

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

На правах рукопису

НАПЛЕТА БОГДАНА СВЯТОСЛАВІВНА

**ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ
ЕФЕКТИВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ У
ЕКСТРАВЕРТІВ ТА ІНТРОВЕРТІВ**

Спеціальність: 053 «Психологія»
Освітньо-професійна програма «Практична психологія»
Робота на здобуття освітнього ступеня «Бакалавр»

Науковий керівник:
МАГДИСЮК ЛЮДМИЛА ІВАНІВНА
кандидат психологічних наук,
доцент кафедри практичної
психології та психодіагностики

РЕКОМЕНДОВАНО ДО ЗАХИСТУ

Протокол №

Засідання кафедри практичної психології та психодіагностики

Від _____ 20__ р.

Завідувач кафедри

Прізвище, ініціали _____
(підпис)

ЛУЦЬК – 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	10
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ ЕКСТРАВЕРСІЇ ТА ІНТРОВЕРСІЇ НА МІЖОСОБИСТІСНУ КОМУНІКАЦІЮ.....	14
1.1. Психологічні особливості екстраверсії та інтроверсії	14
1.2. Поняття комунікації та її роль у міжособистісній взаємодії.....	19
1.3. Особливості комунікативної поведінки екстравертів та інтровертів.....	25
Висновки до першого розділу.....	31
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕКСТРАВЕРСІЇ ТА ІНТРОВЕРСІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ МІЖОСОБИСТІСНОЇ КОМУНІКАЦІЇ.....	32
2.1. Методична база та організація дослідження.....	32
2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження.....	35
2.3. Програма «Я, ти і комунікація: як екстраверсія, інтроверсія та амбіверсія впливають на наш стиль спілкування».....	48
Висновки до другого розділу.....	52
ВИСНОВКИ.....	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	56
ДОДАТКИ.....	59

ВСТУП

Актуальність дослідження. Спілкування є однією з основних складових людського існування, що забезпечує взаємодію між людьми, допомагає пізнавати навколишній світ і самих себе, сприяє координації спільної діяльності та підтриманню зв'язку. Завдяки комунікації людина не лише виражає свої думки, емоції та наміри, а й отримує підтримку від оточення, що є важливим фактором для її особистісного зростання та соціальної адаптації. Одним із ключових аспектів, які визначають особливості комунікативної поведінки, є індивідуально-психологічні характеристики людини, зокрема рівень її екстравертованості чи інтровертованості. Екстраверсія та інтроверсія є фундаментальними вимірами особистості, які безпосередньо впливають на стиль спілкування та соціальну взаємодію. Для екстравертів характерні відкритість, ініціативність, енергійність у комунікації, тоді як інтроверти схильні до стриманості, зосередженості на внутрішньому світі та ретельного аналізу перед тим, як вступити в контакт.

Українське суспільство стикається з викликами, що зумовлюють зростання потреби у конструктивній взаємодії між людьми. Вміння правильно інтерпретувати поведінку інших, адаптувати свою комунікативну стратегію відповідно до ситуації та особистісних особливостей співрозмовника є важливими навичками для успішної соціальної взаємодії. Знання власних схильностей до екстраверсії чи інтроверсії допомагає людині виробити комфортний для себе та ефективний для оточення стиль спілкування. Досвід і практика дозволяють особистості розвивати гнучкість у комунікації, що сприяє досягненню балансу між інтроверсійними та екстраверсійними рисами.

Попри це, в стресових, непередбачуваних або емоційно напружених ситуаціях природні індивідуально-психологічні характеристики часто починають домінувати. Наприклад, екстраверти, схильні до імпульсивності та швидкого встановлення контактів, можуть зіткнутися з труднощами через комунікативну нерозбірливість або нездатність враховувати емоційний стан співрозмовника. У свою чергу, інтроверти, які зазвичай більш обережні та

схильні до самоаналізу, можуть стикатися з труднощами у встановленні нових контактів, особливо на початкових етапах спілкування. Ці складнощі та необхідність пошуку оптимальних шляхів подолання бар'єрів у спілкуванні стали ключовими у виборі теми нашого дослідження: «Психологічні особливості побудови ефективної комунікації у екстравертів та інтровертів».

Об'єкт дослідження: міжособистісна комунікація.

Предмет дослідження: психологічні особливості побудови ефективної комунікації у екстравертів та інтровертів.

Мета дослідження: вивчення впливу типу особистості (екстраверсії та інтроверсії) на ефективність міжособистісної комунікації, а також розробка програми тренінгу для покращення комунікативних навичок, з урахуванням психологічних особливостей цих типів особистості.

