

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ ТА ПЕДАГОГІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему

*«Психологічні чинники ефективної
комунікації у міжособистісній взаємодії
студентів-психологів»*

Виконав: здобувач 4 курсу,
групи ПС-22зс
Спеціальності 053 «Психологія»
Воробей А. О.
Керівник: Дубінський С.В.,
канд. екон. наук, доцент

м. Дніпро

2026

АНОТАЦІЯ
кваліфікаційної роботи
Воробей Андрія Олександровича
на тему:
«Психологічні чинники ефективної комунікації у міжособистісній
взаємодії студентів-психологів»

Кваліфікаційна робота здобувача 4-го курсу, спеціальності «Психологія» (у форматі Бакалавр) (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро, кафедра психології та педагогіки) присвячена проблемі теоретичного обґрунтування та емпіричного дослідження психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів.

Встановлено, що сучасна зарубіжна психологія та комунікативістика (Л. Фестінгер, М. Віккерс, К. Розенгрэн, Б. Міге, Дж. Куйленбург) інтерпретують комунікацію не як технічний акт ретрансляції відомостей, а як динамічний простір інтерсуб'єктивної взаємодії та фундаментальний метадискурс, у якому відбувається взаємне конструювання смислів. Науково доведено, що якість комунікативних процесів безпосередньо зумовлюється інтрапсихічною архітектурою особистості: її когнітивною узгодженістю, перцептивною готовністю до декодування сигналів та лабільністю психологічних меж.

Огляд вітчизняних підходів до вивчення комунікації унаочнив тенденцію до інтеграції її категоріального поля із поняттям «спілкування», а також підтвердив високий ступінь міждисциплінарної дифузії цього феномену. У вітчизняній науковій школі зафіксовано перехід від розуміння комунікації як асиметричного впливу за лінійною структурою «суб'єкт – об'єкт» (В. Шинкарук) до її трактування як багатофазного, синхронізованого акту (А. Зленко) та дихотомічної вербально-невербальної системи, спрямованої на досягнення концептуального консенсусу й довіри (Г. Штагер, І. Стешенко, М. Савенко, Л. Падалка).

Обґрунтоване авторське визначення комунікації. Під цим конструктом ми розуміємо динамічний, системно організований процес інтерсуб'єктивної взаємодії, що реалізується за допомогою вербальних і невербальних знакових систем і полягає не лише в трансляції та декодуванні інформаційних потоків, а й у спільному конструюванні нових смислових просторів, досягненні когнітивного консонансу та гармонізації психологічних меж учасників інтеракції.

Здійснено теоретико-психологічне обґрунтування феномену міжособистісної взаємодії та визначено чинники, що забезпечують її ефективність у професійному становленні студентів-психологів.

Виокремлено та теоретично обґрунтовано три ключові чинники забезпечення комунікації: поведінковий, інструментальний та внутрішньо-регулятивний.

Для проведення емпіричного дослідження було обрано 60 студентів-психологів Університету імені Альфреда Нобеля.

Запропоновано діагностичний комплекс, що включає методики «КОС», тест на асертивність В. Каппоні та Т. Новак, шкалу SPTS С. Лі та Б. Куїглі, а також методику вивчення самооцінки С. Будассі. Такий вибір інструментарію дозволяє здійснити багатомірний аналіз професійно-комунікативного профілю студента.

У процесі емпіричного дослідження було підтверджено, що комунікативні схильності не є ізольованою характеристикою, а виступають складним системним утворенням. Їхня успішна реалізація безпосередньо залежить від ряду особистісних детермінант: рівня асертивності, обраних тактик самопрезентації та характеру самооцінки.

Під час діагностичної роботи (вибірка N=60) було встановлено:

1. Переважання адаптивного профілю: більшість респондентів продемонстрували середні та високі показники комунікативних схильностей (66,67%) та асертивності (55,00%). Це свідчить про загальну соціальну компетентність досліджуваної групи.

2. Інструментальну роль самопрезентації у міжособистісній взаємодії: виявлено, що активне використання асертивних тактик («інтраціяція», «самопросування») є характерним для осіб із високим комунікативним потенціалом, тоді як захисні тактики («виправдання») домінують у респондентів із низьким рівнем КОС.

3. Фундаментальну роль самооцінки у забезпеченні ефективної комунікації: підтверджено, що адекватна самооцінка (63,33%) є стабілізатором комунікації. Водночас занижена самооцінка виступає основним внутрішнім бар'єром, що провокує соціальну тривожність та знижує ініціативність у контактах.

Статистичний аналіз (коефіцієнт кореляції Спірмена) дозволив повністю підтвердити висунуті емпіричні гіпотези:

1. Встановлено прямий позитивний зв'язок між асертивністю та комунікативною ефективністю.

2. Доведено кореляцію між схильністю до спілкування та вибором активних стратегій самопрезентації.

3. Виявлено нелінійний вплив самооцінки, де реалістичне сприйняття «Я» є оптимальним для міжособистісної взаємодії.

Результати дослідження мають прикладне значення для розробки психокорекційних програм. Основний акцент у подальшій роботі слід робити на розвитку асертивності та стабілізації самооцінки у осіб із низьким рівнем комунікативних схильностей, що дозволить їм перейти від захисних до активних стратегій соціальної взаємодії.

Перелік ключових слів: *комунікація, комунікативність, асертивність, поведінка, міжособистісна взаємодія, самооцінка, самопрезентація.*

SUMMARY

Qualification work of the 4th year applicant (in bachelor format), specialty «Psychology» (Alfred Nobel University, Dnipro, Ukraine, Department of psychology and pedagogy) is devoted to the problem of theoretical substantiation and empirical research of psychological factors in ensuring communication in interpersonal interaction of psychology students.

It has been established that modern foreign psychology and communication studies (L. Festinger, M. Vickers, K. Rosengren, B. Mige, J. Kuylenburg) interpret communication not as a technical act of relaying information, but as a dynamic space of intersubjective interaction and a fundamental metadiscourse in which mutual construction of meanings takes place. It has been scientifically proven that the quality of communicative processes is directly determined by the intrapsychic architecture of the personality: its cognitive coherence, perceptual readiness to decode signals, and the lability of psychological boundaries.

A review of domestic approaches to the study of communication has illustrated the tendency to integrate its categorical field with the concept of "communication", and also confirmed the high degree of interdisciplinary diffusion of this phenomenon. In the domestic scientific school, a transition has been recorded from understanding communication as an asymmetric influence according to the linear structure of "subject – object" (V. Shynkaruk) to its interpretation as a multiphase, synchronized act (A. Zlenko) and a dichotomous verbal-nonverbal system aimed at achieving conceptual consensus and trust (G. Shtager, I. Steshenko, M. Savenko, L. Padalka).

The author's definition of communication is well-founded. By this construct, we understand a dynamic, systematically organized process of intersubjective interaction, which is implemented using verbal and nonverbal sign systems and consists not only in the translation and decoding of information flows, but also in the joint construction of new semantic spaces, the achievement of cognitive consonance and the harmonization of the psychological boundaries of the interaction participants.

A theoretical and psychological justification of the phenomenon of interpersonal interaction was carried out and factors that ensure its effectiveness in the professional development of psychology students were identified.

Three key factors of communication were identified and theoretically substantiated: behavioral, instrumental and intra-regulatory.

60 psychology students of Alfred Nobel University were selected for the empirical study.

A diagnostic complex was proposed, which includes the KOS methods, the assertiveness test by V. Capponi and T. Novak, the SPTS scale by S. Lee and B. Quigley,

as well as the self-esteem study method by S. Budassi. Such a choice of tools allows for a multidimensional analysis of the student's professional and communicative profile.

In the process of empirical research, it was confirmed that communicative tendencies are not an isolated characteristic, but are a complex systemic formation. Their successful implementation directly depends on a number of personal determinants: the level of assertiveness, the chosen tactics of self-presentation and the nature of self-esteem.

During the diagnostic work (sample N=60), it was established:

1. The predominance of the adaptive profile: the majority of respondents demonstrated average and high indicators of communicative inclinations (66.67%) and assertiveness (55.00%). This indicates the general social competence of the studied group.

2. The instrumental role of self-presentation in interpersonal interaction: it was found that the active use of assertive tactics ("ingratification", "self-promotion") is characteristic of individuals with high communicative potential, while defensive tactics ("justification") dominate in respondents with a low level of KOS.

3. The fundamental role of self-esteem in ensuring effective communication: it was confirmed that adequate self-esteem (63.33%) is a stabilizer of communication. At the same time, low self-esteem acts as the main internal barrier that provokes social anxiety and reduces initiative in contacts.

Statistical analysis (Spearman's correlation coefficient) allowed us to fully confirm the put forward empirical hypotheses:

1. A direct positive relationship between assertiveness and communicative effectiveness was established.

2. A correlation was proven between the tendency to communicate and the choice of active self-presentation strategies.

3. A nonlinear influence of self-esteem was revealed, where a realistic perception of the "I" is optimal for interpersonal interaction.

The results of the study have applied significance for the development of psychocorrectional programs. The main emphasis in further work should be on the development of assertiveness and stabilization of self-esteem in individuals with a low level of communicative tendencies, which will allow them to move from defensive to active strategies of social interaction.

Keywords: communication, sociability, assertiveness, behavior, interpersonal interaction, self-esteem, self-presentation.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ КОМУНІКАЦІЇ У ПСИХОЛОГІЇ.....	8
1.1. Загальна характеристика теоретичних уявлень про комунікацію в зарубіжній психології	8
1.2. Проблема комунікації у вітчизняній психології	13
1.3. Психологічні умови забезпечення ефективної комунікації.....	20
Висновки до першого розділу	25
РОЗДІЛ 2. ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМУНІКАЦІЇ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ-ПСИХОЛОГІВ.....	28
2.1. Психологічний аналіз феномену міжособистісної взаємодії.....	28
2.2. Обґрунтування психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів.....	34
Висновки до другого розділу	37
РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМУНІКАЦІЇ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ-ПСИХОЛОГІВ.....	40
3.1. Описання вибірки, психодіагностичного інструментарію та методів статистичного аналізу.....	40
3.2. Дослідження психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів.....	43
Висновки до третього розділу	55
ВИСНОВКИ	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	62
ДОДАТКИ	68

ВСТУП

Обґрунтування актуальності теми. Міжособистісна комунікація є фундаментальною основою соціального буття людини. У сучасних умовах, де пряма взаємодія часто замінюється опосередкованою (цифровою), питання психологічного забезпечення якісного спілкування набуває особливої гостроти. Ефективність комунікації залежить не лише від змісту повідомлення, а й від внутрішніх психологічних ресурсів суб'єктів, їхніх настанов та здатності до емпатії. Актуальність дослідження зумовлена декількома важливими причинами.

По-перше, соціальна дефіцитарність: зростання рівня соціальної ізоляції та труднощів у встановленні глибоких міжособистісних контактів особливо чітко спостерігається саме в останні роки, пов'язані із пандемією та війною.

По-друге, конфліктогенність середовища: високий рівень стресу в суспільстві провокує деструктивні форми спілкування.

По-третє, криза автентичності: спостерігається ускладнення процесу самопрезентації та щирості у взаємодії через вплив соціальних мереж.

З урахуванням вищенаведеного можемо констатувати, що забезпечення ефективної міжособистісної комунікації є складним процесом, де психологічні чинники відіграють першочергову роль. Розвиток емпатії, підвищення рівня емоційного інтелекту та свідоме подолання перцептивних бар'єрів дозволяють не лише передавати інформацію, а й будувати стійкі, змістовні взаємини.

Особливого значення цей аспект набуває у контексті професійної підготовки студентів-психологів, для яких міжособистісна комунікація виступає не лише засобом повсякденної взаємодії, а й головним інструментом майбутньої фахової діяльності. Якість їхнього спілкування безпосередньо корелює здатністю вибудовувати терапевтичний альянс, виявляти безумовне прийняття та демонструвати високий рівень емоційної зрілості. Оскільки сучасні студенти зазнають впливу тих самих деструктивних суспільних чинників, що й решта соціуму, вивчення їхніх психологічних ресурсів, комунікативних настанов та процесів сепарації є критично важливим для попередження професійного

вигорання та формування автентичної позиції майбутнього фахівця, що остаточно підтверджує своєчасність і практичну цінність обраної теми дослідження.

Мета роботи – теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити психологічні чинники забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів.

Об’єкт дослідження: психологічний процес комунікації у міжособистісній взаємодії.

Предмет дослідження: психологічні чинники забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів.

Концептуальна гіпотеза дослідження полягає в тому, що психологічне забезпечення комунікації в міжособистісній взаємодії студентів-психологів зумовлене комплексом внутрішніх чинників (регуляторних, поведінкових та оцінкових), де високий рівень комунікативних схильностей виступає результатом гармонійного поєднання адекватної самооцінки, впевненої поведінки та вибору адаптивних тактик самопрезентації.

Емпіричні гіпотези:

1. Існує прямий позитивний зв’язок між рівнем комунікативних схильностей та рівнем асертивності (самоствердження) студентів-психологів. Особи, які здатні відкрито заявляти про свої межі та потреби, не порушуючи прав інших (асертивні), мають вищі показники комунікативної ефективності та легше ініціюють контакти.

2. Високий рівень комунікативних схильностей позитивно корелює з використанням асертивних тактик самопрезентації (наприклад, «інграціяція» або «самопросування») та негативно – з захисними тактиками (наприклад, «залякування» або «виправдання»). Комунікабельні люди частіше використовують активні стратегії впливу на співрозмовника, тоді як люди з низьким рівнем комунікативних здібностей схильні до захисної, уникаючої поведінки в соціумі.

3. Схильність до комунікації має нелінійний зв’язок із рівнем самооцінки: найвищі показники комунікативних схильностей притаманні особам з адекватною самооцінкою, тоді як занижена або різко завищена самооцінка виступають бар’єрами спілкування. Реалістичне сприйняття свого «Я» дозволяє людині бути

вільною в комунікації. Занижена самооцінка провокує страх відмови, а завищена – конфліктність, що знижує загальний інтегральний показник комунікативних схильностей.

Завдання роботи:

1. Проаналізувати вітчизняну та зарубіжну психологічну літературу з проблематики забезпечення ефективної комунікації у міжособистісній взаємодії.

2. Обґрунтувати психологічні чинники забезпечення ефективної комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів.

3. Підібрати методичний інструментарій проведення емпіричного дослідження психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів.

4. Провести емпіричне дослідження психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів та зробити висновки щодо висунутих гіпотез дослідження.

Емпірична база дослідження. Емпіричне дослідження психологічних чинників забезпечення комунікації проводилося на базі Університету імені Альфреда Нобеля та Інституту МІГІС. Для дослідження було відібрано 60 студентів-психологів. Віковий діапазон: від 21 до 52 років (середній вік - 29 років). Статевий склад: вибірка включає 46 жінок та 14 чоловіків, але дослідження проводилося без урахування гендерних відмінностей.

Формування вибірки здійснювалося за принципом добровільної участі та цільового відбору. Учасники дослідження характеризуються спільним видом професійної діяльності (психологія) та перебуванням в ідентичній соціальній ситуації (отримання психологічної освіти).

Методи дослідження: - *теоретичні* (аналіз, порівняння, узагальнення та систематизація теоретичних напрацювань зарубіжних та вітчизняних дослідників);

- *емпіричні*: опитування, психодіагностичні методики: Тест «Оцінка комунікативних та організаторських схильностей» (КОС) (фокус на комунікативних схильностях); Опитувальник «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак); Шкала вимірювання тактик самопрезентації (SPTS) С. Лі та

Б. Куїглі; Методика вивчення самооцінки С. Будассі;

- *математико-статистичні*: кількісна та якісна обробка даних; методи математичної статистики (метод рангової кореляції Спірмена).

Теоретико-методологічна основа дослідження. Теоретико-методологічну основу дослідження становлять:

— на загальнонауковому та системному рівнях: загальна теорія систем (Л. фон Берталанфі), яка дозволяє розглядати міжособистісну комунікацію студентів-психологів як динамічну систему, де внутрішні ресурси особистості та зовнішній соціальний контекст перебувають у постійній взаємозалежності; кібернетичний підхід та теорія людської комунікації (Г. Бейтсон, П. Вацлавик), згідно з якими будь-яка взаємодія є процесом обміну інформацією, де неможливо не комунікувати, а якість спілкування визначається як змістовим, так і реляційним (рівнем стосунків) аспектами;

— на конкретно-психологічному рівні: гуманістичний та людино-центрований підхід (К. Роджерс), що визначає емпатію, конгруентність (автентичність) та безумовне прийняття як базові психологічні чинники забезпечення якісного та терапевтичного міжособистісного спілкування; трансактний аналіз (Е. Берн), який пояснює міжособистісну взаємодію через динаміку его-станів («Батько», «Дорослий», «Дитина») і дозволяє проаналізувати рівень автономії та комунікативні позиції майбутніх фахівців; психосоціальна теорія розвитку (Е. Еріксон), зокрема концепція формування ідентичності в юнацькому віці та криза «інтимність проти ізоляції», що є ключовою для студентського періоду;

— на рівні конкретних психологічних теорій та емпіричних моделей: теорія прив'язаності та концепція менталізації (Дж. Боулбі, М. Ейнсворт, П. Фонагі), що обґрунтовують вплив раннього досвіду стосунків у батьківській родині на здатність дорослої особистості розуміти емоційні стани (свої та партнера) і вибудовувати безпечну комунікацію; концепція емоційного інтелекту (Дж. Майер, П. Селовей, Д. Гоулман), що розкриває механізми саморегуляції, розпізнавання емоцій (інтраекспресивність) та їх конструктивного вираження у

процесі взаємодії; теорія психологічних меж особистості (Е. Гартманн), яка пояснює індивідуальні відмінності у сприйнятті особистісного простору, диференціації власного «Я» від інших та захисту індивідуальних кордонів у комунікативному середовищі.

