

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ З ПЕДАГОГІКИ, ПСИХОЛОГІЇ
ТА СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему:

*«Психологічні особливості прояву
егоцентризму у професійній діяльності
співробітників торговельних організацій»*

Виконала: здобувачка 2 курсу,
групи ПС-21-1вм
Спеціальності 053 «Психологія»
Горенкова О. М.
Керівник: Лебідь О.В.,
д.пед.н., проф.

м. Дніпро
2023

АНОТАЦІЯ

Горенкова О. М. *«Психологічні особливості прояву егоцентризму у професійній діяльності співробітників торговельних організацій»*

Кваліфікаційна робота магістра 2-го курсу за спеціальністю 053 «Психологія» (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро, кафедра інноваційних технологій з педагогіки, психології та соціальної роботи) присвячена актуальній темі психологічних особливостей прояву егоцентризму у професійній діяльності співробітників торговельних організацій.

У кваліфікаційній роботі магістра було використано комплекс теоретичних та емпіричних методів, до якого увійшли: аналіз та узагальнення теоретичних та експериментальних даних з проблеми, констатувальний і формувальний експерименти, бесіда, анкетування, психодіагностичні методики, а також методи статистичної обробки кількісних даних.

Актуальність обраної теми зумовлена тим, що стрімкий розвиток економіки, зокрема торговельних організацій, високі вимоги до співробітників, ріст планів продажів і нестабільна ситуація на ринку в цілому позначається на зміні не лише особистості людини, але і на її взаємодії з іншими людьми, особливо у професійній діяльності, де людина проводить найбільше свого часу. Уміння контролювати і корегувати свою поведінку при взаємодії з іншими людьми, сприймати їх точку зору і їх позицію стає основою взаємовпливу суб'єктів одне на одного.

Для досягнення мети проведено експериментальне дослідження на базі торговельного підприємства «ФОП Горенкова».

Констатувальний етап експерименту заключався в обробці та аналізу результатів опитування 50 респондентів.

Наступним кроком було перехід до формувального етапу експерименту. Виділено 20 осіб з високим та дуже високим рівнями егоцентризму. Виділено 2 групи – експериментальну (n=10) та контрольну (n=10).

З загальною групою (20 осіб) проведено бесіду “Я і колектив” та бесіду “Ступінь прояву егоцентризму особистостей з високим та дуже високим рівнем егоцентризму” (орієнтований список запитань наведено в додатку Ж та З відповідно). Тим самим підтверджено коректність обраної групи.

У експериментальній групі проведено міні-тренінг «Обличчям до обличчя». Після проведеного тренінгу – анкетування «Чи сподобалося міні-тренінг?» Наприкінці проведено дослідження за опитувальником EAT T. Szustrowa, адаптований Т. Пашуковою в обох групах та виявлено зниження рівня егоцентризму у експериментальній групі порівняно з контрольною.

Запропоновано ефективну психологічну корекцію шляхом міні-тренінгу під назвою “Обличчям до обличчя” визначено, що останній є результативним. Це можна підтвердити за допомогою статистичних методів: визначивши критерій Стьюдента, тобто розбіжності між групами є достовірними.

Проведене дослідження не претендує на вичерпне розв'язання складної і багатопланової проблеми, якою є людський егоцентризм, і егоцентризм у професійній діяльності співробітників торговельних організацій зокрема.

Ключові слова: егоцентризм, егоїзм, взаємовплив.

SUMMARY

of qualification work Oksana Gorenkova by the topic " Psychological Features of Egocentrism in the Professional Activity of Trade Organizations Employees "

The 2nd-year master's qualification work in specialty 053 "Psychology" (Alfred Nobel University, Dnipro, department of innovative technologies in pedagogy, psychology and social work) is devoted to the topical topic of psychological features of the manifestation of egocentrism in the professional activity of employees of trade organizations.

A set of theoretical and empirical methods was used in the master's qualification work, which included: analysis and generalization of theoretical and experimental data on the problem, ascertaining and formative experiments, conversation, questionnaires, psychodiagnostic methods, as well as methods of statistical processing of quantitative data.

The relevance of the chosen topic is due to the fact that the rapid development of the economy, in particular trade organizations, high demands on employees, the growth of sales plans and the unstable situation on the market as a whole affects the change not only of a person's personality, but also of his interaction with other people, especially in the professional sphere. activities where a person spends most of his time. The ability to control and correct one's behavior when interacting with other people, to perceive their point of view and their position becomes the basis of the mutual influence of subjects on each other.

To achieve the goal, an experimental study was conducted on the basis of the trading company "IE Gorenkova".

The ascertainment stage of the experiment consisted in the processing and analysis of the survey results of 50 respondents.

The next step was the transition to the formative stage of the experiment. 20 people with high and very high levels of egocentrism were selected. There were 2 groups - experimental (n=10) and control (n=10).

With the general group (20 people), the interview "I and the team" and the interview "The degree of manifestation of egocentrism of individuals with a high and very high level of egocentrism" were conducted. This confirmed the correctness of the selected group.

In the experimental group, mini-training "Face to face" was conducted. After the training, a survey "Did you like the mini-training?" At the end, a study was conducted according to the EAT questionnaire by T. Szustrowa, adapted by T. Pashukova in both groups and a decrease in the level of egocentrism in the experimental group compared to the control group was found.

An effective psychological correction was offered through a mini-training called "Face to Face" and it was determined that the latter is effective. This can be confirmed using statistical methods: by determining the Student's test, that is, the differences between the groups are reliable.

The conducted research does not claim to provide a comprehensive solution to the complex and multifaceted problem of human egocentrism, and egocentrism in the professional activities of employees of trade organizations in particular.

Key words: egocentrism, selfishness, mutual influence.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ЕГОЦЕНТИЗМУ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СПІВРОБІТНИКІВ ТОРГІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	7
1.1. Егоцентризм як психологічний феномен.....	7
1.2. Психологічні особливості прояву егоцентризму у професійній діяльності співробітників торговельних організацій.....	12
Висновки до розділу 1.....	24
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРОЯВУ ЕГОЦЕНТРИЗМУ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СПІВРОБІТНИКІВ ТОРГІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	25
2.1. Організація та методика емпіричного дослідження.....	25
2.2. Аналіз результатів вивчення психологічних особливостей прояву егоцентризму у професійній діяльності співробітників торговельних організацій.....	29
Висновки до розділу 2.....	34
РОЗДІЛ 3. ПРОГРАМА ЗНИЖЕННЯ ІНТЕНСИВНОСТІ ПРОЯВУ ЕГОЦЕНТРИЗМУ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СПІВРОБІТНИКІВ ТОРГІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	36
3.1. Програма психолого-організаційних умов зниження інтенсивності прояву егоцентризму у професійній діяльності співробітників торговельних організацій.....	36
3.2. Результати апробації програми зниження інтенсивності прояву егоцентризму у професійній діяльності співробітників торговельних організацій.....	40
Висновки до розділу 3.....	47
ВИСНОВКИ.....	48
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	51
ДОДАТКИ.....	55