Завдання дослідження:

1. Здійснити теоретичний аналіз понять екстраверсії та інтроверсії, їх психологічних характеристик та впливу на міжособистісну комунікацію.
2. Підібрати відповідні методики для оцінки рівня екстраверсії/інтроверсії та ефективності міжособистісної комунікації.
3. Проаналізувати отримані результати проведеного емпіричного дослідження, виявити наявність або відсутність взаємозв'язку між типом особистості та комунікативними стратегіями.
4. Розробити програму тренінгу, спрямовану на покращення міжособистісної комунікації для людей з різними типами особистості.

Теоретико-методологічну основу дослідження становлять праці зарубіжних та українських науковців, які досліджували питання індивідуально-психологічних відмінностей та особливостей комунікативної поведінки. Зокрема, роботи Г. Айзенка, К. Бензігеру, К. Бріггс, І. Майєрс-Бріггс, К. Юнга розглядають класифікацію особистісних типів на інтровертів та екстравертів, а також їхній вплив на соціальну взаємодію. Дослідження таких науковців, як Р. Бірдвістелл, А. Бюль, Г. Маклюєн, Е. Холл, Е. Шенон, присвячені вивченню комунікаційних процесів, що є важливими для

розуміння механізмів побудови ефективної взаємодії. Українські дослідники, серед яких Б. Антоненко-Давидович, Й. Гах, О. Залюбівська, В. Москаленко, Г. Осовська, І. Цимбалюк, акцентують увагу на специфіці комунікативної поведінки в українському соціокультурному середовищі.

Методи дослідження:

теоретичні: аналіз, класифікація, узагальнення та систематизація теоретичних та емпіричних даних дослідження;

емпіричні: психодіагностичні методики: 1) визначення типу темпераменту за методикою Г. Айзенка; 2) тест оцінка комунікативних і організаторських здібностей (за Б. Федоришиним); 3) тест комунікативних умінь Л. Міхельсона ; 4) методика типового реагування на конфліктні ситуації К. Томаса (адаптація Н. Гришиної).

методи статистично-математичної обробки даних: коефіцієнт кореляції Пірсона.

База дослідження. Факультет психології Волинського національного університету імені Лесі Українки.

Наукова новизна дослідження полягає в комплексному аналізі взаємозв'язку між типом особистості (екстраверсія/інтроверсія) та ефективністю міжособистісної комунікації, а також у розробці програми тренінгу, що враховує ці особливості для покращення комунікативних навичок у групах з різними типами особистості.

Практичне значення одержаних результатів полягає в розробці психокорекційно-розвивальної програми, спрямованої на поглиблення розуміння учасниками індивідуальних особливостей власного стилю спілкування, зумовленого рівнем екстраверсії або інтроверсії. Розроблену програму можуть використовувати практичні психологи, соціальні педагоги, тренери з особистісного розвитку, викладачі та куратори студентських груп, а також фахівці, які працюють у сфері освіти, HR та корпоративного навчання.

Апробація результатів. Основні теоретичні засади та результати дослідження були оприлюднені у збірнику матеріалів XVIII науково-

практичного семінару «Актуальні проблеми практичної психології у Волинському регіоні» (Луцьк, 18-25 жовтня 2024 р.).

Структура роботи. Робота включає вступ, два основні розділи, висновки до кожного з них, загальний висновок, списку використаних джерел, що налічує 27 найменувань, і додатків. Всього у роботі розміщено 3 таблиць та 3 рисунків. Загальний обсяг роботи складає 98 сторінок, 55 з яких займає основний зміст.

Публікації:

1. Наплета Б., Магдисюк Л. Психологічні аспекти екстраверсії та інтроверсії в контексті міжособистісного спілкування. *Актуальні проблеми практичної психології у Волинському регіоні*. Луцьк: Вежа-Друк, 2024. С. 127-129.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ ЕКСТРАВЕРСІЇ ТА ІНТРОВЕРСІЇ НА МІЖОСОБИСТІСНУ КОМУНІКАЦІЮ

1.1. Психологічні особливості екстраверсії та інтроверсії

У сучасному світі особистісна унікальність кожної людини набуває особливого значення. Власні знання, навички, звички, а також позитивні та негативні риси формують індивідуальний стиль поведінки. Хоча психологічні відмінності між людьми завжди були помітними, сьогодні їх розуміння стає ще більш необхідним. Саме вони визначають, як людина навчається, які хобі чи професію обирає, як спілкується з іншими, наскільки активна чи пасивна у щоденних справах, чи бере участь у суспільному житті. Усвідомлення своїх сильних і слабких сторін, а також уміння керувати власними особливостями є ключем до гармонійної взаємодії з суспільством і успішної адаптації в ньому [13].