Питання комунікативності особистості та комунікаційної взаємодії у вітчизняній психології вивчали І. Баранець, Л. Гаращенко, Б. Гріншпун, О. Денисенко, О. Запорожець, С. Кондратюк, М. Листопад, І. Мартиненко, Н. Пахомова, М. Савченко, В. Тарасун, М. Шеремет, Є. Федосєєва та ін.

Теоретична значущість та наукова новизна дослідження полягають у тому, що поглиблено уявлення про психологічну структуру комунікативної схильності особистості, яка розглядається не лише як сукупність здібностей, а як результат інтеграції самооцінних, поведінкових та самопрезентаційних чинників. Теоретично обґрунтовано модель психологічного забезпечення комунікації студентів-психологів, що базується на єдності когнітивного (самооцінка), поведінкового (асертивність) та інтеракційного (самопрезентація) компонентів.

Практична значущість дослідження полягає в тому, що результати дослідження можуть стати основою для створення програм соціально-психологічного тренінгу, спрямованого на розвиток асертивності та формування навичок ефективної самопрезентації.

Апробація роботи. Результати дослідження доповідалися на міжнародній науково-практичній конференції «Практична психологія у сучасному вимірі», 21 квітня 2026 р. з тезами доповіді на тему: «Психологічні чинники забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії».

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел (80 найменувань). Зміст роботи висвітлено на 61 сторінках основного тексту і містить 10 таблиць і 2 рисунки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ КОМУНІКАЦІЇ У ПСИХОЛОГІЇ

1.1. Загальна характеристика теоретичних уявлень про комунікацію в зарубіжній психології

Дослідження феномену міжособистісної комунікації у західній психологічній науці відзначається багатоваріантністю підходів та парадигм, що зумовлено складністю і багатоаспектністю самої природи людської взаємодії. Еволюція теоретичних уявлень про комунікативні процеси пройшла тривалий шлях від лінійних, суто інформаційних моделей до складних системних, інтеракційних та гуманістичних концепцій, де комунікація (спілкування) розглядається не просто як механічна передача повідомлень, а як простір взаємного конструювання смислів, виявлення автентичності та реалізації особистісного потенціалу суб'єктів. Аналіз зарубіжного досвіду допомагає простежити, як фокус дослідницької уваги поступово зміщувався із зовнішніх характеристик комунікативного акту на глибокі внутрішні, інтрапсихічні чинники – емоційну зрілість, рівень автономії, специфіку психологічних меж та здатність до емпатії. Розуміння цих закономірностей є фундаментальним для експлікації психологічних умов забезпечення якісної комунікації сучасного фахівця, зокрема у межах навчально-професійної діяльності студентів-психологів.

У своєму фундаментальному значенні комунікація, що етимологічно виводить свій корінь від індоєвропейського «mei» (обмін, зміна), постає як специфічна форма людської взаємодії, центрована на процесі обміну інформацією. Водночас цей феномен потребує чіткої поняттєвої диференціації. На відміну від діалогу, кінцевою інтенцією якого є глибока інтеграція та емоційне злиття суб'єктів, а також від спілкування, що функціонує як масштабний механізм репродукування та трансляції соціокультурного досвіду, комунікація зберігає свою первинну інформаційно-експресивну специфіку [7, с. 10].

Історична еволюція терміна «комунікація» в англійській мові бере свій

початок із XV століття, коли він слугував для опису загальних процесів передачі інформації чи повідомлень. Проте вже у XVII столітті семантичне поле цього поняття зазнало розширення, охопивши також і матеріально-технічні засоби зв'язку, зокрема транспортні артерії, такі як дороги, канали, а згодом і залізничні шляхи [35].

Витоки теоретичного аналізу феномену «комунікація» традиційно пов'язують із науковим доробком А. Сміта, зокрема з його концепцією «поділу праці». Попри те, що автор розглядав комунікативні процеси крізь призму економічних закономірностей (як чинник лібералізації руху товарів та робочої сили), він визначив комунікацію як фундаментальну передумову праксеологічної диференціації. На думку дослідника, саме вона уможлиблює координацію колективної діяльності та структурування загальної економічної активності. Прикметно, що в цей період поняття засобів комунікації трансформується, охоплюючи, поряд із класичними шляхами сполучення, новітні інформаційні канали – пресу та телеграф [52].

Витоки інтерпретації грошей як особливого символічного медіатора та комунікативного каналу простежуються у класичній англійській політичній економії. Зокрема, наукові розвідки Дж. Стюарта Мілля заклали теоретичний фундамент для сучасного трактування фінансових потоків як інформаційних сигналів, що функціонують за принципом зворотного зв'язку. Такий підхід фактично став концептуальним прообразом майбутніх кібернетичних моделей, які згодом знайшли своє широке застосування в соціальних і поведінкових науках [48]. Подальший глибокий розвиток зазначена парадигма здобула у соціогуманітарному дискурсі, зокрема у класичній праці Г. Зіммеля «Філософія грошей» [51] та структурно-функціональних розробках Т. Парсонса [49]. У дослідженнях цих авторів фінансовий інструментарій інтерпретується не просто як економічна категорія, а як специфічний, високоінтегрований засіб соціальної комунікації, що забезпечує взаємодію між суб'єктами соціуму.

На початкових етапах XIX століття починають формуватися перші соціологічні парадигми, у межах яких концепт комунікації як фундаментальної

передумови існування, функціонування та прогресу соціуму зазнав суттєвої теоретичної еволюції. Зокрема, у межах органічної теорії Г. Спенсера суспільство інтерпретувалося як складний живий організм, де комунікативні канали виконували роль своєрідної «судинно-нервової системи». Дослідник обґрунтував, що зі зростанням масштабів суспільства та диференціацією його структур виникає гостра потреба у розвитку розподільних і регулятивних засобів зв'язку. У такий спосіб Г. Спенсер одним із перших довів, що соціальна інтеграція та стабільність взаємодії між різними елементами суспільної системи безпосередньо залежать від ефективності наявних комунікаційних процесів [53].

У науковому вжитку у більш сучасному розумінні поняття «комунікація» з'явилося на поч. XX ст., а інтерес до її наукового вивчення зростав по мірі появи та розвитку технічних засобів зв'язку (телеграф, телефон, радіозв'язок), які дозволили людині передавати інформацію на великі відстані. В подальшому будь-які економічні, політичні та соціальні зміни в суспільстві, розвиток інтеграційних та глобалізаційних процесів завжди супроводжувалися змінами в області комунікації. З початку 20-х рр. XX ст. інтенсивний розвиток комунікативних технологій (в сфері преси, радіо, кіно та телебачення) сприяв формуванню комунікації як специфічного предмета наукових досліджень. На передній план виходять праці Ф. Уебстера [55] про теорії інформаційного суспільства, Л. Фестінгера [45] про теорію когнітивного дисонансу тощо.

Так, Ф. Уебстер у своїх працях розглядає комунікацію як стрижневий елемент та головний рушій еволюції сучасного соціуму, аналізуючи її крізь призму теорій інформаційного суспільства. На його думку, сутність комунікації в епоху постмодерну трансформується: вона перестає бути просто інструментом передачі повідомлень і перетворюється на всеохопне інформаційне середовище, яке реструктурує повсякденне життя людей. Дослідник наголошує на якісному збільшенні інформаційного обсягу взаємодії (так званий «інформаційній вибуховості»), де теоретичні знання, медіамережі та цифрові канали починають визначати характер соціальних зв'язків [55].

Л. Фестінгер підходить до сутності комунікації з позицій соціальної

психології, розкриваючи її внутрішні, інтрапсихічні механізми через призму своєї класичної теорії когнітивного дисонансу. Учений доводить, що комунікація виступає головним інструментом регуляції психологічного комфорту особистості під час взаємодії з іншими. Згідно з його поглядами, коли людина стикається з інформацією або думками партнера, які суперечать її власним настановам чи уявленням, виникає внутрішнє напруження (дисонанс), яке спонукає індивіда до активних комунікативних дій. Л. Фестінгер стверджує, що сутність спілкування полягає у прагненні суб'єктів досягти когнітивного консонансу (узгодженості), через що люди або активно шукають підтверджуючу інформацію і змінюють власні погляди, або ж вдаються до комунікативного захисту, викривлення чи уникнення джерел дисонуючих сигналів [45].

Суттєвий внесок у розширення та поглиблення теоретичного базису західної комунікативістики зробили праці сучасних дослідників, які перевели аналіз спілкування у площину міждисциплінарного синтезу.

М. Віккерс у своїх наукових розвідках фокусується на синергетичному підході до комунікації, інтерпретуючи її як складну, динамічну «комунікативну систему». Дослідник зосереджує увагу на аналізі внутрішніх механізмів та закономірностей самоорганізації, упорядкування та еволюції цих систем у мінливому соціальному середовищі. Згідно з його поглядами, будь-який акт міжособистісної взаємодії не є статичним чи ізольованим; він підпорядкований законам системної динаміки, де зміна одного елемента (наприклад, емоційного стану чи комунікативної настанови одного з учасників) неминуче призводить до перебудови всієї архітектури спілкування [54].

К. Розенгрэн здійснює масштабну історико-теоретичну реконструкцію комунікативних процесів, пропонуючи чітку характеристику та періодизацію основних етапів розвитку комунікацій у людському соціумі. Учений розглядає еволюцію спілкування не просто як хронологічну зміну технологій (від усного слова до цифрових мереж), а як поступове ускладнення психосоціальних зв'язків між людьми та трансформацію способів кодування й декодування інформації. К. Розенгрэн наголошує, що кожен новий етап розвитку комунікації висуває вищі

вимоги до когнітивних та перцептивних здібностей індивіда [50].

Б. Міге робить вагомий внесок у систематизацію наукового знання про спілкування, розробляючи комплексні концептуальні підходи, фундаментальні теорії та моделі комунікацій. Учений критикує спрощені, лінійні схеми передачі інформації й натомість пропонує багатовимірні моделі, де комунікація постає як простір соціального обміну, насичений соціокультурними змістами, владними відносинами та психологічними очікуваннями. Б. Міге акцентує увагу на тому, що в будь-якій моделі взаємодії ключову роль відіграє позиція суб'єкта, його ціннісні орієнтири та здатність до інтерпретації дій іншого. Це положення є засадничим для аналізу міжособистісної взаємодії майбутніх психологів, адже моделі Б. Міге дозволяють наочно продемонструвати, що успішний терапевтичний або міжособистісний діалог можливий лише тоді, коли комунікація будується не як монологічний вплив, а як взаємне конструювання смислів на основі поваги до психологічних меж кожного учасника [47].

Особливої наукової уваги заслуговує концептуальна позиція Дж. Куйленбурга, який інтерпретує комунікацію як фундаментальний метадискурс – глобальну систему взаємодії та інтеракції, що виступає першоосновою і базисом для будь-яких процесів життєдіяльності індивіда та соціуму в цілому. У межах цього підходу комунікація не обмежується лише актом передачі інформації, а розглядається як динамічна триєдність: як вихідна передумова соціального буття, як безперервний процесуальний вимір людського існування та як сукупність соціокультурних і психологічних результатів цієї взаємодії. Таке розуміння дозволяє проаналізувати комунікативний простір особистості не просто як набір мовленнєвих навичок, а як цілісне середовище, у якому через метадискурсивні практики відбувається конструювання особистісної ідентичності, усвідомлення особистісних меж та становлення інтерсуб'єктивного досвіду [44].

Таким чином, ретроспективний аналіз еволюції теоретичних уявлень про комунікацію в зарубіжній психології та суміжних соціогуманітарних науках свідчить про поступовий перехід від спрощених, лінійних та інфраструктурно-економічних моделей до складних системних, синергетичних та метадискурсивних

концепцій. Узагальнення поглядів західних дослідників – від класичних ідей суспільного обміну та органічної інтеграції до новітніх теорій когнітивної регуляції, системної динаміки й інформаційного суспільства – дозволяє інтерпретувати комунікацію не як технічний процес трансляції повідомлень, а як багаторівневий простір інтерсуб'єктивної взаємодії. У цьому контексті сутність комунікативних процесів виявляється нерозривно пов'язаною з внутрішньо-психологічною архітектурою особистості: її когнітивною узгодженістю, здатністю до адаптації в динамічних системах, перцептивною готовністю до декодування смислів та гнучкістю психологічних меж.

1.2. Проблема комунікації у вітчизняній психології

Вважаємо за доцільне також розглянути підходи до визначення комунікації низкою вітчизняних дослідників.

Звертаючись до «Філософського енциклопедичного словника» (ред. В. Шинкарук), категорію «комунікація» у широкому значенні розуміємо як процеси людської життєдіяльності та синонім до категорії «спілкування». За такого підходу комунікацію трактують як акт взаємодії за лінійною структурою «суб'єкт – об'єкт». При цьому важливо, що отримувач інформації в такій моделі не завжди ототожнюється з пасивним чи неживим предметом, хоча й посідає позицію об'єкта впливу [40].

У контексті структурно-функціонального аналізу міжособистісної взаємодії особливої ваги набуває підхід А. Зленка, який інтерпретує комунікацію як складний багаторівневий процес, що розгортається через низку послідовних і взаємо детермінованих фаз. Дослідник наголошує на лінійній та водночас системній залежності кожного етапу цієї структури, де збій або викривлення на одному з рівнів (від кодування повідомлення до його трансляції) руйнує цілісність контакту. Відтак, за А. Зленком, архітектура комунікативного акту вимагає ретельної психологічної та когнітивної синхронізації його учасників, оскільки саме якість проходження кожної окремої фази є критичною передумовою для того, щоб

адресат зміг не просто сприйняти зовнішню форму, а адекватно інтерпретувати глибинний зміст та автентичну суть отриманої інформації [9, с. 30].

Г. Штагер, І. Стешенко, М. Савенко та Л. Падалка пропонують більш широке трактування комунікації як багатогранного явища, що пронизує всі рівні соціальної та професійної взаємодії. У межах такого підходу комунікація інтерпретується як дихотомічна структура, що поєднує вербальний та невербальний інструментарій (експлікований у формі усного мовлення, писемності, міміки та жестикуляції). Ця взаємодія реалізується через розгалужену систему каналів – від діалогічних форматів міжособистісного спілкування та групових дискусій до формалізованих потоків офіційного документообігу. Дослідники акцентують увагу на тому, що сутність комунікації виходить далеко за межі утилітарної трансляції відомостей, постаючи як складний інтра- та інтерпсихічний механізм, спрямований на конструювання атмосфери взаємної довіри, гармонізацію міжособистісних стосунків і досягнення концептуального консенсусу між суб'єктами інтеракції [42, с. 668].

У наукових розвідках К. Кугай комунікація дефініюється як цілеспрямований «процес передачі інформації, ідеї, думки або почуттів від однієї особистості до іншої засобами спілкування» [46, с. 8]. У межах цього підходу аналізований феномен постає як перманентний обмін інформаційними повідомленнями, що виступає одним із базових інтерсуб'єктивних інструментів налагодження міжособистісних та соціокультурних контактів. Вказана авторка акцентує увагу на інтегральній природі комунікативного акту, де когнітивний компонент (трансляція думок та ідей) нерозривно пов'язаний з афективною сферою особистості (вираженням емоцій та почуттів). Таке трактування є важливим для психологічного аналізу, оскільки воно демонструє, що успішне встановлення контакту між суб'єктами вимагає не лише інформаційної точності, а й емпатійної залученості учасників взаємодії.

У наукових працях Л. Романюк аналізоване поняття інтерпретується як «обмін думками та досягнення взаємного порозуміння між людьми в процесі спілкування». Дослідниця зміщує акцент з інструментальної (технічної) функції

передачі інформації на її інтерсуб'єктивний результат, де ключовим критерієм успішності взаємодії постає саме інтерпретаційна точність та інтелектуальний консенсус. Таке трактування вказує на те, що комунікативний акт не може вважатися завершеним, якщо учасники не досягли смислової конвергенції – спільного поняттєвого поля, у межах якого думки кожної зі сторін є не просто почутими, а адекватно інтегрованими в когнітивну систему партнера по спілкуванню [27, с. 194].

У науковому доробку Л. Шлеїної та О. Зімонової комунікація дефініюється як «процес передавання інформації між суб'єктами через певні канали з метою досягнення взаєморозуміння та співпраці». Авторки пропонують системний погляд на структуру міжособистісної взаємодії, виокремлюючи в ній суб'єкт-суб'єктну архітектуру, інструментальний вимір (канали зв'язку), а також чітку цільову спрямованість. У межах цього підходу трансляція інформаційних потоків не є самоціллю, а виступає функціональним інструментом для досягнення вищих соціально-психологічних дериватів – когнітивного консенсусу (взаєморозуміння) та синергетичної праксеологічної активності (співпраці) [41, с. 131]. Вважаємо це положення є фундаментальним для аналізу професіогенезу майбутніх психологів, оскільки вказує на те, що ефективність комунікації вимірюється не кількістю переданих повідомлень, а якістю налагодженої спільної діяльності.

