

3. Клєцина И.С. Психология гендерных отношений / Клєцина И.С. - СПб., 2004. — С. 21
4. Маклаков А. Г. Общая психология. / Маклаков А. Г. — СПб.: Питер, 2001. — С. 512
5. Мельник Т.М. Гендер як наука та навчальна дисципліна / Мельник Т.М. // Основи теорії гендеру: Навчальний посібник. - К.: "К.І.С.", 2004. - С. 10 - 29
6. Пологрудова И. С. Теоретические подходы к изучению «познавательного интереса» в психолого-педагогической литературе / И. С. Пологрудова // Молодой ученый. — 2012. — №4. — С. 366-367

Чечко А.В., студентка юридично-психологічного факультету НАВС *Науковий керівник:* Хохліна О.П., доктор психологічних наук, професор

Особливості спілкування майбутніх психологів залежно від їх темпераментальних властивостей

Вивчення темпераменту та спілкування людини належить до числа актуальних напрямів досліджень у психології. Це пов'язано з неабияким впливом на людину багатомірного зростання числа різноманітних життєвих ситуацій, до яких можна віднести зміни соціального життя людства, взаємовідносин між людьми. Дуже часто ситуації, що протікають в різних умовах, вимагають підвищеної витрати ресурсів і висувають різні вимоги до прояву темпераменту, спілкування та їх взаємодії з навколишнім світом, оточуючими людьми.

Уміння правильно, коректно і продуктивно вести спілкування, зводячи до мінімуму негативні прояви темпераменту та їх вплив на взаємовідносини між людьми у будь-яких сферах життя, є вагомим і важливим для кожної людини. Для цього необхідні знання власних особливостей, вміння та бажання їх враховувати, розвивати, удосконалювати, вміло і доцільно використовувати, оперувати ними для подолання різних труднощів, що виникли в процесі взаємодії. Особливо це стосується майбутнього психолога. Зазначене та недостатня розробленість проблеми у психології й зумовили необхідність проведення спеціального дослідження, метою якого стало виявлення особливостей спілкування майбутніх психологів залежно від їх темпераментальних властивостей.

На теоретичному етапі дослідження вивчення праць Г. М. Андрєєвої, О. О. Бодальова, В. Н. М'ясищева, С. Д. Максименка, О. М. Леонтьєва, Б. Г. Ананьєва, М. С. Кагана, П. П. Петровської, Т. С. Яценко та ін. показало, що спілкування - це складний, багатоплановий процес встановлення й розвитку контактів між людьми, що породжується потребою спільної діяльності і який містить у собі обмін інформацією, вироблення єдиної стратегії взаємодії, сприймання і розуміння іншої людини. Це форма активності людини,

результатом якої є не перетворена навколишня дійсність - матеріальний чи ідеальний предмет (як у діяльності), а відношення (стосунки), взаємодія з іншою людиною чи людьми. Спілкування - це важлива духовна потреба людини як суспільної істоти. Потреба людини в спілкуванні зумовлена суспільним способом її буття та необхідністю взаємодії в процесі діяльності.

На емпіричному етапі для вивчення особливостей спілкування та темпераментальних властивостей у студентів використовувались стандартизовані психологічні методики, а саме: методика «Діагностики комунікативної установки» В. В. Бойко, методика «Діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні» В. В. Бойка, методика «Діагностики «перешкод» у встановленні емоційних контактів» В. В. Бойка та опитувальник Г. Айзенка «Методика вивчення темпераменту». Для аналізу емпіричних даних були застосовані методи кількісної й якісної їх обробки. Дослідною роботою було охоплено 30 студентів другого курсу навчально-наукового інституту права та психології НАВС, що навчаються за напрямом підготовки «Психологія».

Було виявлено, що в екстравертів, порівняно з інтровертами, переважає негативна комунікативна установка майже за всіма показниками. У них виразно проявляється завуальована жорстокість, відкрита жорстокість, бурчання, обґрунтований негативізм, тоді як в інтровертів - лише негативний досвід спілкування. У студентів як екстравертів, так і інтровертів виявлено наявність перешкод у встановленні емоційних контактів, які, однак, мають свої особливості. Так, у екстравертів, порівняно з інтровертами, переважають такі перешкоди, як неадекватне емоційне вираження та невміння керувати емоціями. Всі інші перешкоди (домінування негативних емоцій, негнучкість, нерозвинутість, невиразність емоцій, небажання зближатися з людьми на емоційній основі) переважають в інтровертів. Також, у студентів як екстравертів, так і інтровертів переважають такі домінуючі стратегії психологічного захисту у спілкуванні як уникнення та миролюбність. Однак, у більшості інтровертів домінуюча стратегія психологічного захисту у спілкуванні - це уникнення, а в екстравертів - миролюбність. Уникнення - психологічна стратегія захисту суб'єктивної реальності, заснована на економії інтелектуальних і емоційних ресурсів. Миролюбність - психологічна стратегія захисту суб'єктивної реальності особистості, у якій провідну роль відіграють інтелект і характер.

Співставлення даних щодо належності досліджуваних до екстравертів чи інтровертів та особливостей їхнього спілкування показало, що у цілому інтроверти характеризуються меншою вираженістю негативної комунікативної установки та меншим використанням стратегії психологічного захисту «миролюбність» ніж екстраверти. Проте інтроверти характеризуються більшою вираженістю «перешкод» у встановленні емоційних контактів та більшим використанням стратегії психологічного захисту «уникання», ніж екстраверти.

Таким чином, дослідження показує наявність відмінностей у спілкуванні майбутніх психологів, зокрема в комунікативній установці,

встановленні емоційних контактів залежно від належності їх до екстравертів чи інтравертів, що необхідно враховувати при їх професійній підготовці.