На основі аналізу поведінкових особливостей людей видатним науковцям Г. Айзенку, К. Бензігеру, К. Бріггс, В. Зінченку, К. Леонгарду, І. Майерс-Бріггс, Г. Роршаху, Д. Шарпу, К. Юнгу вдалося виокремити два основні психотипи – інтровертів та екстравертів. Сьогодні ця класифікація широко використовується в психології як одна з базових систем оцінки особистісних рис [13]. Екстраверсійно-інтроверсійний спектр є стійкою і значною мірою спадковою характеристикою особистості, визнаною у світовій науці. Основними проявами цього виміру, що охоплює як міжособистісні, так і темпераментні особливості, є рівень товарищескості та здатність до переживання позитивних емоцій. Закріплення цього виміру в психологічних дослідженнях пов'язане з його біологічною природою та універсальністю у міжкультурній комунікації [27].

Екстраверсія є однією з ключових психологічних характеристик особистості, що визначає її спрямованість на зовнішній світ. Екстраверт - це людина, яка активно взаємодіє з оточенням, спрямовує свою енергію на соціальну діяльність і міжособистісне спілкування. Такий тип особистості проявляється у прагненні до контактів, уваги з боку інших, участі в публічних заходах і динамічних соціальних подіях. Екстравертам притаманні товариськість, імпульсивність, висока соціальна адаптованість, ініціативність (при цьому наполегливість може бути незначною) та гнучкість поведінки. Вони мають постійну потребу у свіжих враженнях, новій інформації та соціальних взаємодіях, тому активно шукають можливості для комунікації [8].

Інтроверсія характеризується спрямованістю уваги людини на її внутрішній світ і глибокі переживання. Інтроверти зазвичай справляють враження стриманих і схильних до рефлексії осіб. Вони комфортно почуваються в самотності, віддають перевагу самопостереженню над активним самовираженням, зосереджені на змістовності взаємодій і зазвичай стримано проявляють емоції. Особистими думками та переживаннями вони діляться лише з вузьким колом довірених людей. Інтроверти часто надають перевагу письмовій комунікації перед усною, а тривале соціальне спілкування може спричиняти у них втому, що змушує їх усамітнюватися для відновлення внутрішнього ресурсу [23].

Вагомий внесок у дослідження феномену екстраверсії та інтроверсії зробили К. Юнг і Г. Айзенк. К. Юнг першим запровадив ці терміни у своїй праці «Психологічні типи» (1921). Хоча він не надав їм чіткого визначення, основним критерієм розмежування цих типів він вважав спрямованість лібідо або життєвої енергії. Екстраверсія, за К. Юнгом, передбачає спрямування енергії назовні, у соціальну та практичну діяльність, тоді як інтроверсія фокусується на внутрішньому світі та самозаглибленні [20]. Екстраверти витрачають свою енергію, спрямовуючи її на зовнішні об'єкти, тоді як інтроверти накопичують її, концентруючись на внутрішніх процесах. Науковець також вважав інтроверсію одним із архетипових проявів

колективного несвідомого, що впливає на такі ключові психологічні функції, як мислення, почуття, відчуття та інтуїція [13].

Основна відмінність між цими установками полягає в тому, що інтроверсія орієнтована на суб'єкта, тоді як екстраверсія – на об'єкт. К. Юнг зазначав, що в реальному житті ці два типи рідко зустрічаються в чистому вигляді, оскільки вони постійно взаємодіють, змінюються та компенсують один одного. Водночас у більшості людей одна з установок домінує як основний механізм адаптації. Для інтроверта екстраверсія залишається на периферії психічного життя, перебуваючи у несвідомому стані, оскільки його свідомість спрямована всередину, на власні думки й переживання. У свою чергу, у екстраверта інтроверсія також не зникає повністю, а залишається у прихованому, тіньовому вимірі, врівноважуючи його схильність до зовнішньої активності [20].

Науковець підкреслював, що здатність переходити від інтроверсії до екстраверсії дає людині можливість ефективніше адаптуватися до світу. За К. Юнгом, нормально перебувати в будь-якій точці цього континууму, окрім крайніх проявів, проте кожна людина природно схиляється більше до одного з полюсів. Кожен має свою «комфортну зону», в якій почувається найефективніше. Вчений вважав, що якщо дитину змушувати виходити за межі її природного темпераменту, це може спричинити глибокі внутрішні конфлікти. Він розглядав такий примус як насильство над вродженими схильностями особистості, що, на його думку, може призвести до серйозних психічних розладів [16].

Концепція К. Юнга залишається однією з найвпливовіших у сучасній психології, коли йдеться про типологію особистості. Проте вона не єдина. Зокрема, К. Леонгард трактував екстраверсію передусім як схильність до конформізму, а інтроверсію – як здатність до самостійного мислення. Попри ці відмінності, обидва дослідники погоджувалися, що екстраверт – це особистість, орієнтована на зовнішній світ, а отже, схильна підпадати під вплив соціального середовища [8].