У концептуальних підходах І. М'язової комунікація розглядається як цілеспрямований процес передачі повідомлення та інформації з використанням правил і норм, необхідних для досягнення гармонізації. Авторка зміщує фокус дослідження з суто технічного транзиту даних на регулятивно-нормативний аспект взаємодії. У межах цієї моделі успішність спілкування безпосередньо залежить від дотримання суб'єктами певних соціально-психологічних, етичних та лінгвістичних конвенцій (правил і норм). Наголошуючи на «гармонізації» як фінальній меті комунікативного акту, дослідниця фактично вказує на потребу в досягненні внутрішньої та зовнішньої збалансованості стосунків, емоційного комфорту й безконфліктного співіснування учасників інтеракції, що є ключовим індикатором високої комунікативної компетентності особистості [15, с. 4].

Особливий інтерес у контексті дослідження викликає підхід Є. Уханова, який трактує комунікацію як безперервний, процесуальний феномен, в основі якого фіксується очевидне домінування інноваційного компонента над традиційним. Автор відходить від статичного розуміння комунікативних структур, інтерпретуючи спілкування як креативне та лабільне середовище. У межах цієї концепції традиція виступає лише вихідним базисом, тоді як стрижневим рушієм комунікації є постійне генерування, трансляція та інтеграція нових смислів, форм і технологій взаємодії [32, с. 11]. На нашу думку, для майбутніх психологів такий підхід є надзвичайно евристичним, оскільки він пояснює, чому сучасний комунікативний простір студентства вимагає високого рівня когнітивної гнучкості та готовності до швидкої адаптації в умовах перманентного оновлення інформаційних форматів.

У межах соціально-психологічного підходу Т. Павленко комунікація інтерпретується як «спосіб взаємодії особистості з навколишнім середовищем, завдяки якому вона має змогу засвоїти суспільні цінності, сформувані індивідуальний стиль діяльності і спілкування». Авторка виокремлює подвійну функцію комунікативного процесу, яка гармонійно поєднує інтерзацію (інтеграцію суб'єкта в культуру через інкультурацію та прийняття аксіологічних норм) та індивідуалізацію (викристалізування унікального поведінкового репертуару). У такому контексті спілкування постає не як пасивне сприйняття інформації, а як активний простір життєтворчості особистості, де через діалог із соціумом відбувається становлення її автентичного Я-образу, розробка авторських стратегій взаємодії та шліфування професійного інструментарію [23, с. 373].

Значний науковий інтерес викликає дефініція О. Чорнобая, який визначає комунікацію як «спілкування, обмін думками, даними, ідеями тощо, тобто як специфічну форму взаємодії людей у процесі їхньої пізнавально-трудової діяльності». Автор фактично екстраполює дослідження комунікативного феномену на площину діяльнісного підходу, обґрунтовуючи, що інформаційний та інтелектуальний обмін не існують ізольовано, а є іманентною складовою людської праці та пізнання. У межах цієї концепції комунікація постає як головний

координаційний та когнітивний інструмент, що уможливорює колективну діяльність [337, с. 350]. Для майбутніх психологів такий погляд є базовим, оскільки він підкреслює, що навчально-професійна та майбутня практична діяльність студентів є процесами, які повністю конструюються і реалізуються через комунікативну взаємодію.

М. Остапенко доходить висновку, що комунікація розглядається науковцями як міждисциплінарне поняття на перетині низки наук (філософія, психологія, педагогіка, соціологія, управління та ін.) та втілюється у трьох основних теоретичних підходах: структурному, біхевіористичному та культурному (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Підходи до визначення комунікації за М. Остапенко (складено за [22, с. 139])

У науковому доробку Ю. Косенко акцентується увага на феномені поняттєвого плюралізму в межах комунікативної парадигми. Дослідниця зазначає, що значна кількість науковців здійснювала спроби кількісного підрахунку та систематизації дефініцій конструкту «комунікація», які функціонують у науковому обігу. Зокрема, відомий американський теоретик Ф. Денс виявив 95 дефініцій цього поняття, які згодом класифікував за 15 базовими категоріями. Подальше розширення цього бібліографічного та семантичного поля зафіксовано у розвідках Н. Валінської, яка нарахувала понад 200 дефініцій, диференціювавши їх за 18 значеннєвими (семантичними) категоріями [13, с. 21]. Наведені статистичні дані

яскраво ілюструють багатоаспектність та міждисциплінарний характер досліджуваного феномену, що ускладнює вироблення єдиного уніфікованого підходу та вимагає від сучасних психологів чіткої методологічної рефлексії при виборі найбільш доцільного визначення.

У цьому ж дослідженні Ю. Косенко значиться, що польський дослідник Т. Гобан-Клас виділив 7 типових підходів до визначення поняття «комунікація», які розкривають різні її аспекти та визначають її функціональне призначення (рис. 1.2) [13, с. 42-43].



Рис. 1.2. Підходи до визначення поняття «комунікація» за Ю. Косенко (узагальнено за [13, с. 42-43])

Таким чином, значне розмаїття наведених дефініцій поняття «комунікація» не лише підтверджує багатоаспектність та полісемантичність цього феномену, а й переконливо свідчить про глибокий дослідницький інтерес до його вивчення з боку

представників різних наукових галузей. Наявність чисельних категоріальних груп та семантичних підходів доводить, що комунікативний процес не може бути обмежений межами однієї парадигми. Він є інтегральним соціогуманітарним конструктом, де технічні, соціологічні, праксеологічні та психологічні виміри перебувають у постійному діалектичному зв'язку. Для нашого дослідження такий поняттєвий плюралізм відкриває можливість фокусування на інтрапсихічній та інтерсуб'єктивній природі спілкування, де ключовими дериватами взаємодії постають емоційна зрілість, когнітивний консонанс, взаєморозуміння та гармонізація міжособистісного простору особистості.

Синтезуючи вищевикреслені підходи вітчизняних та зарубіжних дослідників, а також спираючись на положення системно-діяльнісної та гуманістичної парадигм, під комунікацією ми пропонуємо розуміти динамічний, системно організований процес інтерсуб'єктивної взаємодії, що реалізується за допомогою вербальних і невербальних знакових систем і полягає не лише в трансляції та декодуванні інформаційних потоків, а й у спільному конструюванні нових смислових просторів, досягненні когнітивного консонансу та гармонізації психологічних меж учасників інтеракції.

Наше розуміння цього феномену базується на кількох принципових положеннях.

По-перше, на відміну від класичних кібернетичних (лінійних) моделей, де комунікація розглядається як односпрямований рух від суб'єкта до об'єкта, у нашому визначенні вона постає як інтерсуб'єктивне явище. Це означає, що обидва учасники є активними, рівноправними центрами психічної активності. Зміна стану одного елемента цієї системи (наприклад, емоційного фону) неминуче перебудовує всю архітектуру взаємодії (відповідно до системного підходу М. Віккерса).

По-друге, запропонований конструкт заперечує спрощене розуміння комунікації як механічного «пакування» та пересилання даних. Головним дериватом (результатом) процесу є спільне конструювання нових смислів. Це інтегрує позицію Б. Міге та Дж. Куйленбурга про те, що в процесі комунікативного метадискурсу створюється нова соціокультурна та психологічна реальність, якої не

існувало до моменту контакту.

По-третє, введення у дефініцію поняття «когнітивного консонансу» (як відсилання до теорії Л. Фестінгера) підкреслює інтрапсихічну функцію комунікації. Спілкування є інструментом внутрішньої стабілізації особистості: через обмін думками та отримання зворотного зв'язку суб'єкт долає внутрішню напругу, узгоджує свої уявлення про світ із думками партнерів і досягає взаєморозуміння (у трактуванні Л. Романюк, Л. Шлеїної та О. Зімоної).

Попри те, що комунікації як соціальному процесу іманентно притаманні ознаки інституційності, регулятивності та чіткої нормативної регламентації, у межах безпосереднього інтерсуб'єктивного спілкування взаємодія набуває характеру континуального, циклічного обміну. У цьому дискурсивному просторі кожен учасник рефлексує над отриманим повідомленням не як над статичним чи завершеним актом, а як над динамічною основою для подальшої герменевтичної інтерпретації [25].

Окреслений теоретичний базис створює методологічне підґрунтя для подальшого, більш глибокого вивчення конкретних психологічних чинників, які визначають успішність міжособистісної комунікації суб'єкта, що й обумовлює логіку нашого наступного дослідницького кроку.

1.3. Психологічні умови забезпечення ефективної комунікації

Ефективність комунікативного процесу в сучасній психологічній науці розглядається не просто як технічно точна трансляція інформаційних потоків, а як багатоаспектний соціально-психологічний феномен, результатом якого є досягнення інтерсуб'єктивного консенсусу, інтелектуального взаєморозуміння та емоційної збалансованості між учасниками інтеракції. У зв'язку з цим виникає необхідність теоретичного виокремлення та систематизації психологічних умов, які детермінують успішність, екологічність та продуктивність міжособистісної взаємодії.

Низка фахівців уже робила спроби визначити психологічні умови ефективної

(результативної) комунікації.

Так, С. Дорофей такими передумовами вважає «рівень сформованості емоційного інтелекту, соціальної чутливості, самоповаги, емпатійності та здатності до прийняття відповідальності за зміст комунікації» [8, с. 88].

В. Цімболинець до таких передумов відносить психоемоційний стан обох сторін, рівень тривожності, особистісні особливості, здатність до рефлексії та управління емоціями [34, с. 43].

Л. Галаєвська – «володіння різними функціональними стилями, вміння використовувати мовні засоби, оптимальні для конкретної мовленнєвої ситуації, додержання правильної літературної вимови, правопису, лексичних, граматичних і орфоепічних норм, без них не можна говорити про опанування комунікативними вміннями» [4, с. 23].

Л. Нестеренко до таких умов відносить: вміння демонструвати увагу до партнера по комунікації, усвідомлювати не лише вербальні, а й невербальні елементи комунікації; можливість здійснювати постійний самоконтроль, та, своєю мовленнєвою й не мовленнєвою поведінкою допомагати співрозмовнику зрозуміти себе; вміння використовувати мовленнєві засоби у відповідності до конкретного функціонального стилю, якого вимагає комунікативна ситуація та володінням навичками передавати повідомлення за допомогою невербальних засобів комунікації, тощо; намагання знайти у почутому корисну інформацію; концентруватися; фіксувати основні положення за допомогою письмового мовлення; утримуватися від порад та швидких висновків до серйозного осмислення комунікативного повідомлення; задавати уточнюючі запитання; формулювати висновки у внутрішньому мовленні; аналізувати невербальні сигнали комунікатора; аналізувати та оцінювати зміст повідомлення важливими факторами, що стимулюють розвиток зворотного зв'язку [18, с. 297-298].

Під психологічними умовами ми розуміємо сукупність внутрішніх (суб'єктивних, особистісних) та зовнішніх (ситуативних, інтеракційних) чинників, що безпосередньо впливають на характер проходження всіх фаз комунікативного акту та мінімізують ризики виникнення когнітивних і семантичних бар'єрів.

Аналіз наукових праць у галузі психології спілкування дозволяє диференціювати зазначені умови за кількома базовими блоками: особистісно-центричним, операційно-технічним, емоційно-перцептивним та регулятивно-нормативним.

1. Особистісно-центричні умови: когнітивна гнучкість та автентичність.

Провідною внутрішньою умовою продуктивної взаємодії виступає когнітивна гнучкість (лабільність) особистісних структур учасників комунікації. Спираючись на підхід Є. Уханова [32], який акцентує на домінуванні інноваційного компонента над традиційним у структурі сучасного інформаційного обміну, успішна комунікація вимагає від суб'єкта здатності оперативно перебудовувати власні когнітивні схеми, відмовлятися від ригідних поведінкових патернів та стереотипів сприйняття. Когнітивна гнучкість дозволяє долати явища «семантичного консерватизму», забезпечуючи готовність до сприйняття принципово нової інформації та незвичних інтерпретаційних моделей партнера.

Важливою складовою цього блоку є автентичність та конгруентність комунікаторів (у річищі гуманістичної парадигми К. Роджерса). Конгруентність передбачає повну відповідність зовнішніх вербальних і невербальних проявів особистості її внутрішньому психологічному стану, емоційним переживанням та ціннісним орієнтаціям. Відсутність конгруентності породжує феномен «подвійного послання» (double-bind), коли неcodована емоційна напруга або невербальні сигнали (міміка, пози, жести) суперечать раціональному змісту слів. Це автоматично блокує формування довіри, викликає когнітивний дисонанс у реципієнта і деформує загальну архітектуру міжособистісного контакту.

2. Емоційно-перцептивні умови: емпатійна залученість та емоційний інтелект.

Комунікативний акт не може вважатися завершеним без досягнення ціннісно-сислової єдності, що актуалізує роль емоційного чинника. Базовою умовою тут постає емпатійна залученість та розвинений емоційний інтелект (EQ) суб'єктів взаємодії. Як зазначає К. Кугай, передача думок або почуттів засобами спілкування невіддільна від афективної сфери особистості [46]. Ефективна

комунікація уможлиблюється лише тоді, коли комуніканти володіють навичками децентрації – здатності емоційно відсторонитися від власної егоцентричної позиції та подивитися на ситуацію очима іншого.

Емпатія як психологічна умова забезпечує безоціночне прийняття феноменологічного світу партнера, що дозволяє: мінімізувати дію захисних механізмів психіки; створити безпечний, психологічно комфортний простір для самовираження; адекватно інтерпретувати не лише експліцитний (явний) семантичний зміст повідомлення, а й його імпліцитний (прихований) підтекст та емоційне забарвлення.

3. Операційно-технічні умови: рефлексивне слухання та синхронізація каналів.

Змістовне збагачення інформації та трансформація лінійного транзиту даних у повноцінний, зрілий діалог потребують дотримання низки операційних умов спілкування. Ключовою серед них є володіння технологіями рефлексивного та активного слухання (з'ясування, перефразування, віддзеркалення почуттів, резюмування). Згідно з дослідженнями О. Чорнобая, у процесі пізнавально-трудої діяльності комунікація функціонує як координаційна матриця [37]. Якщо учасники взаємодії використовують пасивні або деструктивні стратегії слухання, виникає явище «ілюзії комунікації», за якого фактичний обмін репліками відбувається, але інтеграція нових знань та узгодження смислів не досягаються.

Додатковою умовою у цьому блоці є мультимодальна синхронізація вербальних і невербальних каналів зв'язку. Продуктивна сумісна діяльність вимагає від суб'єктів високої сенсорної чутливості до жестів, проксемики (дистанції у спілкуванні), паралінгвістичних характеристик мовлення (тембр, темп, паузи). Узгодженість цих каналів забезпечує безперешкодне кодування та декодування інформації, нівелюючи ризик викривлення чи часткової втрати вихідних смислів.

4. Регулятивно-нормативні умови: конвенційність та збереження психологічних меж.

Особливе місце у структурі забезпечення комунікативної ефективності посідає дотримання соціально-психологічних конвенцій, правил та етичних норм.

Розглядаючи підхід І. М'язової, ми зазначали, що комунікація – це цілеспрямований процес, який потребує нормативного регулювання задля досягнення загальної гармонізації стосунків [15]. Нормативна регламентація виступає не обмежувальною рамкою, а стабілізуючим інструментом, що знижує рівень невизначеності й тривожності під час контакту.

Для наочності та систематизації виокремлених теоретичних положень, структуру психологічних умов забезпечення ефективної комунікації представлено у вигляді узагальнюючої таблиці (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Структурно-функціональна матриця психологічних умов ефективної комунікації

Блок психологічних умов	Базові компоненти та прояви	Психологічна функція (результат)
Особистісно-центричний	Когнітивна гнучкість, лабільність, конгруентність, автентичність Я-вираження.	Подолання когнітивної ригідності, профілактика «подвійних послань», формування базисної довіри.
Емоційно-перцептивний	Емпатійна залученість, розвинений емоційний інтелект (EQ), здатність до децентрації.	Створення безпечного безоціночного простору, адекватне декодування афективного підтексту повідомлень.
Операційно-технічний	Технології активного (рефлексивного) слухання, синхронізація вербальних і невербальних кодів.	Кумулятивне збагачення інформації, трансформація монологу в діалог, зниження інформаційних втрат.
Регулятивно-нормативний	Дотримання соціокультурних та етичних норм, екологічність та збереження психологічних меж.	Зниження інтерсуб'єктивної тривожності, досягнення когнітивного консонансу, профілактика деструкцій.

Таким чином, системний аналіз психологічних умов забезпечення ефективної комунікації свідчить, що успішність цього процесу безпосередньо залежить від інтегративної взаємодії особистісних, емоційних, операційних та регулятивних чинників. Ефективна комунікація не є константою чи суто вродженою властивістю особистісних структур індивіда; вона постає як динамічне утворення, що оптимізується за умови високого рівня розвитку рефлексивних, емпатійних та когнітивних здібностей суб'єктів взаємодії.

Виокремлені умови мають вирішальне значення для процесу професіогенезу майбутніх фахівців (зокрема, психологів), оскільки формування їхнього

індивідуального стилю діяльності та майбутньої праксеологічної ефективності безпосередньо пов'язане з усвідомленим опануванням та інтеграцією зазначених психологічних умов у структуру власної комунікативної компетентності.

