

Чечко Анастасія Володимирівна,
студентка 4 курсу факультету № 2 НАВС
Науковий керівник: Хохліна О. П.,
професор кафедри психології та педагогіки
факультету № 2 НАВС, доктор
психологічних наук, професор

РЕЗУЛЬТАТИ ВИВЧЕННЯ ДЕТЕРМІНАЦІЇ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПІЛКУВАННЯ МАЙБУТНІХ ПСИХОЛОГІВ ТЕМПЕРАМЕНТАЛЬНИМИ ВЛАСТИВОСТЯМИ

Діяльність психолога за своїм змістом та характером складна, різнопланова та відповідальна, адже її метою є підвищення психологічної компетентності людини, надання їй професійної допомоги, попередження і подолання різного характеру психологічних труднощів. Вона пов'язана з пізнанням особистісних особливостей людей, їх почуттями, переживаннями та станами.

Однією з особливостей професії психолога є те, що вона побудована на спілкуванні з людьми, а вміння спілкуватися значною мірою визначає успішність його професійної діяльності. Уміння правильно, коректно і продуктивно вести спілкування є вагомим і важливим у професії психолога. А тому у професійній підготовці важливо враховувати особливості спілкування майбутніх психологів, його неусвідомлюваних та свідомих механізмів. Водночас, особливості спілкування особи визначаються їх психологічними особливостями, до яких відносяться й темпераментальні. Певні властивості темпераменту створюють, згідно з класифікацією К. Юнга, екстравертований та інтровертований типи, які по-різному поведуть себе в ситуаціях спілкування та визначають його характер.

На теоретичному етапі дослідження вивчення праць Г. М. Андрєєвої, О.О. Бодальова, Б.Ф.Ломова, 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 комунікативної установки, домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні, «перешкод» у встановленні емоційних контактів та рівня комунікативного контролю використовувалися стандартизовані психологічні методики, а саме: методика «Діагностики комунікативної установки» В. В. Бойко; методика «Діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту в спілкуванні» В. В. Бойко; методика «Діагностики «перешкод» у встановленні емоційних контактів» В. В. Бойко; методика «Діагностики оцінки самоконтролю у спілкуванні» М. Снайдера; для вивчення темпераментальних властивостей - опитувальник Г. Айзенка «Методика вивчення темпераменту. Для аналізу емпіричних даних були застосовані методи кількісної й якісної обробки. Дослідною роботою були охоплені студенти III курсу факультету №2 НАВС, що навчаються за напрямом підготовки «психологія», загальною кількістю 30 осіб.

Нами 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. Також, 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 дослідження показало нам, що 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. Стосовно рівня самоконтролю у спілкуванні, дослідження дало змогу виявити, що у більшій частини студентів інтровертів переважає середній рівень самоконтролю, а у більшій частини студентів екстравертів переважає низький рівень самоконтролю в спілкуванні. Найменше серед студентів-інтровертів тих, хто має низький рівень самоконтролю в спілкуванні, а серед студентів-екстравертів найменше людей, у яких високий рівень самоконтролю в спілкуванні. У цілому ж 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. Також, слід зазначити, що такі особливості спілкування, як: комунікативна установка, домінуюча стратегія психологічного захисту та перешкоди у встановленні емоційних

контактів, відносяться до неусвідомлених механізмів спілкування та свідомо не регулюються, на відміну від рівня самоконтролю у спілкування, який відносять до усвідомлених механізмів спілкування.

Таким чином, дослідження показує наявність відмінностей у спілкуванні майбутніх психологів, зокрема у комунікативній установці, домінуючій стратегії психологічного захисту в спілкуванні, «перешкод» у встановленні емоційних контактів та рівня самоконтролю у спілкуванні залежно від належності їх до екстравертів чи інтровертів, що необхідно враховувати при їх професійній підготовці.