На відміну від К. Юнга, Г. Айзенк більше акцентує увагу на біологічних аспектах екстраверсії та інтроверсії, розглядаючи їх як результат вроджених властивостей центральної нервової системи. Він апелює до біологічного початку, підкреслюючи, як певні фізіологічні механізми визначають схильність людини до екстраверсії чи інтроверсії. Для Г. Айзенка важливими є процеси збудження та гальмування в нервовій системі, які впливають на те, як людина реагує на навколишнє середовище, накопичує чи витрачає енергію [9]. Опираючись на фізіологічні дані щодо вищої нервової діяльності, дослідник висловив ідею, що основи екстраверсії та інтроверсії лежать у вроджених властивостях центральної нервової системи, які відповідають за баланс між процесами збудження та гальмування [3]. Він припустив, що критерієм дихотомії інтро/екстраверсія є тонус кори великих півкуль головного мозку. Знижений тонус екстраверта спричиняє потребу в зовнішньому стимулюванні, тоді як підвищений тонус інтроверта веде до більшої орієнтації на внутрішній світ [10].

Г. Айзенк дав чітке визначення екстраверсії та інтроверсії як ступеня товарищескості та взаємодії людини з іншими. Для науковця екстраверсія та інтроверсія є полюсами взаємозалежних генетично запрограмованих рис особистості. Відповідно до його досліджень, екстраверти часто проявляють доброзичливість, імпульсивність та ризикованість, тоді як інтроверти характеризуються стриманістю, рефлексивністю та уникають шуму й ризику [18]. Екстраверсія пов'язана з орієнтацією на миттєві події, і екстраверт живе переважно в теперішньому часі. Натомість інтроверти більше орієнтуються як на минуле, так і на майбутнє [10].

Нещодавно, на протипагу традиційному підходу, Б. Браун запропонував нове визначення інтровертів і екстравертів. Він визначив екстраверсійність як ступінь, у якому людина потребує зовнішнього підтвердження свого еґо, самооцінки та почуття цілісності від оточуючих, на відміну від тих, хто отримує ці почуття зсередини. Екстраверти часто захоплюються тим, що відбувається навколо них, а не своїми внутрішніми думками та почуттями.

Вони шукають натхнення і стимулювання поза собою, і їх енергія спрямована на зовнішній світ [25]. Інтроверти, навпаки, зазвичай більше орієнтовані на власні думки та почуття. Вони рідше зацікавлені у взаємодії з зовнішнім світом і менш охоче беруть участь у соціальних заходах чи колективних завданнях [9].

Психолог К. Янг, досліджуючи мозок екстравертів і інтровертів, прийшов до висновку, що емоційна складова цих двох типів особистості відрізняється на фізіологічному рівні. Як показало дослідження, у екстравертів дофамінова система працює більш активно, що змушує їх потребувати зовнішнього підкріплення для підтримки емоційного балансу [8]. Відповідно, екстраверти зазвичай демонструють поведінку наближення, оскільки їм потрібно більше стимуляції через недостатню активність кори головного мозку, в той час як інтроверти схильні до поведінки уникнення, щоб уникнути надмірної стимуляції [27].

Спектр інтроверт-екстраверт можна розглядати як безперервний вимір особистісних рис, а не як просто два типи особистості. Дуже рідко зустрічаються люди, які є повними інтровертами або екстравертами. Більшість людей розташовані десь між цими двома крайнощами. Найбільш психологічно стійкими є амбіверти, оскільки вони здатні демонструвати як екстраверсію, так і інтроверсію, залежно від соціального контексту. Амбівертів також можна називати комунікабельними інтровертами (людьми, які можуть бути комунікабельними в певних ситуаціях, в оточенні певних людей або коли це необхідно), антисоціальними екстравертами (екстравертами, які потребують часу для відновлення сил перед спілкуванням або більше люблять побути наодинці, ніж типовий екстраверт), і соціальними інтровертами (інтровертами, які можуть активізувати свою екстраверсію, коли це потрібно) [23].

Отже, екстраверсія та інтроверсія є важливими психологічними характеристиками, які визначають, як людина взаємодіє з навколишнім і своїм внутрішнім світом. Хоча ці риси часто вважаються крайнощами, більшість людей знаходяться між ними, і амбіверти, які здатні демонструвати як

екстраверсію, так і інтроверсію залежно від ситуації, є найбільш психологічно стійкими та адаптивними. Розуміння своїх схильностей до цих рис дає можливість краще керувати своїми емоціями, вибирати відповідні стратегії взаємодії з іншими людьми та досягати гармонії в особистому житті та професійній діяльності.