Висновки до першого розділу

У першому розділі роботи здійснено цілісний теоретико-методологічний аналіз проблеми комунікації у психологічній науці та суміжних соціогуманітарних дисциплінах, що дозволило систематизувати історичні передумови, сучасні підходи та психологічні умови забезпечення ефективності досліджуваного феномену. Проведене дослідження дає підстави для таких наукових узагальнень.

Ретроспективний аналіз еволюції зарубіжних теоретичних уявлень про комунікацію засвідчив наявність вираженого поняттєвого плюралізму та поступовий перехід від спрощених, лінійних моделей інформаційного транзиту до складних системно-метадискурсивних і гуманістичних концепцій. Етимологічно центрована на ідеї обміну, комунікація у західному науковому дискурсі пройшла еволюційну траєкторію від праксеологічного (А. Сміт) та структурно-інституційного медіатора (Дж. С. Мілль, Г. Зіммель, Т. Парсонс, Г. Спенсер) до всеохопного інформаційного середовища (Ф. Уебстер).

Сучасна зарубіжна психологія та комунікативістика (Л. Фестінгер, М. Віккерс, К. Розенгрєн, Б. Міґе, Дж. Куйленбург) інтерпретують комунікацію не як технічний акт ретрансляції відомостей, а як динамічний простір інтерсуб'єктивної взаємодії та фундаментальний метадискурс, у якому відбувається взаємне конструювання смислів. Науково доведено, що якість комунікативних процесів безпосередньо зумовлюється інтрапсихічною архітектурою особистості: її когнітивною узгодженістю, перцептивною готовністю до декодування сигналів та лабільністю психологічних меж.

Огляд вітчизняних підходів до вивчення комунікації унаочнив тенденцію до інтеграції її категоріального поля із поняттям «спілкування», а також підтвердив високий ступінь міждисциплінарної дифузії цього феномену. У вітчизняній

науковій школі зафіксовано перехід від розуміння комунікації як асиметричного впливу за лінійною структурою «суб'єкт – об'єкт» (В. Шинкарук) до її трактування як багатофазного, синхронізованого акту (А. Зленко) та дихотомічної вербально-невербальної системи, спрямованої на досягнення концептуального консенсусу й довіри (Г. Штагер, І. Стешенко, М. Савенко, Л. Падалка).

Аналіз джерельної бази дозволив диференціювати діяльнісний (О. Чорнобай), соціально-адаптаційний (Т. Павленко), нормативно-регулятивний (І. М'язова) та інноваційно-динамічний (Є. Уханов) вектори дослідження міжособистісного контакту. Складність поняттєвого апарату підтверджується працями М. Остапенко, Ю. Косенко, Ф. Денса та Н. Валінської, чий класифікаційні моделі (семантичні, структурні, біхевіористичні) узагальнюють сотні дефініцій комунікації та вимагають від дослідника чіткої методологічної рефлексії.

Синтез наявних теоретичних парадигм дозволив сформулювати та обґрунтувати авторське визначення комунікації. Під цим конструктом ми розуміємо динамічний, системно організований процес інтерсуб'єктивної взаємодії, що реалізується за допомогою вербальних і невербальних знакових систем і полягає не лише в трансляції та декодуванні інформаційних потоків, а й у спільному конструюванні нових смислових просторів, досягненні когнітивного консонансу та гармонізації психологічних меж учасників інтеракції.

Запропонований підхід базується на засадах суб'єкт-суб'єктної рівноправності (де зміна стану одного учасника перебудовує всю систему за М. Віккерсом), заперечує механістичний погляд на інформаційний обмін (акцентуючи на створенні нової психологічної реальності за Б. Міге), виокремлює внутрішню стабілізуючу функцію досягнення когнітивного консонансу (за Л. Фестінгером) та постулює циклічний, герменевтичний характер інтерпретації повідомлень партнерами, що унеможлиблює інформаційні втрати і викривлення змісту.

Теоретично обґрунтовано та систематизовано психологічні умови забезпечення ефективної комунікації, які дефініюються як комплекс суб'єктивних та інтеракційних чинників, що оптимізують проходження всіх фаз спілкування і

нівелюють виникнення бар'єрів. На основі аналізу розробок сучасних дослідників (С. Дорофей, В. Цімболинець, Л. Галаєвська, Л. Нестеренко) та класичних психологічних теорій, зазначені умови було структуровано за чотирма базовими блоками:

- особистісно-центричні умови (когнітивна гнучкість, подолання семантичного консерватизму за Є. Ухановим, автентичність та конгруентність вираження за К. Роджерсом);
- емоційно-перцептивні умови (розвинений емоційний інтелект, емпатійна залученість, навички децентрації та безоціночного прийняття внутрішнього світу іншого індивіда за К. Кугай);
- операційно-технічні умови (володіння технологіями активного/рефлексивного слухання за О. Чорнобаєм, мультимодальна синхронізація вербальних і невербальних каналів зв'язку);
- регулятивно-нормативні умови (дотримання соціально-психологічних та етичних конвенцій за І. М'язовою, збереження суверенітету психологічного простору та екологічність міжособистісних меж).

Виокремлена структурно-функціональна матриця психологічних умов свідчить, що комунікативна ефективність є динамічним утворенням, формування якого висуває високі вимоги до рефлексивних та когнітивних здібностей суб'єктів.

РОЗДІЛ 2

ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМУНІКАЦІЇ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ-ПСИХОЛОГІВ

2.1. Психологічний аналіз феномену міжособистісної взаємодії

У системі соціогуманітарного знання взаємодія постає як одна із засадничих філософських категорій, що «відображає процеси впливу різних об'єктів один на одного, їх взаємну обумовленість та зміну стану або взаємоперехід, а також породження одним об'єктом іншого» [17]. Цей феномен експлікується як фундаментальний вид внутрішнього зв'язку або інтерсуб'єктивного відношення, яке конструюється безпосередньо чи опосередковано між його учасниками. З гносеологічної точки зору, сутнісні властивості індивіда можуть бути верифіковані та пізнані виключно у процесі його інтеракції з іншими суб'єктами навколишнього світу. Саме шляхом такої взаємодії, що детермінується базовою потребою у спілкуванні, людина інтерназує природні й суспільні явища, процеси та закономірності, успішно орієнтується в об'єктивній реальності, а також моделює власні когнітивні стратегії та поведінкові патерни. З цим концептом генетично пов'язана інтенція особистості до комунікації, пізнавальної діяльності та неперервного навчання.

Психологічна енциклопедія О. Степанова визначає взаємодію як прямий або опосередкований вплив суб'єктів один на одного, який характеризується виникненням зв'язків і їх взаємозумовленістю [30, с. 26].

І. Цимбалюк – як процес взаємного одночасного впливу різних об'єктів один на одного, їх взаємну зумовленість, що виявляється в асиметричності суперечливого діалектичного відношення таких глобальних, всеохоплюючих елементів дійсності, як людина і світ [33, с. 12].

З позиції М. Савчина взаємодію слід трактувати як форму організації діяльності людей, що містить дві сторони: внутрішню, або змістову (сукупність відносин особистості з соціальним оточенням) та зовнішню, або формальну (вияв

цих відносин) [28, с. 99-100].

Т. Щербан вважає, що взаємодія – це своєрідне втілення зв'язків, взаємин між людьми, котрі, вирішуючи спільні завдання, доповнюють один одного і досягають успіху у вирішенні поставлених завдань. При цьому змін зазнають і самі суб'єкти, і також об'єкти, на які спрямована взаємодія [20, с. 211].

Інтерес представляє дослідження В. Грішко-Дунаєвської щодо розуміння співвідношення категорій «взаємодія» та «спілкування», яка виокремлює три підходи до визначення цих понять у наукових дослідженнях [6]:

1) вказані поняття є тотожними: спілкування є взаємодією, змістом якої є взаємне пізнання й обмін інформацією за допомогою різних засобів комунікації з метою встановлення взаємовідносин, сприятливих для процесу спільної діяльності;

2) взаємодія є більш широким та комплексним явищем, формою якого є спілкування: спілкування це одна із форм взаємодії, яка передбачає комунікативну діяльність;

3) взаємодію є складовою спілкування людей поряд з соціальною перцепцією та комунікацією: взаємодію – це інший порівняно з комунікативним, бік спілкування, який фіксує не тільки обмін інформацією, але й організацію спільних дій, що дозволять партнерам реалізувати деяку спільну для них діяльність.

Вказана дослідниця пропонує визначати взаємодію як «процес впливу суб'єктів один на одного, який характеризується виникненням зв'язків, взаємозумовленістю і опосередкованістю їхньої спільної діяльності або спілкування» [6, с. 66].

В свою чергу категорія «міжособистісна взаємодія» являє собою «взаємозалежний обмін діями, організацію людьми взаємних дій, спрямованих на реалізацію спільної діяльності» [29, с. 162].

Л. Опрошанська та В. Рютін в широкому сенсі розглядають міжособистісну взаємодію як «випадковий чи спланований, приватний чи публічний, довгий чи короткочасний, вербальний чи невербальний особистісний контакт двох чи більше людей, внаслідок чого відбувається взаємна зміна їх поведінки, діяльності, відносин, установок» [20, с. 74]. А у більш вузькому сенсі міжособистісна взаємодія

розглядається ними як система взаємообумовлених індивідуальних дій, пов'язаних циклічною причинною залежністю, при якій поведінка кожного із учасників виступає одночасно і стимулом, і реакцією на поведінку інших.

Подібне трактування пропонує Н. Лисак, яка розглядає міжособистісну взаємодію розглядається у двох аспектах: у широкому – як будь-який особистий контакт (від випадкового до навмисного), що спричиняє взаємні трансформації у діяльності та поведінці учасників; у вузькому – як циклічну систему дій, де вчинок кожного суб'єкта є водночас і причиною, і наслідком реакції іншого [14, с. 36]. Вказана дослідниця наводить такі ознаки міжособистісної взаємодії: 1) наявність зовнішньої стосовно взаємодіючих індивідів мети (об'єкта), здійснення якої зумовлене потребою докладання сумісних зусиль; 2) експліційність (доступність до спостереження та реєстрації); 3) ситуативність (достатньо жорстка регламентація конкретними умовами міжособистісної взаємодії тривалості, інтенсивності, норм і правил інтеграції, де остання є відносно нестабільним феноменом, який змінюється залежно від випадку); 4) рефлексивна багатозначність (можливість міжособистісної взаємодії як прояву усвідомлених суб'єктивних намірів, неусвідомлених або частково усвідомлених, які є наслідком сумісної участі в складних видах суспільної діяльності) [14, с. 36-37].

На думку Д. Биковської, міжособистісна взаємодія – це взаємні дії учасників спілкування, направлені на співвідношення цілей кожної із сторін і організацію їх досягнення у процесі спілкування. Така взаємодія може вважатися міжособистісною, якщо вона відповідає наступним критеріям: 1) у ній бере участь невелика кількість людей; 2) це безпосередня взаємодія, тобто її учасники знаходяться у просторовій близькості, мають можливість бачити, чути, торкатись один одного, легко здійснюють зворотний зв'язок – це особистісно-орієнтоване спілкування; 3) припускається, що кожний учасник визнає незамінність, унікальність свого партнера, бере до уваги особливості його емоційного стану, самооцінки, особистісних характеристик [1, с. 134].

О. Пейчева та Р. Келембет звертають увагу, що у психологічній літературі можна знайти три варіанти тлумачення міжособистісної взаємодії: по-перше, як

обміну діями, спрямованого на організацію спільної діяльності, по-друге, як взаємовпливу, по-третє, як процесу конструювання міжособистісного простору [24, с. 154].

У структурі міжособистісної взаємодії традиційно виокремлюють змістовний та стильовий аспекти. Якщо зміст визначає цільову спрямованість контакту, то стиль характеризує безпосередній спосіб комунікації. Залежно від характеру впливу на учасників, стилі поділяють на продуктивні (спрямовані на розвиток довіри та самореалізацію) та непродуктивні (такі, що гальмують особистісний потенціал). Взагалі, цей феномен є інтегративним результатом поєднання міжособистісних відношень, процесів спілкування та спільної діяльності [29, с. 159].

Дослідниками виокремлюються наступні три функції:

1. Активізація психічних станів та процесів суб'єктів діяльності. Виконуючи діяльність у складі певної групи, особистість стає більш самостійною, відповідальною, ініціативною; на більш високому рівні функціонують пізнавальні процеси.

2. Розвивальна функція, оскільки в процесі міжособистісної взаємодії відбувається не лише формування навчальних умінь, але і їх якісне вдосконалювання, розвиток предметно-практичної сфери. Разом з цим відбуваються якісні і кількісні зміни в інших сферах індивідуальності.

3. Інтеграція індивідуальних діяльностей окремих суб'єктів взаємодії, що сприяє збагаченню досвіду кожного за рахунок досвіду іншого, розвитку уявлень, знань про дії і далі – розвитку самих умінь. Саме за рахунок колективного обговорення результатів індивідуальних діяльностей, коли відбувається обмін знаннями про дії, здійснюється взаємозв'язок цих знань. У спільній діяльності існує можливість регулювати діяльність інших людей і так само випробувати їхній регулюючий вплив на собі [24, с. 154-155].

Ключовим аспектом вивчення міжособистісної взаємодії є класифікація притаманних їй поведінкових форм. Серед усього розмаїття проявів соціальної активності особливий інтерес для дослідників становлять деструктивні та

конфліктні типи взаємодії, а також патерни, що ґрунтуються на емоційній близькості – дружбі та любові. Їх характеристика представлена нами в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Характеристика поведінкових форм міжособистісної взаємодії (складено за даними [1; 21; 31 та ін.])

Патерни	Поведінкові форми	Характеристика
ДЕСТРУКТИВНІ	Маніпулятивне спілкування; агресивна взаємодія; авторитарний стиль спілкування; мовчання, якщо воно приховує важливу інформацію або виступає в якості засобу покарання партнера.	Така взаємодія може ускладнювати чи навіть руйнувати міжособистісні взаємини. Її можуть спричинити особистісні риси людини (хитрість, схильність до наклепів, стереотипне мислення, упередженість тощо). Така людина не обов'язково переслідує особисту вигоду, а може діяти на основі неусвідомлених мотивів самоствердження, суперництва тощо. Деструктивну взаємодію підсилюють агресія, упередження, обман, егоїзм тощо.
КОНФЛІКТНІ	Суперечності; антагонізм позицій; розбіжності у цінностях, цілях, мотивах; міжособистісний конфлікт як ускладнена форма суперечностей.	Розбіжності у мотивах, інтересах, цілях, цінностях призводять до виникнення суперечностей у міжособистісній взаємодії. В одних умовах конфлікт може виступати результатом відмінності базових цінностей чи особливостей світосприйняття індивіда, а в інших – результатом несуттєвих (дріб'язкових) причин. За конфліктної взаємодії послаблюється здатність її учасників до саморегуляції, свідомого самоконтролю, знижується стійкість до стресів та фрустрації, можуть проявлятися афективні дії.
ЕМОЦІЙНОЇ БЛИЗЬКОСТІ	Дружба, любов.	На рівні сприймання людьми один одного емоційні відносини визначаються привабливістю та позитивним емоційним настроєм – аттракцією. Дружба – це форма міжособистісної взаємодії, що характеризується індивідуально-вибірковими взаєминами, прихильністю учасників спілкування один до одного, посиленням процесів афіліації, високим рівнем задоволеності міжособистісними контактами, взаємними очікуваннями позитивних почуттів. Головними ознаками дружби є безпечне спілкування з іншим на інтимній дистанції, щирість у відносинах, відкритість почуттів, взаємний інтерес до справ іншого, активна взаємодопомога, максимальна відвертість, взаєморозуміння, задоволення від взаємин. Любов виступає найбільш інтимною формою міжособистісної взаємодії із високим ступенем емоційно позитивного ставлення до іншої людини, станом сильного потягу до неї.

Аналіз представлених у таблиці патернів дає змогу стверджувати, що міжособистісна взаємодія є багатовекторним процесом, де кожен тип поведінки виконує певну регулятивну функцію.

Деструктивні форми взаємодії, зокрема авторитарний стиль та маніпуляції, створюють бар'єри для відкритого самовираження особистості. Наприклад, у контексті дитячо-батьківських відносин такі патерни часто стають наслідком гіперконтролю, що провокує у підлітка захисні реакції у вигляді замкненості або демонстративного мовчання. Це не лише руйнує емоційний зв'язок, а й формує у дитини викривлені моделі соціальної комунікації, засновані на прихованні істинних мотивів.

У той же час, конфліктна взаємодія, хоча й сприймається переважно як негативне явище, за умов адекватного вирішення може виступати джерелом розвитку особистості. Проте за відсутності навичок саморегуляції та зниження стресостійкості в учасників, конфлікти набувають афективного характеру.

Натомість взаємодія на основі емоційної близькості (дружба та любов) виступає фундаментом для успішної соціалізації та емоційного благополуччя. Такі компоненти, як аттракція, афіліація та інтимна дистанція, створюють безпечне середовище для розкриття особистісного потенціалу. Саме високий рівень довіри та взаєморозуміння дозволяє мінімізувати негативні наслідки зовнішнього контролю, трансформуючи його у підтримку та супровід.

Отже, представлені поведінкові форми не існують ізольовано, а постійно переплітаються, визначаючи загальний клімат міжособистісної взаємодії. Якість емоційного розвитку особистості безпосередньо залежить від переважання конструктивних патернів близькості над деструктивними чи гострими конфліктними проявами в оточенні людини.

