тощо).

Аргументи на користь тієї або іншої точки зору члени команд висловлюють по черзі. Обов'язковою вимогою для гравців є підтримка висловлювань супротивників і з'ясування сутності аргументації. У процесі слухання той із членів команди, чия черга висловлюватися наступним, повинен реагувати угу-підтакуванням та луною, ставити уточнюючі запитання, якщо зміст аргументації зрозумілий не повною мірою, або ж зробити парафраз, якщо виникло уявлення повного розуміння. Аргументи на користь позиції своєї команди дозволяється висловлювати лише після того, як той, хто виступає, у той чи інший спосіб просигналізує, що його зрозуміли правильно (кивок головою, «Так, саме це я мав на увазі»).

Ведучий стежить за черговістю виступів, за тим, щоб той, хто слухає, підтримував висловлювання, не пропускаючи тактів, парафраз, використовуючи при цьому реакції відповідного такту. Можна пояснювати: «Так, Ви зрозуміли мене правильно», або просто повторивши слова співрозмовника, а переконатися в правильності розуміння можна, парафразуючи його висловлювання. Слід обов'язково застерегти учасників від спроб продовжувати або розвивати думку співрозмовника, приписуючи йому не його слова.

На завершення ведучий коментує виконання вправи, звертаючи увагу на випадки, коли за допомогою парафраза вдалось уточнити позиції учасників «диспуту».

Вправа «Суперечка за присутності свідка»

Учасники тренінгу об'єднуються в трійки. Один із членів трійки виконує роль «спостерігача-контролера». Його завдання – стежити за тим, щоб учасники суперечки здійснювали підтримку висловлювань партнерів, не пропускали другого такту («розуміння») і під час парафраза використовували «інші слова», тобто він виконує ті самі функції, що й ведучий у попередній вправі. Двоє інших членів трійки попередньо вирішують, яку з альтернативних

позицій вони посідають, розпочинають суперечку на обрану ними тему, дотримуючись тритактної схеми ведення діалогу. Під час виконання вправи учасники міняються ролями, тобто роль «спостерігача-контролера» по черзі виконують усі члені трійки.

На вправу відводиться 15 хвилин.

Після завершення вправи відбувається загальне обговорення. Орієнтовні запитання для обговорення:

- «Які труднощі у використанні схеми спіткали Вас під час розмови?»
- «Чи траплялися випадки, коли після парафраза відбувалося уточнення позиції?»
- «Хто з партнерів не зрозумів іншого: той, хто говорив, чи той, хто слухав?»

Вправа «Карусель»

Призначення:

- формування навичок швидкого реагування під час вступу в контакти з іншими людьми;
- розвиток емпатії та рефлексії в процесі навчання.

Під час виконання вправи здійснюється низка зустрічей між учасниками тренінгу, причому щоразу з новою людиною. Завдання: легко розпочати контакт, підтримати розмову та розпрощатися.

Учасники тренінгу утворюють два кола – внутрішнє (нерухоме) та зовнішнє (рухоме) – за принципом каруселі обличчям одне до одного.

Орієнтовні ситуації:

- «Перед Вами – людина, яку Ви добре знаєте, але тривалий час не бачили. Ви радієте цій зустрічі...»
- «Перед Вами – незнайома людина. Познайомтесь із нею...»
- «Перед Вами – маленька дитина, яку щось злякало. Підійдіть до неї та заспокойте...»

- «Після тривалої розлуки Ви зустрічаєте коханого (кохану). Ви дуже раді зустрічі...»

На встановлення контакту й проведення розмови відводиться 3–4 хвилини. Потім ведучий дає сигнал і учасники тренінгу пересуваються до іншого учасника.

Заняття 3. Завершальне заняття

Вправа «Остання зустріч»

Призначення: удосконалення комунікативної культури.

Інструкція. Ведучий звертається до учасників тренінгу: «Уявіть, що наші з вами заняття вже завершилися, і ви розлучаєтеся. Чи все ви встигли сказати одне одному? Можливо, хтось забув поділитися із групою своїми переживаннями? Або серед вас є людина, думку якої про себе ви обов'язково хотіли б дізнатися? Або у вас виникло бажання подякувати комусь? Зробіть це тут і тепер».

Підбиття підсумків роботи групи