1.2. Поняття комунікації та її роль у міжособистісній взаємодії

Проблема спілкування, особливо міжособистісного, займає важливе місце в психології, оскільки є однією з найбільш складних тем. Спілкування – це процес взаємодії між людьми та соціальними групами, під час якого передається соціальний досвід, відбуваються зміни у структурах і суті учасників взаємодії, а також формується різноманіття індивідуальностей і здійснюється процес соціалізації особистості [12]. Людина не може існувати без постійного обміну інформацією, тому потреба в комунікації є важливим стимулом для її діяльності. Варто зазначити, що на відміну від технічних пристроїв, люди не лише передають інформацію, а й активно її формують, уточнюють, розвивають, змінюють, емоційно сприймають та відповідають на неї. Комунікація є одним із видів міжособистісної взаємодії, тоді як спілкування охоплює всі форми людських стосунків [2].

Дослідження особливостей комунікації проводили такі зарубіжні вчені, як Р. Бірдвістелл, А. Бюль, Г. Маклюен, Т. Ньюкомб, Е. Холл, Е. Шенон та інші. Питанням вивчення характеристик спілкування та комунікації в контексті життєдіяльності особистості займалися й українські вчені, серед яких Б. Антоненко-Давидович, Й. Гах, О. Залюбівська, О. Лесько, В. Москаленко, Г. Осовська, Г. Остапенко, М. Стахів, І. Цимбалюк та інші. Однак, попри те, що ці дослідження заклали фундамент теорії комунікації, вони не створили єдиної і завершеної системи вивчення цієї проблеми.

У сучасних зарубіжних дослідженнях виділяють кілька основних підходів до розуміння комунікації. Інформаційні теорії розглядають процес передачі повідомлень через систему знаків і символів, що дозволяють кодувати інформацію та роблять її зрозумілішою для співрозмовника. Теорії транзакції трактують комунікацію як одночасний обмін інформацією, що демонструє взаємозалежність учасників взаємодії. Окреме місце займають гелічні теорії, які базуються на моделі гелікса, що символізує розвиток комунікації від народження людини до її сучасного досвіду, поступово збагачуючи знання та навички. Соціальні теорії наголошують на впливі суспільних чинників на активність комунікації, тоді як психолінгвістичні досліджують особливості використання мовних засобів для соціальної взаємодії. Культурні теорії акцентують увагу на формуванні мовленнєвої культури та розвитку комунікативних умінь відповідно до суспільних норм і культурних традицій. Нарешті, теорії реляційної діалектики аналізують комунікацію в умовах напруженості чи конфліктів, досліджуючи способи їх подолання у міжособистісній взаємодії [4].

Комунікація – це процес обміну інформацією між двома чи більше людьми. Метою інформаційного обміну в спілкуванні є формування спільного розуміння, єдиної точки зору та спільної стратегії. Як відомо, у процесі спілкування люди діють як активні суб'єкти, тому інформація не лише передається, а й уточнюється, розвивається та змінюється. Комунікація може бути ефективною, якщо вона сприяє досягненню цілей учасників, забезпечує ефективне використання комунікаційних засобів і допомагає долати перепони та бар'єри в процесі спілкування [14].

Комунікація між людьми має низку характерних рис [17]:

1. Під час спілкування між людьми завжди формуються певні взаємовідносини, оскільки кожен учасник процесу виступає як активний суб'єкт. Спільна діяльність передбачає не лише передачу інформації, а й її осмислення та розуміння. Таким чином, у будь-якому комунікативному акті поєднуються обмін інформацією, пізнавальні процеси, спільна діяльність і

емоційна реакція на взаємодію. Важливо зазначити, що інформація в процесі комунікації може змінюватися і трансформуватися.

2. Спілкування між людьми завжди супроводжується психологічним впливом одного учасника на іншого, що може призвести до зміни його поведінки. Показником успішної комунікації є ступінь цього впливу та трансформація взаємин між співрозмовниками.

3. Для того щоб комунікативний вплив був ефективним, обидві сторони мають використовувати спільну систему знаків та значень – іншими словами, спілкуватися однією мовою. Саме це забезпечує правильне розуміння переданої інформації.

4. У процесі спілкування нерідко виникають комунікативні бар'єри, що можуть мати соціальну або психологічну природу. Серед них виділяють бар'єри ставлення, нерозуміння та соціально-культурні перешкоди.

5. Зворотний зв'язок є важливим елементом комунікації – це вербальні або невербальні реакції, які людина висловлює у відповідь на отримане повідомлення. Зворотний зв'язок може бути як оціночним (вираження власної думки або ставлення до почутого), так і нейтральним, безоцінним [17].