2.2. Обґрунтування психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів

Перш ніж здійснити авторське обґрунтування психологічних чинників забезпечення ефективної комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів, вважаємо за доцільне з'ясувати, як на дану наукову проблему дивляться інші дослідники в галузі міжособистісної взаємодії та комунікації.

І. Коваль, Р. Яремко та А. Михайлецька вважають комунікативність одним із важливих професійних умінь студентів-психологів. На їх думку, саме завдяки розвиненим навичкам комунікації вони у майбутній професійній діяльності зможуть встановлювати продуктивний контакт із клієнтами, підтримувати його та формувати довірливу атмосферу, необхідну для ефективного консультування та психокорекційної роботи. Серед чинників формування та розвитку комунікативних навичок студентів-психологів вказані дослідники називають: особистісні якості, рівень емоційного інтелекту, попередній соціальний досвід, а також умови навчання [11].

С. Вдович та О. Лозинська зазначають, що розвитку комунікативних здібностей студентів-психологів сприяють цілеспрямоване формування, змістовне наповнення освіти, опанування знань і навичок, розвиток психологічних властивостей, практика та досвід, діагностика та корекція, а також участь здобувачів у майстер-класах, семінарах, конференціях. Вказані дослідники акцентують особливу увагу на важливості цілеспрямованого та системного розвитку комунікативних і організаторських здібностей, а також навичок управління конфліктами у даній категорії студентів. На їх думку, це має здійснюватися через інтеграцію відповідних тем навчальних дисциплін, використання інтерактивних методів і тренінгових технологій, а також стимулювання активної комунікативної практики студентів [2, с. 21].

С. Шевченко та Н. Фалько у напрямку вивчення психологічних особливостей розвитку комунікативної компетентності майбутніх психологів такими чинниками вважають: розвинуті комунікативні здібності, сформовані вміння і навички

міжособистісної ефективної взаємодії та адекватне взаєморозуміння у процесі спілкування [38].

В. Шевчук, М. Тесленко та Л. Клевака до основних психологічних чинників комунікативної компетентності майбутніх психологів відносять: емпатію і емоційну чутливість, комунікабельність, розвинуті ціннісні орієнтації, мотивацію до спілкування [39].

У наукових працях С. Вдович та Л. Зельман акцентується увага на розвитку ключових поведінкових та інструментальних чинників професійної взаємодії майбутніх фахівців. Дослідниці обґрунтовують ефективність тренінгових технологій як засобу формування комунікативної толерантності та опанування стратегій безконфліктного спілкування, що є фундаментом професійної майстерності психолога [3].

Г. Калмиков у своїй дисертації, присвяченій розвитку професійно-мовленнєвої діяльності майбутніх психологів виділяє такі основні чинники такого розвитку: 1) цілеспрямоване формування та психолінгводидактичний супровід професійної підготовки; 2) належне змістове та методичне наповнення освіти (впровадження у навчальні плани психолінгвістичних дисциплін зі змістовою орієнтацією на специфіку майбутньої комунікативно-мовленнєвої діяльності, опанування мови професії як операціонального засобу діяльності психолога тощо); 3) формування необхідних знань, умінь і навичок (опанування декларативних знань, необхідних для усвідомлення специфіки професійно-мовленнєвої сфери, процедурних знань і принципів ефективної професійно-мовленнєвої діяльності, формування професійно-мовленнєвих умінь і навичок); 4) розвиток психологічних властивостей і особистісне зростання (розвиток комунікативних і мовленнєвих здібностей, мотивації до спілкування та професійної діяльності); 5) практику та досвід (цілеспрямовані вправляння для автоматизації мовленнєвих операцій і виформовування навичок, використання різних форм доцільної комунікації, опанування дискурсивних психотехнік, набуття успішного досвіду реалізації професійно-мовленнєвої діяльності); 6) діагностику й оцінювання (для виявлення індивідуальних особливостей і визначення зони найближчого розвитку) [10].

Г. Ніколайчук та О. Демчук обґрунтовують систему засобів, що забезпечують становлення комунікативної компетентності майбутніх психологів через вплив на їхні внутрішні та зовнішні ресурси. До таких засобів автори відносять поєднання теоретичної підготовки (вивчення фахової літератури та дисциплін комунікативного циклу) з активним розвитком практичного інструментарію через тренінги, спостереження за професійними взірцями та безперервний особистісний ріст [19].

Дослідники також наголошують на необхідності формування у студентів-психологів ефективної самопрезентації [36], діалогічної компетентності [16], риторичної компетентності [12], емоційної компетентності [5], медіакомпетентності [26] як важливих психологічних чинників забезпечення ефективної комунікації у міжособистісній взаємодії.

Перехід до емпіричного вивчення комунікативної сфери студентів-психологів потребує детального обґрунтування вибору ключових чинників, що визначають якість їхньої міжособистісної взаємодії. Оскільки професійна діяльність психолога висуває підвищені вимоги до культури спілкування, з урахуванням вищенаведених праць інших дослідників та на основі власної авторської позиції з цього питання виокремлюємо три фундаментальні чинники: поведінковий, інструментальний та внутрішній регулятивний.

Першим, поведінковим чинником, що забезпечує ефективність комунікації, ми вважаємо асертивність. У межах нашого дослідження цей чинник розглядається як здатність особистості до самоствердження без проявів агресії чи маніпуляцій. Для студента-психолога асертивність є базовою компетенцією, оскільки вона дозволяє:

- відкрито та чесно заявляти про свою професійну позицію;
- встановлювати та захищати психологічні кордони (власні та клієнта);
- діяти впевнено в ситуаціях високої емоційної напруги. Використання методики В. Каппоні та Т. Новак дозволяє оцінити рівень сформованості цього чинника як показника «здорової» моделі взаємодії, що протиставляється деструктивним формам поведінки.

Другим є інструментальний чинник, який стосується безпосередніх засобів реалізації комунікативного акту – тактик самопрезентації. Якщо поведінковий чинник відповідає на питання «як людина діє», то інструментальний пояснює, «як людина подає себе». За допомогою Шкали тактик самопрезентації (SPTS) С. Лі та Б. Куіглі ми проаналізуємо спектр прийомів, якими користується студент для керування враженням про себе. Ми припускаємо, що вибір тактик (від асертивної інграціяції до захисного виправдання) безпосередньо корелює з рівнем професійної автентичності. Розуміння інструментального боку комунікації дає змогу виявити, чи спрямована взаємодія студента на побудову довіри, чи вона має прихований маніпулятивний підтекст задля досягнення егоцентричних цілей.

Третім, глибинним чинником виступає внутрішній регулятивний, ядром якого є самооцінка. Згідно з концепцією С. Будассі, саме співвідношення «Я-реального» та «Я-ідеального» виступає внутрішнім модератором усієї зовнішньої активності. Теоретичне обґрунтування цього чинника базується на тому, що самооцінка виконує фільтруючу функцію:

- адекватна самооцінка забезпечує стійкість до стресів та відкритість до нового досвіду;
- занижена самооцінка провокує страх оцінки та соціальну тривожність, що блокує комунікативні здібності (КОС);
- завищена самооцінка може призводити до ігнорування потреб партнера по взаємодії.

Таким чином, ці три чинники утворюють цілісну систему: регулятивний (внутрішня готовність) → інструментальний (вибір засобів) → поведінковий (реальна дія). Їх взаємозв'язок і визначає підсумковий рівень комунікативних здібностей студента-психолога як інтегрального показника оцінки в межах даного дослідження.

Висновки до другого розділу

У другому розділі здійснено теоретико-психологічне обґрунтування феномену міжособистісної взаємодії та визначено чинники, що забезпечують її ефективність у професійному становленні студентів-психологів.

Встановлено, що міжособистісна взаємодія є складним, багатоаспектним процесом, який у широкому сенсі постає як контакт, що веде до взаємних змін суб'єктів, а у вузькому – як циклічна система дій, де поведінка кожного учасника є водночас стимулом і реакцією. Для майбутнього психолога професійна взаємодія є не лише обміном інформацією, а й інструментом побудови терапевтичного простору.

Виокремлено та теоретично обґрунтовано три ключові чинники забезпечення комунікації: поведінковий, інструментальний та внутрішньо-регулятивний.

Обґрунтовано роль поведінкового чинника, ключовим показником якого визначено асертивність. Встановлено, що для студентів-психологів здатність до впевненої, прямої та неагресивної комунікації є професійно важливою якістю. Вона забезпечує перехід від простої комунікабельності до фахової взаємодії, де повага до власних кордонів та кордонів іншої особи стає запорукою етичності та результативності психологічної допомоги.

Виокремлено інструментальний чинник забезпечення комунікації, що реалізується через тактики самопрезентації. Теоретичний аналіз підтвердив, що вибір засобів керування враженням (від асертивних до захисних) демонструє рівень автентичності майбутнього психолога. Використання шкали SPTS дозволяє виявити маніпулятивні тенденції у спілкуванні, що є критично важливим для процесу професійної рефлексії здобувачів освіти.

Визначено значущість внутрішнього регулятивного чинника, ядром якого виступає самооцінка особистості. Аналіз співвідношення «Я-реального» та «Я-ідеального» за методикою С. Будассі дає змогу стверджувати, що внутрішня збалансованість та адекватне самосприйняття є фундаментом, на якому базуються комунікативні здібності. Когнітивний дисонанс у Я-концепції студента

розглядається як потенційний бар'єр, що може призводити до деструктивних форм взаємодії або зниження ініціативності у контактах.

Запропоновано діагностичний комплекс, що включає методики «КОС», тест на асертивність В. Каппоні та Т. Новак, шкалу SPTS С. Лі та Б. Куїглі, а також методику вивчення самооцінки С. Будассі. Такий вибір інструментарію дозволяє здійснити багатомірний аналіз професійно-комунікативного профілю студента.

Обґрунтовано, що розвиток комунікативних здібностей студентів-психологів є керованим процесом, який залежить від інтеграції теоретичних знань, активної тренінгової практики та безперерв

Результати проведеного обґрунтування створюють необхідну базу для переходу до емпіричного аналізу даних та розробки подальших рекомендацій щодо психологічного супроводу розвитку навичок комунікації у міжособистісній взаємодії майбутніх психологів.

РОЗДІЛ 3

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМУНІКАЦІЇ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ-ПСИХОЛОГІВ

3.1. Описання вибірки, психодіагностичного інструментарію та методів статистичного аналізу

За результатами теоретичного аналізу праць провідних зарубіжних та вітчизняних дослідників у галузі забезпечення ефективної комунікації у міжособистісній взаємодії нами було проведене емпіричне дослідження психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів.

Для цього було висунуто низку емпіричних гіпотез, що становлять основу концептуальної гіпотези дослідження.

Концептуальна гіпотеза дослідження полягає в тому, що психологічне забезпечення комунікації в міжособистісній взаємодії студентів-психологів зумовлене комплексом внутрішніх чинників (регуляторних, поведінкових та оцінкових), де високий рівень комунікативних схильностей виступає результатом гармонійного поєднання адекватної самооцінки, впевненої поведінки та вибору адаптивних тактик самопрезентації.

Емпіричні гіпотези:

1. Існує прямий позитивний зв'язок між рівнем комунікативних схильностей та рівнем асертивності (самоствердження) студентів-психологів. Особи, які здатні відкрито заявляти про свої межі та потреби, не порушуючи прав інших (асертивні), мають вищі показники комунікативної ефективності та легше ініціюють контакти.

2. Високий рівень комунікативних схильностей позитивно корелює з використанням асертивних тактик самопрезентації (наприклад, «інграціяція» або «самопросування») та негативно – з захисними тактикам (наприклад, «залякування» або «виправдання»). Комунікабельні люди частіше використовують

активні стратегії впливу на співрозмовника, тоді як люди з низьким рівнем комунікативних здібностей схильні до захисної, уникаючої поведінки в соціумі.

3. Схильність до комунікації має нелінійний зв'язок із рівнем самооцінки: найвищі показники комунікативних схильностей притаманні особам з адекватною самооцінкою, тоді як занижена або різко завищена самооцінка виступають бар'єрами спілкування. Реалістичне сприйняття свого «Я» дозволяє людині бути вільною в комунікації. Занижена самооцінка провокує страх відмови, а завищена – конфліктність, що знижує загальний інтегральний показник комунікативних схильностей.

Для підтвердження або спростування висунутих концептуальної та емпіричних гіпотез було сформульовано наступні мету та завдання емпіричного дослідження.

Метою дослідження є емпірична перевірка зв'язку психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів із інтегральним показником – комунікативною схильністю.

Завданнями дослідження є наступні:

1. Здійснити теоретичне вивчення праць зарубіжних та вітчизняних дослідників в частині розуміння сутності та психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів.

2. На базі проведеного теоретичного аналізу сформулювати гіпотези емпіричного дослідження щодо вивчення психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів.

3. Визначити методичний інструментарій та описати хід і організацію проведення емпіричного дослідження психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів.

4. Провести емпіричне дослідження психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів, проаналізувати отримані результати та зробити висновки щодо підтвердження/спростування висунутих концептуальної та емпіричних гіпотез.

Для проведення емпіричного дослідження психологічних чинників

забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів було сформовано вибірку із 60 осіб.

Емпіричне дослідження психологічних чинників забезпечення комунікації проводилося на базі Університету імені Альфреда Нобеля та Інституту МІГІС. Для дослідження було відібрано 60 студентів-психологів. Віковий діапазон: від 21 до 52 років (середній вік - 29 років). Статевий склад: вибірка включає 46 жінок та 14 чоловіків, але дослідження проводилося без урахування гендерних відмінностей.

Формування вибірки здійснювалося за принципом добровільної участі та цільового відбору. Учасники дослідження характеризуються спільним видом професійної діяльності (психологія) та перебуванням в ідентичній соціальній ситуації (отримання психологічної освіти).

Дослідження психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії було проведене з використанням **методів**: *емпіричні*: опитування, психодіагностичні методики: Тест «Оцінка комунікативних та організаторських схильностей» (КОС) (фокус на комунікативних схильностях); Опитувальник «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак); Шкала вимірювання тактик самопрезентації (SPTS) С. Лі та Б. Куіглі; Методика вивчення самооцінки С. Будассі; *математико-статистичні*: кількісна та якісна обробка даних; методи математичної статистики (метод рангової кореляції Спірмена).

У табл. 3.1 наведено обґрунтування доцільності запропонованого методичного інструментарію.

Таблиця 3.1

Доцільність використання методик емпіричного дослідження

Назва методики	Об'єкт вимірювання (Показники)	Ціль використання у емпіричному дослідженні	Доцільність (Чому саме ця методика?)
1	2	3	4
Тест «Оцінка комунікативних та організаторських схильностей» (КОС)	Потенціал до встановлення контактів, лідерські здібності, ініціативність у спілкуванні.	Визначення залежної змінної – інтегрального показника комунікативної схильності.	Є класичним стандартизованим інструментом, що дозволяє швидко оцінити саме потенційну здатність до взаємодії, яка є базисом дослідження.

Продовження таблиці 3.1

1	2	3	4
Опитувальник «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак)	Здатність до впевненої поведінки, вміння відстоювати власну позицію без агресії чи маніпуляцій.	Дослідження поведінкового чинника забезпечення комунікації.	Дозволяє оцінити, наскільки людина може реалізувати свої комунікативні схильності у конструктивній, прямій формі взаємодії.
Шкала тактик самопрезентації (SPTS) С. Лі та Б. Куїглі	Спектр тактик: від асертивних (інтрація) до захисних (виправдання, залякування).	Аналіз інструментального чинника (як саме людина подає себе в процесі спілкування).	Ця методика є найбільш детальною для виявлення того, яким чином особа маніпулює враженням про себе для досягнення цілей комунікації.
Методика вивчення самооцінки С. Будассі	Рівень самооцінки (адекватна, завищена, занижена) та співвідношення «Я-реального» і «Я-ідеального».	Вивчення внутрішнього регулятивного чинника комунікації.	Дає кількісний показник (коефіцієнт рангової кореляції), що ідеально підходить для кореляційного аналізу зі здібностями КОС.

Результати проведеного емпіричного дослідження та їх інтерпретація описані у наступному підрозділі.

3.2. Дослідження психологічних чинників забезпечення комунікації у міжособистісній взаємодії студентів-психологів

Спочатку було визначено інтегральний показник – рівень комунікативних здібностей (схильностей) за методикою Тест «Оцінка комунікативних та організаторських схильностей» (КОС) (фокус на комунікативних схильностях).

Отримані результати діагностики комунікативних схильностей студентів-психологів наведено в Додатку А.1.

Організаторські схильності ми не досліджували, вони не мають значимості в межах даного емпіричного дослідження.

Зведені результати рівнів сформованості комунікативних схильностей студентів-психологів вибірки наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Результати діагностики комунікативних схильностей студентів-психологів за методикою КОС

Рівні комунікативних схильностей	Результати		Інтерпретація
	осіб	%	
Низький	4	6,67	Мають значні труднощі у спілкуванні.
Нижче середнього	16	26,67	Чверть респондентів може мати певні труднощі у встановленні контактів та спілкуванні.
Середній	19	31,67	Здатність підтримувати спілкування на задовільному рівні.
Високий	14	23,33	Добре розвинені навички переконання та встановлення контактів.
Дуже високий	7	11,67	Видатні комунікативні здібності.
Разом	60	100	X

Аналіз даних свідчить, що вибірка (N=60) демонструє виражену тенденцію до зосередження на середніх та високих показниках комунікативного потенціалу. Сумарно 66,67% опитуваних студентів-психологів мають рівень комунікації не нижче середнього, що вказує на загальну готовність вибірки до міжособистісної взаємодії.

Середній рівень (31,67%) виявлено у найбільшій групі респондентів (19 осіб). Для цієї категорії характерна стабільна комунікативна активність. Вони не уникають контактів, проте не завжди виступають їхніми ініціаторами. Цей рівень є «адаптивною нормою», де комунікація забезпечується за потреби, але не є самоціллю.

Рівні вище середнього («Високий» та «Дуже високий», разом 35%) зафіксовані у 21 особи.

Респонденти з високим рівнем (23,33%) відчують себе впевнено у нових компаніях, швидко знаходять спільну мову та здатні переконувати співрозмовника.

Група з дуже високим рівнем (11,67%) – це активні комунікатори, які відчують постійну потребу в спілкуванні та, ймовірно, схильні до лідерства та організаторської діяльності.

Рівні нижче норми («Нижче середнього» та «Низький», разом 33,34%)

охоплюють третину вибірки.

Група нижче середнього (26,67%) свідчить про наявність певних внутрішніх комунікаційних бар'єрів. Такі особи можуть бути вибірковими у контактах або відчувати дискомфорт у великих групах.

Низький рівень (6,67%) представлений мінімальною кількістю осіб (4 респонденти). Для них характерна замкнутість, труднощі в ініціації розмови та, можливо, високий рівень тривожності в соціальних ситуаціях.

Проведений кількісний аналіз дозволяє зробити висновок, що більшість досліджуваних мають достатній ресурс для забезпечення міжособистісної взаємодії. Однак наявність 33,34% осіб з труднощами в комунікації ставить питання про психологічні детермінанти такого стану.

Отриманий розподіл є репрезентативним для подальшого статистичного порівняння (кореляційного аналізу) з показниками асертивності, самооцінки та тактик самопрезентації.

Діагностику рівнів асертивності студентів-психологів було здійснено на основі Опитувальника «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак).

Результати опитування у розрізі сирих балів наведені в Додатку А.2.

Зведені результати діагностики за даною методикою репрезентовані в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**Результати діагностики асертивності студентів-психологів за
Опитувальником «Діагностика рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак)**

Шкала	Високий		Середній		Низький	
	осіб	%	осіб	%	осіб	%
Незалежність та автономність	15	25,00	34	56,67	11	18,33
Впевненість, рішучість та опора на власні сили	18	30,00	32	53,33	10	16,67
Соціальна бажаність	8	13,33	42	70,00	10	16,67
В цілому по методиці	16	26,67	33	55,00	11	18,33

Аналіз результатів за методикою В. Каппоні та Т. Новака дозволяє оцінити

асертивність як важливий поведінковий чинник, що забезпечує ефективність міжособистісної комунікації студентів-психологів.

Аналіз за окремими шкалами дозволяє зробити наступні висновки.

Незалежність та автономність: чверть респондентів (25,00%) демонструють високу стійкість до зовнішнього тиску. Вони здатні приймати рішення самостійно. Водночас 18,33% мають низькі показники, що вказує на конформізм та високу залежність від думки групи, що часто призводить до труднощів у самопрезентації.

Впевненість, рішучість та опора на власні сили: ця шкала має найвищий показник високого рівня (30,00%) серед усіх параметрів асертивності. Це позитивний прогностичний показник для комунікації: третина вибірки готова брати на себе відповідальність за результати спілкування та ініціювати контакти.

Соціальна бажаність: більшість респондентів (70,00%) опинилися в межах середнього рівня. Це підтверджує достовірність результатів: опитувані не намагалися надмірно прикрашати свої відповіді, щоб здаватися «ідеальними». Низький показник високої соціальної бажаності (13,33%) свідчить про щирість респондентів у визнанні своїх слабких сторін.

Показник «В цілому по методиці» демонструє, що вибірка є переважно асертивною та адаптивною: більше половини респондентів (55,00%) мають середній рівень. Це свідчить про те, що більшість опитуваних студентів-психологів володіють навичками конструктивної взаємодії, проте їхня впевненість може коливатися залежно від ситуації або значущості співрозмовника.

Високий рівень (26,67%) вказує на сформовану здатність прямо висловлювати свої думки та почуття, захищати власні права, не порушуючи прав інших.

Низький рівень (18,33%) репрезентує осіб, схильних до пасивної (уникаючої) або агресивної поведінки, що є серйозним бар'єром для якісної комунікації.

Підсумовуючи результати діагностики за методикою В. Каппоні та Т. Новака, можна зробити висновок, що досліджувана вибірка характеризується переважно адаптивним рівнем асертивності (55,00%) та достатньо сформованими навичками впевненої поведінки у студентів-психологів.

Перша емпірична гіпотеза передбачала, що існує прямий позитивний зв'язок між рівнем комунікативних схильностей та рівнем асертивності (самоствердження) особистості у студентів-психологів. Особи, які здатні відкрито заявляти про свої межі та потреби, не порушуючи прав інших (асертивні), мають вищі показники комунікативної ефективності та легше ініціюють контакти.

Для перевірки даної гіпотези було розраховано відповідні кореляційні зв'язки між показниками методик КОС та асертивності В. Каппоні та Т. Новака.

Було застосовано коефіцієнт рангової кореляції r_s Спірмена, оскільки він дозволяє виявити тісноту та напрямок зв'язку між кількісними показниками цих двох методик.

Результати розрахунків представлені у зведеній таблиці кореляцій (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Результати кореляційного аналізу зв'язку комунікативних схильностей (КОС) та показників асертивності студентів-психологів (N=60)

Показники асертивності (за В. Каппоні та Т. Новаком)	Коефіцієнт кореляції із рівнем комунікативної схильності (r_s)	Рівень значущості (p)
Незалежність та автономність	0,58	$p \leq 0,01$
Впевненість, рішучість та опора на власні сили	0,72	$p \leq 0,01$
Соціальна бажаність	-0,12	$p > 0,05$ (незначущий)
Загальний рівень асертивності	0,69	$p \leq 0,01$

Проведений аналіз дозволив виявити статистично значущі позитивні зв'язки між усіма досліджуваними параметрами, крім соціальної бажаності.

Сильний позитивний зв'язок ($r_s=0,72$) встановлено між комунікативними схильностями та шкалою «Впевненість, рішучість та опора на власні сили». Це підтверджує, що внутрішня готовність особистості брати на себе відповідальність та рішучість у діях є головним рушієм для ініціації міжособистісних контактів. Чим вища віра у власні сили, тим активніше людина реалізує свій комунікативний потенціал.

Помірний позитивний зв'язок ($r_s=0,58$) виявлено зі шкалою «Незалежність та автономність». Це свідчить про те, що свобода від чужого впливу та здатність дотримуватися власної лінії поведінки дозволяють особистості бути більш

відкритою та щирою у спілкуванні, уникаючи маніпулятивних стратегій.

Інтегральний показник асертивності ($r_s=0,69$) також демонструє сильний прямий зв'язок із КОС. Це означає, що асертивність як цілісна властивість особистості виступає фундаментом для успішної комунікації.

Відсутність значущого зв'язку ($r_s=-0,12$) між комунікативними схильностями та прагненням виглядати соціально привабливим у відповідях не показали такої залежності. Те, що коефіцієнт кореляції близький до нуля (і навіть має слабку тенденцію до від'ємного значення), доводить, що респонденти з високим рівнем КОС та асертивності давали щирі відповіді, а не намагалися штучно завищити свої бали, щоб відповідати соціальним очікуванням. Отже, у частині міжособистісної комунікації асертивна людина менше залежить від схвалення оточуючих, тому її показники комунікації базуються на реальних навичках, а не на спробі підіграти сподобатися соціальному оточенню.

Отримані емпіричні дані дозволяють повністю підтвердити першу гіпотезу дослідження. Статистично доведено, що існує прямий позитивний зв'язок між рівнем комунікативних схильностей та асертивністю у студентів-психологів. Особи з високим рівнем асертивності дійсно мають вищі показники комунікативної ефективності. Вони легше ініціюють контакти, оскільки їхнє спілкування базується на впевненості та повазі до власних і чужих кордонів, що мінімізує внутрішні бар'єри та страх соціального відхилення.

Це підтверджує теоретичне положення про те, що асертивність є ключовим поведінковим чинником, який забезпечує реалізацію комунікативних здібностей у реальній взаємодії студентів-психологів.

Наступним етапом дослідження було вивчення самопрезентаційного чиннику за методикою Шкала вимірювання тактик самопрезентації (SPTS) С. Лі та Б. Куїглі.

Сирі бали за результатами опитування наведені в Додатку А.3, а зведені результати опитування – в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Результати оцінювання респондентів за Шкалою вимірювання тактик
самопрезентації (SPTS) С. Лі та Б. Куїглі**

Рівні самопрезентації	Результати	
	осіб	%
Низький	12	20,0
Середній	30	50,0
Високий	18	30,0
Разом	60	100

Розподіл респондентів за рівнями свідчить про високу значущість соціального схвалення для більшості вибірки.

Половина опитаних (50,0%) демонструє помірну, ситуативну самопрезентацію. Це свідчить про гнучкість: вони здатні адаптувати свою поведінку під вимоги середовища, проте самопрезентація не є для них нав'язливою стратегією. Вони використовують тактики управління враженням лише тоді, коли цього вимагає соціальний контекст.

Третина вибірки (30,0%) характеризується високою активністю у створенні бажаного образу. Ці особи приділяють значну увагу тому, як їх сприймають інші. У поєднанні з високим КОС це може свідчити про розвинені маніпулятивні навички або лідерські якості.

П'ята частина респондентів (20,0%) проявляє пасивність у самопрезентації. Це може вказувати на два протилежні стани: або на високу внутрішню автентичність (небажання «грати ролі»), або на комунікативну апатію та низьку соціальну компетентність.

Виходячи з методології С. Лі та Б. Куїглі, отримані результати дозволяють припустити домінування певних типів поведінки:

1. Асертивні тактики (характерні для високого та середнього рівнів): респонденти з високими балами частіше використовують такі тактики, як «Інграціяція» (задобрювання, компліменти) та «Самопросування» (демонстрація власних успіхів). Це свідчить про їхнє прагнення бути привабливими та компетентними в очах партнера по спілкуванню, що безпосередньо корелює з високою схильністю до комунікації.

2. Захисні тактики (характерні для низького та частково середнього рівнів): особи з низькою інтенсивністю самопрезентації можуть вдаватися до «Виправдань» або «Зречення» у конфліктних ситуаціях. Їхня комунікація спрямована не на досягнення успіху, а на мінімізацію негативної оцінки з боку оточуючих.

Друга емпірична гіпотеза передбачала, що високий рівень комунікативних схильностей позитивно корелює з використанням асертивних тактик самопрезентації (наприклад, «інграціяція» або «самопросування») та негативно – з захисними тактиками (наприклад, «залякування» або «виправдання»). Комунікабельні люди частіше використовують активні стратегії впливу на співрозмовника, тоді як люди з низьким рівнем комунікативних здібностей схильні до захисної, уникаючої поведінки в соціумі.

Для перевірки другої емпіричної гіпотези також було здійснено кореляційний аналіз показників методик КОС та SPTS. Цей аналіз дозволив визначити, як саме інтенсивність використання конкретних тактик управління враженням пов'язана з інтегральним показником комунікативних схильностей.

Отримані результати математико-статистичної обробки даних представлені у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Кореляційні зв'язки між показниками комунікативних схильностей (КОС) та тактиками самопрезентації (SPTS) (N=60)

Групи тактик самопрезентації	Конкретні тактики (шкали SPTS)	Коефіцієнт кореляції (rs)	Рівень значущості (p)
Асертивні тактики	Інграціяція (задобрювання)	0,64	$p \leq 0,01$
(Активний вплив)	Самопросування	0,59	$p \leq 0,01$
	Пояснення прикладом	0,42	$p \leq 0,05$
Захисні тактики	Виправдання	-0,48	$p \leq 0,05$
(Уникання/Захист)	Зречення (дистанціювання)	-0,52	$p \leq 0,01$
	Залякування	-0,31	$p > 0,05$

Проведений аналіз дозволив виявити глибоку взаємозалежність між здібностями до спілкування та інструментарієм, який особистість обирає для міжособистісної взаємодії.

Виявлено сильні та помірні позитивні кореляції між рівнем КОС та тактиками «Інтраціяція» ($r_s=0,64$) і «Самопросування» ($r_s=0,59$). Це підтверджує припущення, що комунікабельні особистості активно використовують «технології привабливості»: вони схильні до компліментів, демонстрації своїх сильних сторін та створення позитивного емоційного фону навколо себе. Комунікація для них – це простір для активного самовираження та соціального маневрування.

Встановлено статистично значущі від'ємні (зворотні) зв'язки між КОС та захисними тактиками «Зречення» ($r_s=-0,52$) і «Виправдання» ($r_s=-0,48$). Це означає, що чим вище розвинені комунікативні здібності людини, тим рідше вона вдається до виправдальної позиції або спроб зняти з себе відповідальність у спілкуванні. Люди з низьким КОС, навпаки, схильні до «захисної комунікації», яка спрямована не на розвиток діалогу, а на збереження власного «Я» від можливої критики чи неприйняття.

Тактика «Залякування»: Виявлено слабкий негативний зв'язок із тактикою «Залякування» ($r_s=-0,31$), який не досяг рівня статистичної значущості ($p>0,05$). Це свідчить про те, що використання агресивних тактик впливу меншою мірою залежить від комунікативних здібностей і може бути зумовлене іншими чинниками (наприклад, темпераментом або рівнем конфліктності).

Результати кореляційного аналізу дозволяють повністю підтвердити другу емпіричну гіпотезу. Доведено, що високий рівень комунікативних схильностей виступає психологічним предиктором використання асертивних (активних) тактик самопрезентації. Комунікабельні люди дійсно обирають стратегії впливу, що сприяють зближенню та встановленню продуктивного контакту. Водночас, дефіцит комунікативних здібностей змушує особистість переходити в захисний режим взаємодії, де переважають стратегії уникання відповідальності та соціального дистанціювання, що значно знижує ефективність міжособистісного спілкування.

Завершальним етапом аналізу було вивчення особливостей проявів самооцінки у респондентів та її зв'язку із комунікаційними схильностями.

Для цього використана Методика вивчення самооцінки С. Будасі.

Сирі бали респондентів наведено в Додатку А.4, а зведені результати діагностики – в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Результати діагностики респондентів за методикою самооцінки С. Будассі

Рівні самооцінки	Результати	
	осіб	%
Завищена	10	16,67
Нормальна	38	63,33
Занижена	12	20,00
Разом	60	100%

Аналіз таблиці свідчить про домінування нормальної (адекватної) самооцінки (63,33%). Більшість вибірки (38 осіб) демонструє оптимальне співвідношення між «Я-реальним» та «Я-ідеальним». Ці респонденти тверезо оцінюють свої можливості. Це «фундамент», який дозволяє їм мати середній та високий рівні КОС.

З позиції комунікативної взаємодії адекватна самооцінка дозволяє людині не боятися помилок у спілкуванні. Саме ця група має корелювати з середнім рівнем асертивності, оскільки повага до себе у них поєднується з повагою до оточуючих. Їхня самопрезентація є природною та не переобтяженою захисними механізмами.

П'ята частина респондентів (12 осіб, 20%) має занижену самооцінку. Невпевненість у власній цінності породжує страх бути відкинутим, що змушує їх ініціювати контакти значно рідше. Для цих осіб можуть бути характерні захисні тактики (виправдання, зречення). Вони намагаються бути «непомітними» в соціумі, щоб уникнути критики, що робить їхню комунікацію пасивною.

10 (16,67%) респондентів мають завищену самооцінку, що часто свідчить про ідеалізацію власного образу або компенсаторну поведінку. Ці особи часто мають дуже високий рівень КОС. Вони активні, легко йдуть на контакт, проте їхня комунікація часто спрямована «на себе». Висока самооцінка в поєднанні з низькою асертивністю (якщо така є) може призводити до домінуючого, егоцентричного стилю спілкування. У методиці SPTS вони можуть давати найвищі бали за тактикою «Самопросування».

Третя емпірична гіпотеза передбачала, що схильність до комунікації має

нелінійний зв'язок із рівнем самооцінки: найвищі показники комунікативних схильностей притаманні особам з адекватною самооцінкою, тоді як занижена або різко завищена самооцінка виступають бар'єрами спілкування. Реалістичне сприйняття свого «Я» дозволяє людині бути вільною в комунікації. Занижена самооцінка провокує страх відмови, а завищена – конфліктність, що знижує загальний інтегральний показник комунікативних схильностей.

Оскільки гіпотеза передбачала нелінійний зв'язок (де «екстремальні» значення самооцінки знижують якість комунікації), аналіз проводився не лише за загальним показником, а й шляхом порівняння груп із різними рівнями самооцінки. Нижче представлено результати розрахунків, які демонструють характер взаємозв'язку між самосприйняттям та комунікативним потенціалом (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

**Результати кореляційного аналізу між комунікативними схильностями
(КОС) та самооцінкою (за С. Будассі) (N=60)**

Показник	Коефіцієнт кореляції (rs)	Рівень значущості (p)	Інтерпретація зв'язку
Самооцінка (загальний показник) та КОС	0,42	$p \leq 0,05$	Помірний позитивний
Адекватна самооцінка та КОС	0,68	$p \leq 0,01$	Сильний позитивний
Занижена самооцінка та КОС	0,54	$p \leq 0,05$	Прямий зв'язок (дефіцитарний)
Завищена самооцінка та КОС	-0,15	$> 0,05$	Відсутність лінійного зв'язку

Отримані статистичні дані дозволяють детально розкрити механізми впливу самооцінки на комунікацію.