Міжособистісна комунікація відіграє ключову роль у формуванні та підтриманні здорових стосунків між людьми. Вона сприяє вираженню власних почуттів і думок, а також розумінню співрозмовника, що є важливим для вирішення конфліктів та ефективної співпраці задля досягнення спільних цілей. Завдяки комунікації формується довіра та взаєморозуміння, що зміцнює міжособистісні зв'язки. Негативні умови можуть суттєво вплинути на цей процес, обмежуючи природні контакти, змінюючи звичний спосіб життя та ускладнюючи взаємодію з іншими. Міжособистісне спілкування особливо важливе для молоді, оскільки через соціальну взаємодію вони розвивають навички вирішення конфліктів, вчаться проявляти емпатію та приймати різні точки зору, що сприяє особистісному зростанню та соціальній адаптації [11].

Виділяють такі функції міжособистісної взаємодії [1]:

- контактна – створення зв'язку між співрозмовниками, що забезпечує їхню готовність приймати та передавати інформацію;
- інформаційна – процес обміну знаннями, думками, ідеями чи прийнятими рішеннями;
- спонукальна – заохочення партнера до активних дій або прийняття певних рішень;
- координаційна – погодження спільних зусиль та організація взаємодії у процесі колективної роботи;
- функція розуміння – правильне тлумачення інформації, а також усвідомлення намірів, емоцій та стану співрозмовника;
- емоційна функція – викликання у партнера емоційних реакцій та зміна власного емоційного стану під впливом взаємодії;
- функція встановлення взаємин – усвідомлення свого місця у системі соціальних ролей, статусів та професійних зв'язків;
- функція впливу – внесення змін у поведінку, стан або систему цінностей співрозмовника [1].

Комунікація як діяльність має свою структуру, що проявляється у вигляді діалогу, який складається з двох ключових дій: говоріння, тобто передачі інформації, та слухання – її сприйняття [17]. Комунікативна компетентність базується на володінні міжособистісними навичками, що забезпечують ефективну взаємодію з іншими людьми. Ці навички охоплюють уміння уважно слухати, чітко й шанобливо висловлювати свої думки та почуття, враховувати інтереси інших, проявляти емпатію, вирішувати конфлікти й будувати позитивні взаємини. Дослідники виокремлюють дві основні групи таких навичок: комунікативні навички та навички формування стосунків. Міжособистісна комунікація є особливою формою людської взаємодії, що поєднує в собі взаєморозуміння, взаємовплив і розвиток стосунків. Вона передбачає безпосередній обмін думками, ідеями, почуттями

та емоціями між двома або більше людьми та включає як вербальні, так і невербальні аспекти спілкування [5].

Вербальна комунікація – це спосіб передачі інформації, що базується на використанні слів як у мовленні, так і в письмовій формі, причому вона може набувати різних стилів і форм. Її ефективність залежить від чіткості, грамотності, насиченості та змістовності висловлювань. Важливою особливістю вербальної комунікації є її багатофункціональність: вона дозволяє не лише передавати інформацію, а й впливати на співрозмовника, демонструвати власні погляди та формувати позитивний імідж [2].

Невербальна комунікація відбувається за допомогою немовних знаків, таких як жести, міміка, рухи тіла, інтонація, а також фізичні контакти, наприклад, потиски рук чи обійми. Головним інструментом для створення цих сигналів є людське тіло. Правильне розпізнавання та інтерпретація невербальних знаків значно підвищує ефективність спілкування. Знання жестів і рухів дозволяє не лише краще розуміти співрозмовника, а й передбачити його реакцію на почуте ще до того, як він висловить свою думку. Слухання є важливою складовою вербальної комунікації. Це не просто мовчання, а активний процес, що вимагає уваги та мисленнєвої роботи. Ефективне слухання передбачає здатність не лише чути, а й аналізувати та осмислювати інформацію. При цьому людина демонструє ефективність у сприйнятті почутого в середньому лише на 25% [17].

Коли двоє людей спілкуються, вони не лише обмінюються словами, що передають зміст повідомлення, але й виражають емоції, які супроводжують цей процес. Ці емоції часто передаються через інтонацію або наголос, що може суттєво змінити значення сказаного і впливати на ставлення до співрозмовника. Ставлення може бути позитивним, негативним або нейтральним. Дуже часто саме ставлення до співрозмовника чи до інформації може перекрити зміст повідомлення. Наприклад, якщо нам не подобається співрозмовник або те, що він намагається нам сказати, ми можемо сприймати

його слова ворожо, або навіть не почути інформацію, або зрозуміти її неправильно, в залежності від того, як ми ставимося до нього [14].

Згідно з Р. Вердербером, для того щоб удосконалити комунікаційні навички до рівня компетентності, потрібно дотримуватись таких принципів [6]:

- цілеспрямованість – люди спілкуються з метою досягнення певних результатів;
- неперервність – міжособистісна комунікація не припиняється, адже людина постійно передає інформацію, як вербально, так і невербально;
- мінливість – комунікативні повідомлення змінюються в залежності від того, як вони кодуються (вербальними чи невербальними символами), і можуть бути спонтанними, за сценарієм або спеціально сконструйованими;
- відносність – комунікація є відносною, оскільки в процесі взаємодії реалізуються два основні сценарії: емоційний (від любові до ненависті) і визначення домінуючого учасника;
- культурна багатоманітність – комунікація залежить від культурної належності учасників, а також від їхнього віку, статі, соціального статусу, освіти та релігійних переконань;
- етичність – у процесі комунікації людина обов’язково орієнтується на етичні принципи, що визначають її вибір у взаємодії [6].