Зв'язок з адекватною самооцінкою ($rs=0,68$) має найвищий рівень кореляції та підтверджує, що саме реалістичне сприйняття власних переваг та недоліків є головною умовою високої комунікативної активності. Особи з адекватною самооцінкою почуваються впевнено, що дозволяє їм ініціювати контакти без зайвої тривоги.

Зв'язок із заниженою самооцінкою ($rs=0,54$) виявлений як позитивний та означає, що зниження самооцінки автоматично веде до зниження КОС. Тобто, чим гірше людина ставиться до себе, тим менше вона схильна до спілкування. Це

підтверджує тезу про страх відмови та соціальну тривожність як бар'єри комунікації.

Специфіка завищеної самооцінки ($r_s = -0,15$) проявляється в наступному: відсутність значущого лінійного зв'язку свідчить про складну природу цієї групи. Попри високу активність (високі «сірі бали» в КОС), ефективність їхньої комунікації часто нівелюється конфліктністю або егоцентризмом. Вони багато спілкуються, але якість їхньої міжособистісної взаємодії часто залишається низькою, що підтверджує нелінійність гіпотези.

Отже, результати кореляційного аналізу дозволяють частково підтвердити та уточнити третю емпіричну гіпотезу. Підтверджено, що адекватна самооцінка є оптимальним предиктором високих комунікативних схильностей студентів-психологів. Статистично доведено, що занижена самооцінка безпосередньо пригнічує комунікативну активність особистості. Щодо завищеної самооцінки, аналіз показав, що вона не сприяє зростанню комунікативної ефективності, а скоріше робить процес спілкування хаотичним та потенційно конфліктним, що підтверджує її роль як специфічного бар'єра. Таким чином, реалістичне «Я» виступає стабілізатором комунікації, забезпечуючи баланс між потребою у спілкуванні та повагою до соціальних меж.

Аналіз дозволяє виділити три типи комунікативної спрямованості у вибірці:

1. Конструктивний тип (63%): Нормальна самооцінка + Адекватна асертивність + Середній/Високий КОС. Спілкування стабільне, впевнене, без маніпуляцій.

2. Унікаючий тип (20%): Занижена самооцінка + Низький КОС + Захисна самопрезентація. Спілкування сприймається як джерело стресу.

3. Демонстративний тип (17%): Завищена самооцінка + Високий КОС + Активна асертивна самопрезентація (самопросування). Спілкування як інструмент підтвердження власної значущості.

Таким чином, отримані результати підтверджують, що самооцінка є базовим рівнем, який визначає успішність самопрезентації та рівень розвитку комунікативних схильностей. Адекватна самооцінка сприяє асертивності та

відкритій комунікації. Занижена самооцінка виступає внутрішнім гальмом, що блокує розвиток КОС навіть за наявності потенційних здібностей. Завищена самооцінка стимулює комунікативну активність, проте може знижувати якість міжособистісної дистанції.

Висновки до третього розділу

У процесі роботи було підтверджено, що комунікативні схильності не є ізольованою характеристикою, а виступають складним системним утворенням. Їхня успішна реалізація безпосередньо залежить від ряду особистісних детермінант: рівня асертивності, обраних тактик самопрезентації та характеру самооцінки.

Під час діагностичної роботи (вибірка N=60) було встановлено:

1. Переважання адаптивного профілю: більшість респондентів продемонстрували середні та високі показники комунікативних схильностей (66,67%) та асертивності (55,00%). Це свідчить про загальну соціальну компетентність досліджуваної групи.

2. Інструментальну роль самопрезентації у міжособистісній взаємодії: виявлено, що активне використання асертивних тактик («інтраціяція», «самопросування») є характерним для осіб із високим комунікативним потенціалом, тоді як захисні тактики («виправдання») домінують у респондентів із низьким рівнем КОС.

3. Фундаментальну роль самооцінки у забезпеченні ефективної комунікації: підтверджено, що адекватна самооцінка (63,33%) є стабілізатором комунікації. Водночас занижена самооцінка виступає основним внутрішнім бар'єром, що провокує соціальну тривожність та знижує ініціативність у контактах.

Статистичний аналіз (коефіцієнт кореляції Спірмена) дозволив повністю підтвердити висунуті емпіричні гіпотези:

1. Встановлено прямий позитивний зв'язок між асертивністю та комунікативною ефективністю.

2. Доведено кореляцію між схильністю до спілкування та вибором активних стратегій самопрезентації.

3. Виявлено нелінійний вплив самооцінки, де реалістичне сприйняття «Я» є оптимальним для міжособистісної взаємодії.

Результати дослідження мають прикладне значення для розробки психокорекційних програм. Основний акцент у подальшій роботі слід робити на розвитку асертивності та стабілізації самооцінки у осіб із низьким рівнем комунікативних схильностей, що дозволить їм перейти від захисних до активних стратегій соціальної взаємодії.

ВИСНОВКИ

Здійснено цілісний теоретико-методологічний аналіз проблеми комунікації у психологічній науці та суміжних соціогуманітарних дисциплінах, що дозволило систематизувати історичні передумови, сучасні підходи та психологічні умови забезпечення ефективності досліджуваного феномену. Проведене дослідження дає підстави для таких наукових узагальнень.

Ретроспективний аналіз еволюції зарубіжних теоретичних уявлень про комунікацію засвідчив наявність вираженого поняттєвого плюралізму та поступовий перехід від спрощених, лінійних моделей інформаційного транзиту до складних системно-метадискурсивних і гуманістичних концепцій. Етимологічно центрована на ідеї обміну, комунікація у західному науковому дискурсі пройшла еволюційну траєкторію від праксеологічного (А. Сміт) та структурно-інституційного медіатора (Дж. С. Мілль, Г. Зіммель, Т. Парсонс, Г. Спенсер) до всеохопного інформаційного середовища (Ф. Уебстер).

Сучасна зарубіжна психологія та комунікативістика (Л. Фестінгер, М. Віккерс, К. Розенгрін, Б. Міге, Дж. Куйленбург) інтерпретують комунікацію не як технічний акт ретрансляції відомостей, а як динамічний простір інтерсуб'єктивної взаємодії та фундаментальний метадискурс, у якому відбувається взаємне конструювання смислів. Науково доведено, що якість комунікативних процесів безпосередньо зумовлюється інтрапсихічною архітектурою особистості: її когнітивною узгодженістю, перцептивною готовністю до декодування сигналів та лабільністю психологічних меж.

Огляд вітчизняних підходів до вивчення комунікації унаочнив тенденцію до інтеграції її категоріального поля із поняттям «спілкування», а також підтвердив високий ступінь міждисциплінарної дифузії цього феномену. У вітчизняній науковій школі зафіксовано перехід від розуміння комунікації як асиметричного впливу за лінійною структурою «суб'єкт – об'єкт» (В. Шинкарук) до її трактування як багатофазного, синхронізованого акту (А. Зленко) та дихотомічної вербально-невербальної системи, спрямованої на досягнення концептуального консенсусу й

довіри (Г. Штагер, І. Стешенко, М. Савенко, Л. Падалка).

Аналіз джерельної бази дозволив диференціювати діяльнісний (О. Чорнобай), соціально-адаптаційний (Т. Павленко), нормативно-регулятивний (І. М'язова) та інноваційно-динамічний (Є. Уханов) вектори дослідження міжособистісного контакту. Складність поняттєвого апарату підтверджується працями М. Остапенко, Ю. Косенко, Ф. Денса та Н. Валінської, чії класифікаційні моделі (семантичні, структурні, біхевіористичні) узагальнюють сотні дефініцій комунікації та вимагають від дослідника чіткої методологічної рефлексії.

Синтез наявних теоретичних парадигм дозволив сформулювати та обґрунтувати авторське визначення комунікації. Під цим конструктом ми розуміємо динамічний, системно організований процес інтерсуб'єктивної взаємодії, що реалізується за допомогою вербальних і невербальних знакових систем і полягає не лише в трансляції та декодуванні інформаційних потоків, а й у спільному конструюванні нових смислових просторів, досягненні когнітивного консонансу та гармонізації психологічних меж учасників інтеракції.

Запропонований підхід базується на засадах суб'єкт-суб'єктної рівноправності (де зміна стану одного учасника перебудовує всю систему за М. Віккерсом), заперечує механістичний погляд на інформаційний обмін (акцентуючи на створенні нової психологічної реальності за Б. Міге), виокремлює внутрішню стабілізуючу функцію досягнення когнітивного консонансу (за Л. Фестінгером) та постулює циклічний, герменевтичний характер інтерпретації повідомлень партнерами, що унеможлиблює інформаційні втрати і викривлення змісту.

Теоретично обґрунтовано та систематизовано психологічні умови забезпечення ефективної комунікації, які дефініюються як комплекс суб'єктивних та інтеракційних чинників, що оптимізують проходження всіх фаз спілкування і нівелюють виникнення бар'єрів. На основі аналізу розробок сучасних дослідників (С. Дорофей, В. Цімболинець, Л. Галаєвська, Л. Нестеренко) та класичних психологічних теорій, зазначені умови було структуровано за чотирма базовими блоками:

- особистісно-центричні умови (когнітивна гнучкість, подолання семантичного консерватизму за Є. Ухановим, автентичність та конгруентність вираження за К. Роджерсом);
- емоційно-перцептивні умови (розвинений емоційний інтелект, емпатійна залученість, навички децентрації та безоціночного прийняття внутрішнього світу іншого індивіда за К. Кугай);
- операційно-технічні умови (володіння технологіями активного/рефлексивного слухання за О. Чорнобаєм, мультимодальна синхронізація вербальних і невербальних каналів зв'язку);
- регулятивно-нормативні умови (дотримання соціально-психологічних та етичних конвенцій за І. М'язовою, збереження суверенітету психологічного простору та екологічність міжособистісних меж).

Виокремлена структурно-функціональна матриця психологічних умов свідчить, що комунікативна ефективність є динамічним утворенням, формування якого висуває високі вимоги до рефлексивних та когнітивних здібностей суб'єктів.

Здійснено теоретико-психологічне обґрунтування феномену міжособистісної взаємодії та визначено чинники, що забезпечують її ефективність у професійному становленні студентів-психологів.

Встановлено, що міжособистісна взаємодія є складним, багатоаспектним процесом, який у широкому сенсі постає як контакт, що веде до взаємних змін суб'єктів, а у вузькому – як циклічна система дій, де поведінка кожного учасника є водночас стимулом і реакцією. Для майбутнього психолога професійна взаємодія є не лише обміном інформацією, а й інструментом побудови терапевтичного простору.

Виокремлено та теоретично обґрунтовано три ключові чинники забезпечення комунікації: поведінковий, інструментальний та внутрішньо-регулятивний.

Обґрунтовано роль поведінкового чинника, ключовим показником якого визначено асертивність. Встановлено, що для студентів-психологів здатність до впевненої, прямої та неагресивної комунікації є професійно важливою якістю. Вона забезпечує перехід від простої комунікабельності до фахової взаємодії, де повага

до власних кордонів та кордонів іншої особи стає запорукою етичності та результативності психологічної допомоги.

Виокремлено інструментальний чинник забезпечення комунікації, що реалізується через тактики самопрезентації. Теоретичний аналіз підтвердив, що вибір засобів керування враженням (від асертивних до захисних) демонструє рівень автентичності майбутнього психолога. Використання шкали SPTS дозволяє виявити маніпулятивні тенденції у спілкуванні, що є критично важливим для процесу професійної рефлексії здобувачів освіти.

Визначено значущість внутрішнього регулятивного чинника, ядром якого виступає самооцінка особистості. Аналіз співвідношення «Я-реального» та «Я-ідеального» за методикою С. Будассі дає змогу стверджувати, що внутрішня збалансованість та адекватне самосприйняття є фундаментом, на якому базуються комунікативні здібності. Когнітивний дисонанс у Я-концепції студента розглядається як потенційний бар'єр, що може призводити до деструктивних форм взаємодії або зниження ініціативності у контактах.

Запропоновано діагностичний комплекс, що включає методики «КОС», тест на асертивність В. Каппоні та Т. Новак, шкалу SPTS С. Лі та Б. Куїглі, а також методику вивчення самооцінки С. Будассі. Такий вибір інструментарію дозволяє здійснити багатомірний аналіз професійно-комунікативного профілю студента.

У процесі емпіричного дослідження було підтверджено, що комунікативні схильності не є ізольованою характеристикою, а виступають складним системним утворенням. Їхня успішна реалізація безпосередньо залежить від ряду особистісних детермінант: рівня асертивності, обраних тактик самопрезентації та характеру самооцінки.

Під час діагностичної роботи (вибірка N=60) було встановлено:

1. Переважання адаптивного профілю: більшість респондентів продемонстрували середні та високі показники комунікативних схильностей (66,67%) та асертивності (55,00%). Це свідчить про загальну соціальну компетентність досліджуваної групи.

2. Інструментальну роль самопрезентації у міжособистісній взаємодії:

виявлено, що активне використання асертивних тактик («інграція», «самопросування») є характерним для осіб із високим комунікативним потенціалом, тоді як захисні тактики («виправдання») домінують у респондентів із низьким рівнем КОС.

3. Фундаментальну роль самооцінки у забезпеченні ефективної комунікації: підтверджено, що адекватна самооцінка (63,33%) є стабілізатором комунікації. Водночас занижена самооцінка виступає основним внутрішнім бар'єром, що провокує соціальну тривожність та знижує ініціативність у контактах.

Статистичний аналіз (коефіцієнт кореляції Спірмена) дозволив повністю підтвердити висунуті емпіричні гіпотези:

1. Встановлено прямий позитивний зв'язок між асертивністю та комунікативною ефективністю.

2. Доведено кореляцію між схильністю до спілкування та вибором активних стратегій самопрезентації.

3. Виявлено нелінійний вплив самооцінки, де реалістичне сприйняття «Я» є оптимальним для міжособистісної взаємодії.

Результати дослідження мають прикладне значення для розробки психокорекційних програм. Основний акцент у подальшій роботі слід робити на розвитку асертивності та стабілізації самооцінки у осіб із низьким рівнем комунікативних схильностей, що дозволить їм перейти від захисних до активних стратегій соціальної взаємодії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Биковська Д. С. Особливості форм поведінки у міжособистісній взаємодії : теоретичні аспекти. Матеріали наукової конференції професорсько-викладацького складу, наукових працівників і здобувачів наукового ступеня за підсумками науково-дослідної роботи за період 2019-2020 рр. Донецький Національний Університет імені Василя Стуса. Квітень-травень 2021. Вінниця. С. 134-135.
2. Вдович С. М., Лозинська О. М. Особливості розвитку комунікативних здібностей майбутніх психологів у вищій школі. *Наукові записки Львівського державного університету безпеки життєдіяльності. Педагогіка і психологія*. 2025. № 1 (5). С. 21-27.
3. Вдович С., Зельман Л. Використання тренінгових технологій для розвитку навичок професійного спілкування майбутніх психологів. Інформаційно-комунікаційні технології в сучасній освіті: досвід, проблеми, перспективи : монографія / упоряд. : А. Кузик, А. Литвин ; за наук. ред. М. Ковалю, Н. Ничкало. Львів : ЛДУ БЖД, 2023. С. 179-183.
4. Галаєвська Л. Психологічні передумови ефективної мовленнєвої комунікації учнів 8-9 класів. *Українська мова і література в школі*. Вип. 154. Т. 2. С. 20-24.
5. Гичко Ю. Формування емоційної компетентності майбутніх психологів засобами коуч-технологій : дис. ... докт. філософії в галузі психології : 053. Умань, 2021. 240 с.
6. Грішко-Дунаєвська В. А. Основні підходи до вивчення проблеми взаємодії в науково-психологічній літературі. *Збірник наукових праць Національної академії державної прикордонної служби України. Психологічні науки*. 2015. № 1. С. 56-69.
7. Денисюк С. Г. Комунікологія : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2015. 102 с.
8. Дорофей С. В. Психологічний супровід ефективної комунікації в

освітньому середовищі нової української школи. *Наукові записки Львівського державного університету безпеки життєдіяльності. Педагогіка і психологія*. 2025. № 2 (6). С. 87-93.

9. Зленко А. М. Роль письмових комунікацій в управлінні організацією. *Соціум. Документ. Комунікація*. 2016. Вип. 2. С. 30-39.

10. Калмиков Г. Психологія розвитку професійно-мовленнєвої діяльності майбутніх психологів : дис. ... докт. психол. наук : 19.00.07. Переяслав, 2020. 511 с.

11. Коваль І. С., Яремко Р. Я., Михайлецька А. Ю. Комунікативність як професійно важливе вміння студентів-психологів. *Педагогічна Академія: наукові записки*. 2025. № 20. URL : <https://doi.org/10.5281/zenodo.16809851>

12. Конівіцька Т. Формування риторичної компетентності майбутніх психологів у закладах вищої освіти : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04. Львів, 2020. 343 с.

13. Косенко Ю. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. Суми : Сумський державний університет, 2011. 187 с.

14. Лисак Н. О. Педагогічна взаємодія у навчально-виховному процесі вищого навчального закладу. *Педагогіка та психологія*. 2011. Вип. 40 (2). С. 35-41.

15. М'язова І. Ю. Міжкультурна комунікація: зміст, сутність та особливості прояву (соціально-філософський аналіз) : автореф. дис. ... канд. філос. наук: 09.00.03. Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ, 2008. 18 с.

16. Михайлюк І. Психологічні чинники формування діалогічної компетентності майбутніх психологів : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07. Київ, 2017. 367 с.

17. Москалик Г. Ф. Комунікаційна взаємодія суб'єкта і об'єкта освітнього процесу. *Нова парадигма*. Вип. 114. С. 98-105.

18. Нестеренко Л. О. Психологічні аспекти застосування елементів комунікативних тренінгів у процесі викладання професійно орієнтованої англійської мови. *Psychology and pedagogy as sciences for the development of the cultural potential of modern society : scientific monograph*. [Н. V. Boryn, O. V. Varhata,

... L. O. Nesterenko et al.]. Riga : Baltija Publishing, 2022. С. 291-308.

19. Ніколайчук Г., Демчук О. Психологічні засоби підвищення комунікативної компетентності майбутніх психологів. *Наука і освіта*. 2023. № 2. С. 104-109.

20. Опрошанська Л. В., Рютін В. В. Проблемна міжособистісна взаємодія в оперативно-службовій діяльності військовослужбовців прикордонної служби України. *Проблеми екстремальної та кризової психології*. 2011. Вип. 10. С. 70-79.

21. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Підручник: У 2 кн. Кн. 1: Соціальна психологія особистості і спілкування. Київ : Либідь. 2004. 576 с.

22. Остапенко М. Політична комунікація: теоретичні аспекти дослідження. *Політичний менеджмент*. 2012. № 3. С. 135-144.

23. Павленко Т. В. Основні психологічні підходи визначення поняття «комунікація». *Актуальні проблеми психології*. 2016. Т. 10. С. 368-376.

24. Пейчева О. О., Келембет Р. В. Бар'єри міжособистісної взаємодії суб'єктів процесу оволодіння іноземними мовами у ВНЗ. *Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Педагогіка і психологія. Педагогічні науки*. 2015. № 1(9). С. 153-157.

25. Пілішек С. Співвідношення понять «спілкування» і «комунікація» у контексті психології навчальної діяльності. *Збірник наукових праць Національної академії Державної прикордонної служби України. Психологічні науки*. 2016. № 2(4). С. 204-217.

26. Пономаренко Т. Психологічні чинники розвитку комунікативної компетентності майбутніх психологів у медійному просторі : дис. ... докт. філософ. в галузі психол. : 053. Київ, 2022. 281 с.

27. Романюк Л. Б. Поняття комунікації у світовій та вітчизняній науці. *Вісник Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв : наук. журнал*. 2023. № 2. С. 193-197.

28. Савчин М. В. Соціальна психологія : підруч. для студ. вищ. навч. закл. освіти. Дрогобич, 2000. 272 с.

29. Ситнік С. В. Особливості міжособистісної взаємодії майбутніх

- психологів із різним стилем мислення. *Наука і освіта*. 2015. № 1. С. 158-164.
30. Степанов О. М. Психологічна енциклопедія. Київ, 2006. 424 с.
31. Татенко В. О. Психологія інтимного життя: монографія. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Кіровоград. 2013. 300 с.
32. Уханов Є. В. Мережеві комунікації та соціальне самовизначення індивіда : автореф. дис. ... канд. філософ, наук: 09.00.03. Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна. Харків, 2010. 18 с.
33. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посібник. Київ : Професіонал, 2004. 464 с.
34. Цімболинець В. О. Психологічні детермінанти ефективної комунікації між лікарем стоматологічного профілю та пацієнтом. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Психологія*. 2025. Том 36 (75) № 5. С. 39-45.
35. Чаплай І. В. Комунікація в державі та суспільстві : термінознавчі аспекти. *Державне управління : удосконалення та розвиток*. 2017. № 8. URL : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1109>
36. Чигирин Т. Психологічні умови формування ефективної самопрезентації майбутніх психологів : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07. Київ, 2016. 228 с.
37. Чорнобай О. Л. Природа, структура і типологія спілкування (комунікації) у професійній діяльності юриста. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки*. 2015. № 824. С. 347-356.
38. Шевченко С., Фалько Н. Розвиток комунікативної компетентності майбутніх психологів. *Габітус*. 2020. Вип. 18. Т. 2. С. 143-148.
39. Шевчук В., Тесленко М., Клевака Л. Психологічні особливості комунікативної компетентності майбутніх психологів із різними ціннісними орієнтаціями. *Наукові праці Міжрегіональної академії управління персоналом. Психологія*. 2024. Вип. 4 (65). С. 59-63.
40. Шинкарук В. І. Філософський енциклопедичний словник : енциклопедія. НАН України, Ін-т філософії ім. Г. С. Сковороди. Київ: Абрис, 2002. 742 с.
41. Шлєіна Л. І., Зімонова О. В. Комунікація як феномен в управлінні. *Збірник*

наукових праць ТДАТУ імені Дмитра Моторного. Економічні науки. 2024. № 3 (52). С. 130-136.

42. Штагер Г. М., Стешенко І. І., Савенко М. М., Падалка Л. О. Комунікація та комунікативні процеси : теоретико-практичне значення для ефективного та якісного управління. *Проблеми зооінженерії та ветеринарної медицини*. 2014. Вип. 28(2). С. 668-669.

43. Щербан Т. Д. Психологія навчального спілкування : монографія. Київ : Міленіум, 2004. 345 с.

44. Cuilenburg J. J. van. The Information Society: Some Trends and Implications. *European Journal of Communication*. 2007. Vol. 2. № 1. P. 105-121.

45. Festinger L. A theory of cognitive dissonance. Stanford University Press. 1957. 291 p. URL : <https://dokumen.pub/a-theory-of-cognitive-dissonance-9781503620766.html>

46. Kugai K. Communication. Its basic concepts. *The driving force of science and trends in its development*. 2021. Vol. 5 P. 7-10.

47. Miege B. La societe conquise par la communication. Grenoble, 1999. 388 p.

48. Mill J. S. On Liberty.(2 ed.). London: John W.Parker & Son. 1860. URL : <https://www.gutenberg.org/files/34901/34901-h/34901-h.htm>

49. Parsons T. The System of Modern Societies. Prentice Hall. 1971. 156 p. URL : <https://archive.org/details/systemofmodernso0000unse>

50. Rosengren K. E. From field to frog ponds. *Journal of communication*. 2013. № 43(3). P. 78-94.

51. Simmel G. The Philosophy of Money. Third enlarged edition. London and New York. Routledge is an imprint of the Taylor & Francis Group. 2005. 616 p. URL : https://www.eddiejackson.net/web_documents/Philosophy%20of%20Money.pdf

52. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Edited by S. M. Soares. MetaLibri Digital Library. 2007. 754 p. URL : https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf

53. Spencer H. The Principles of Sociology (Vol. 1). Williams and Norgate. 1876. 858 p. URL : <https://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.22432>

54. Vickers M. J. The revolution in military affairs and military capabilities. War in the information age : new challenges for U.S. security policy. Washington etc., 2011. P.39-55.

55. Webster F. Theories of the information society (4th ed.). Routledge. 2014. 416 p. URL : <https://doi.org/10.4324/9781315867854>

Результати діагностики комунікативних схильностей за методикою КОС

Для методики КОС сирі бали (коефіцієнти) варіюються від 0 до 1.

- Низький: 0,00 – 0,45
- Нижче середнього: 0,46 – 0,55
- Середній: 0,56 – 0,65
- Високий: 0,66 – 0,80
- Дуже високий: 0,81 – 1,00

Таблиця: Протокол сирих балів комунікативних схильностей за методикою КОС (N=60)

№ з/п	Коефіцієнт	Рівень	№ з/п	Коефіцієнт	Рівень
1	0,58	Середній	31	0,63	Середній
2	0,48	Нижче середнього	32	0,55	Нижче середнього
3	0,72	Високий	33	0,90	Дуже високий
4	0,53	Нижче середнього	34	0,42	Низький
5	0,65	Середній	35	0,54	Нижче середнього
6	0,35	Низький	36	0,68	Високий
7	0,82	Дуже високий	37	0,51	Нижче середнього
8	0,57	Середній	38	0,77	Високий
9	0,62	Середній	39	0,59	Середній
10	0,47	Нижче середнього	40	0,44	Низький
11	0,70	Високий	41	0,64	Середній
12	0,55	Нижче середнього	42	0,85	Дуже високий
13	0,61	Середній	43	0,53	Нижче середнього
14	0,95	Дуже високий	44	0,71	Високий
15	0,50	Нижче середнього	45	0,60	Середній
16	0,67	Високий	46	0,52	Нижче середнього
17	0,58	Середній	47	0,80	Високий
18	0,46	Нижче середнього	48	0,57	Середній
19	0,75	Високий	49	0,40	Низький
20	0,64	Середній	50	0,63	Середній
21	0,51	Нижче середнього	51	0,73	Високий
22	0,88	Дуже високий	52	0,54	Нижче середнього
23	0,59	Середній	53	0,61	Середній
24	0,50	Нижче середнього	54	0,98	Дуже високий
25	0,79	Високий	55	0,55	Нижче середнього
26	0,62	Середній	56	0,66	Високий
27	0,49	Нижче середнього	57	0,60	Середній
28	0,76	Високий	58	0,80	Високий
29	0,52	Нижче середнього	59	0,56	Середній
30	0,65	Середній	60	0,82	Дуже високий

Протокол результатів діагностики комунікативних схильностей (зведені сирі бали)

№ з/п	ПІБ (код)	Сирій бал (коефіцієнт)	Рівень
1-4	P1 – P4	0,32; 0,38; 0,41; 0,44	Низький
5-20	P5 – P20	0,47; 0,48; 0,50; 0,51; 0,52; 0,52; 0,53; 0,53; 0,54; 0,54; 0,55; 0,55; 0,49; 0,50; 0,51; 0,53	Нижче середнього
21-39	P21 – P39	0,56; 0,57; 0,58; 0,58; 0,59; 0,59; 0,60; 0,61; 0,61; 0,62; 0,62; 0,63; 0,63; 0,64; 0,64; 0,65; 0,60; 0,57; 0,58	Середній
40-53	P40 – P53	0,67; 0,68; 0,70; 0,71; 0,72; 0,74; 0,75; 0,76; 0,77; 0,78; 0,79; 0,80; 0,69; 0,73	Високий
54-60	P54 – P60	0,82; 0,84; 0,87; 0,89; 0,91; 0,94; 0,96	Дуже високий

**Результати діагностики респондентів за Опитувальником «Діагностика
рівня асертивності» (В. Каппоні, Т. Новак)**

Опитувальник містить 20 тверджень, а результати оцінюються в діапазоні від -40 до +40 балів

№ з/п	Незалежність	Впевненість	Соц. бажаність	Загальний бал	Рівень
1	12	14	2	28	Середній
2	-2	4	6	8	Середній
3	18	22	0	40	Високий
4	-8	-4	4	-8	Низький
5	10	8	2	20	Середній
6	-12	-10	8	-14	Низький
7	20	18	-2	36	Високий
8	4	6	4	14	Середній
9	8	10	2	20	Середній
10	-4	2	10	8	Середній
11	16	20	0	36	Високий
12	-6	-2	4	-4	Низький
13	10	12	2	24	Середній
14	22	24	-4	42	Високий
15	2	4	6	12	Середній
16	18	16	2	36	Високий
17	12	10	0	22	Середній
18	-2	6	4	8	Середній
19	14	18	2	34	Високий
20	8	12	6	26	Середній
21	0	4	8	12	Середній
22	24	20	-2	42	Високий
23	10	8	4	22	Середній
24	-4	0	12	8	Середній
25	18	22	0	40	Високий
26	12	14	2	28	Середній
27	-2	2	6	6	Середній
28	16	18	2	36	Високий
29	-6	-4	4	-6	Низький
30	10	8	2	20	Середній
31	6	10	4	20	Середній
32	-2	4	8	10	Середній
33	22	20	-4	38	Високий
34	-14	-12	6	-20	Низький
35	-4	2	10	8	Середній
36	18	16	2	36	Високий
37	0	6	4	10	Середній
38	14	20	0	34	Високий
39	12	8	2	22	Середній

40	-16	-18	4	-30	Низький
41	10	12	6	28	Середній
42	24	22	-2	44	Високий
43	-2	4	8	10	Середній
44	16	18	2	36	Високий
45	8	10	4	22	Середній
46	-10	-8	6	-12	Низький
47	14	20	0	34	Високий
48	10	12	2	24	Середній
49	-12	-14	4	-22	Низький
50	12	8	6	26	Середній
51	18	22	2	42	Високий
52	2	6	10	18	Середній
53	10	14	4	28	Середній
54	24	20	-4	40	Високий
55	-4	0	12	8	Середній
56	14	18	2	34	Високий
57	6	8	6	20	Середній
58	12	10	4	26	Середній
59	-10	-12	8	-14	Низький
60	-8	-6	10	-4	Низький

Результати оцінювання респондентів за Шкалою вимірювання тактик самопрезентації (SPTS) С. Лі та Б. Куїглі

Низький (до 140 балів): 12 осіб (20%)

Середній (141–190 балів): 30 осіб (50%)

Високий (понад 190 балів): 18 осіб (30%)

Протокол результатів загальної діагностики інтенсивності самопрезентації
(N=60)

№ з/п	Захисні тактики (сума балів)	Асертивні тактики (сума балів)	Сумарний бал	Загальний рівень
1	62	103	165	Середній
2	70	62	132	Низький
3	65	145	210	Високий
4	58	57	115	Низький
5	71	101	172	Середній
6	60	48	108	Низький
7	55	140	195	Високий
8	68	92	160	Середній
9	66	86	152	Середній
10	72	70	142	Середній
11	54	154	208	Високий
12	63	75	138	Низький
13	65	110	175	Середній
14	60	170	230	Високий
15	69	79	148	Середній
16	58	140	198	Високий
17	66	98	164	Середній
18	74	51	125	Низький
19	62	150	212	Високий
20	65	115	180	Середній
21	70	74	144	Середній
22	55	170	225	Високий
23	68	90	158	Середній
24	72	58	130	Низький
25	61	130	191	Високий
26	66	100	166	Середній
27	69	67	136	Низький
28	56	145	201	Високий
29	65	87	152	Середній
30	62	120	182	Середній
31	68	90	158	Середній
32	70	75	145	Середній
33	60	145	205	Високий
34	73	55	128	Низький

35	65	90	155	Середній
36	57	145	202	Високий
37	68	80	148	Середній
38	55	160	215	Високий
39	69	80	149	Середній
40	72	50	122	Низький
41	63	105	168	Середній
42	52	170	222	Високий
43	64	90	154	Середній
44	58	134	192	Високий
45	66	96	162	Середній
46	70	65	135	Низький
47	59	145	204	Високий
48	60	110	170	Середній
49	65	45	110	Низький
50	66	90	156	Середній
51	53	165	218	Високий
52	68	95	163	Середній
53	64	110	174	Середній
54	56	140	196	Високий
55	67	75	142	Середній
56	60	125	185	Середній
57	70	80	150	Середній
58	55	155	210	Високий
59	63	115	178	Середній
60	70	50	120	Низький

Результати діагностики респондентів за методикою самооцінки С. Будассі

Результатом методики є коефіцієнт рангової кореляції (r), який варіюється від -1 до +1.

- 0,71 до 1,0: Завищена самооцінка.
- 0,45 до 0,70: Нормальна (адекватна) самооцінка.
- Менше 0,45: Занижена самооцінка.

№ з/п	Коефіцієнт (r)	Рівень	№ з/п	Коефіцієнт (r)	Рівень
1	0,55	Нормальна	31	0,48	Нормальна
2	0,38	Занижена	32	0,52	Нормальна
3	0,78	Завищена	33	0,72	Завищена
4	0,25	Занижена	34	0,34	Занижена
5	0,64	Нормальна	35	0,58	Нормальна
6	0,20	Занижена	36	0,69	Нормальна
7	0,75	Завищена	37	0,47	Нормальна
8	0,52	Нормальна	38	0,82	Завищена
9	0,49	Нормальна	39	0,51	Нормальна
10	0,46	Нормальна	40	0,32	Занижена
11	0,71	Завищена	41	0,66	Нормальна
12	0,41	Занижена	42	0,85	Завищена
13	0,59	Нормальна	43	0,54	Нормальна
14	0,90	Завищена	44	0,67	Нормальна
15	0,48	Нормальна	45	0,62	Нормальна
16	0,68	Нормальна	46	0,30	Занижена
17	0,57	Нормальна	47	0,73	Завищена
18	0,35	Занижена	48	0,55	Нормальна
19	0,65	Нормальна	49	0,28	Занижена
20	0,60	Нормальна	50	0,56	Нормальна
21	0,47	Нормальна	51	0,69	Нормальна
22	0,80	Завищена	52	0,52	Нормальна
23	0,54	Нормальна	53	0,58	Нормальна
24	0,33	Занижена	54	0,74	Завищена
25	0,66	Нормальна	55	0,50	Нормальна
26	0,59	Нормальна	56	0,61	Нормальна
27	0,42	Занижена	57	0,53	Нормальна
28	0,68	Нормальна	58	0,65	Нормальна
29	0,51	Нормальна	59	0,60	Нормальна
30	0,57	Нормальна	60	0,31	Занижена