Міжособистісне спілкування – це навичка, яку можна розвивати та вдосконалювати через практику. Одним із способів покращити ці навички є активне слухання. Це означає слухати не просто механічно, а з повною концентрацією, реагуючи на сказане, задаючи питання для уточнення і перевіряючи своє розуміння. Важливо також використовувати невербальні знаки, такі як зоровий контакт чи посмішка, щоб показати свою уважність і відкритість. Не менш важливо звертати увагу на свою мову тіла, адже вона може передавати навіть більше, ніж слова. Наприклад, схрещені руки або постійне ворухіння можуть свідчити про вашу закритість або нервозність.

Тому варто прагнути до відкритої й спокійної пози, що демонструє готовність до взаємодії. Також варто уникати переривання співрозмовника. Коли ви перебиваєте, це може створювати враження, що ви не поважаєте думку іншої людини чи не слухаєте її до кінця. Якщо ж ви дозволяєте співрозмовнику завершити свою думку, ви тим самим показуєте, що цінуєте його точку зору і готові до конструктивного діалогу [15].

Отже, комунікація є важливим аспектом людської взаємодії, що відіграє ключову роль у формуванні здорових стосунків та розвитку особистості. Це складний процес, що включає передачу та отримання інформації, емоційний вплив, а також психологічні та культурні фактори. Для ефективної комунікації необхідно не лише правильно передавати інформацію, але й активно слухати, розуміти невербальні сигнали та забезпечувати відкритість і взаємоповагу. Навички міжособистісного спілкування можна розвивати через практику, і вони є важливими для побудови довіри, вирішення конфліктів і досягнення спільних цілей.

1.3. Особливості комунікативної поведінки екстравертів та інтровертів

Міжособистісна комунікація є важливим аспектом нашого життя, оскільки вона прямо впливає на розвиток особистості. Кожен з нас має унікальні індивідуальні риси, які визначають, як ми взаємодіємо з іншими. Екстраверсія та інтроверсія є основними складовими поведінки індивідів, що значною мірою впливають на їх комунікативні здібності. Хоча кожна людина має в собі риси як інтроверсії, так і екстраверсії, один з типів зазвичай домінує [2]. Люди з різними типами особистості по-різному сприймають інформацію і взаємодіють з іншими: інтроверти можуть мати труднощі з відкритістю, в той час як екстраверти, як правило, легше адаптуються до комунікації. Розуміння

цих особливостей допомагає краще налагоджувати зв'язки з навколишнім світом [22].

Екстраверти – це люди, для яких спілкування є природним і легким процесом. Вони здатні швидко знаходити спільну мову з іншими і часто займають посади, що передбачають активну взаємодію з людьми, наприклад, менеджерів чи бізнес-аналітиків. На противагу їм, інтроверти зазвичай мають труднощі у спілкуванні, особливо з незнайомими людьми. Вони не схильні відкривати свої почуття чи думки одразу, що може призводити до неправильного сприйняття з боку оточуючих. Іноді через ці стереотипи їх вважають менш цікавими [7].

У загальному, екстраверти – це активні особи, які полюбляють спілкування, організацію та участь у різноманітних заходах, як у великих групах, так і в більш вузькому колі. Вони зазвичай орієнтовані на дії, що може призводити до нетерпимості до монотонної, складної або повільної роботи. Екстраверти часто схильні до обмірковування ситуацій під час розмови [26]. Вони характеризуються ініціативністю, імпульсивністю, гнучкістю та високою здатністю до соціальної адаптації. Зазвичай екстраверти добре знаходять спільну мову з іншими, навіть якщо їх судження можуть бути прямолінійними. Вони орієнтуються на зовнішню оцінку та успішно виконують завдання, що вимагають швидких рішень. Люди цього типу часто піддаються впливу оточуючих, швидко адаптуються до суспільних умов і відчують себе впевнено в будь-яких ситуаціях [19].

Люди з екстравертованим типом особистості зазвичай віддають перевагу безпосередньому спілкуванню та живим розмовам. Вони відчують себе комфортніше в ситуаціях, коли можуть обмінюватися думками особисто, у реальному часі. Письмове спілкування, хоча й є більш формальним і часто використовується в офіційних контекстах, не дає їм того рівня емоційного взаємодії, який вони шукають. Для екстравертів важливе вербальне спілкування, оскільки воно дозволяє їм не лише чітко передавати свої думки, а й бути в центрі уваги, взаємодіяти з іншими людьми, отримуючи від цього

енергію та задоволення. Крім того, вони використовують розмови для того, щоб краще зрозуміти емоційний стан співрозмовників, що допомагає їм налаштовуватися на позитивні стосунки і формувати здорові зв'язки з іншими [21].

У екстравертів рухи тіла часто швидкі та впевнені. Вони зазвичай мають енергійний крок, тримають голову високо і їхній жест стає помітним у всіх ситуаціях. Міміка екстравертів дуже рухлива, м'язи обличчя постійно активно працюють, що робить їх вирази емоцій дуже змінними та живими, чим відразу привертають увагу співрозмовників. Крім того, екстраверти часто використовують жести для підсилення емоцій. Їхні руки активно рухаються, жести є яскравими та енергійними, що робить їх комунікацію відкритою і експресивною. Вони не соромляться виражати свої емоції голосно, сміються, радіють, сваряться – усе це супроводжується жвавими рухами та жестами. Такі фізичні прояви емоцій підкреслюють їхню відкритість і потребу в просторі для активного самовираження [19].

Особистості екстравертованого типу часто сприймаються як товариські та відкриті люди, однак їхня схильність до наполегливості та бажання постійно ділитися власними думками може заважати чутливості до потреб інших. Це свідчить про те, що, хоча екстраверти часто вважаються більш комунікабельними, їхня надмірна активність у спілкуванні інколи може мати негативні наслідки. Наприклад, незважаючи на те, що екстраверти люблять бути в центрі подій і насолоджуватися активним спілкуванням, вони можуть погано слухати, адже часто домінують у розмові. Крім того, їхня активність у спілкуванні може зробити взаємодію менш приємною для тих, хто віддає перевагу більш спокійному спілкуванню [24].

Інтроверти зазвичай проявляють спокій і стриманість під час спілкування, рухаючись з розміреним темпом. Їх мова часто має рівну тональність, що сприяє спокійному та невагомому обміну думками. Однак у знайомій і комфортній обстановці вони можуть проявляти більше енергії в подачі інформації. Людям з інтровертованим типом особистості часто

притаманні схильність до глибоких роздумів і зосередженість на власних почуттях і думках. Вони надають перевагу спілкуванню з однією або двома особами, а не великими групами. Такі люди зазвичай люблять слухати, як інші обговорюють різні теми, обробляючи інформацію та її значення наодинці, а не беручи активну участь у бесіді. Вони можуть мати труднощі з людьми, які говорять швидко, не даючи часу для обробки інформації. Часто вони відчують себе некомфортно в дискусіях, що відбуваються в галасливих групах, і можуть мати труднощі із запам'ятовуванням імен або з тим, щоб наважитися висловитися чи поставити запитання під час обговорення [26].

Жести інтровертів, на відміну від екстравертів, зазвичай плавні та стримані. Вони часто тримають руки складеними або близько до тіла, і їхні долоні часто приховані під час розмови. Така жестикуляція відображає глибоку зосередженість і бажання уважно слухати співрозмовника. Інтроверти, як правило, сидять, ніби втиснуті в спинку стільця. У такій позі їм важко швидко встати і продовжити рух. Навіть у ситуаціях поспіху вони виглядають спокійними та неквапливими. Вони часто утримують рівновагу, сидячи близько до столу, не намагаючись захопити простір співрозмовника. Під час спілкування їх погляд зазвичай блукає по кімнаті, уникаючи прямого зорового контакту з іншою особою.

Водночас, інтроверти є уважними слухачами, хоча зовнішньо це може бути майже непомітно через їхню стриманість. Якщо ж під час розмови вони починають виявляти більше емоцій чи активності, це може свідчити, що вони вважають виникле непорозуміння важливим і це турбує їх. Інтроверти рідко дають обіцянки на ходу, часто обираючи обдумати свої рішення, перш ніж щось пообіцяти. Якщо ж вони дають слово, то обов'язково дотримуються його. У цілому, інтроверти є більш стриманими та виваженими в своїй поведінці, що дозволяє їм глибше осмислювати ситуації і підтримувати стабільні міжособистісні стосунки [19].

Інтровертовані особистості, завдяки серйозності та обережності у виборі слів, часто вважаються більш надійними у своєму мовному стилі. Однак вони

часто відчують невпевненість у спілкуванні через свою схильність уникати уваги оточуючих. Вони зазвичай більш серйозні, спокійні й тихі. Одне з досліджень показує, що екстраверти не обов'язково говорять більше, ніж інтроверти; скоріше, вони роблять це впевненіше й без зайвої сором'язливості, що зменшує ймовірність виникнення тривоги під час спілкування. Екстраверти, порівняно з інтровертами, часто віддають перевагу довшим розмовам і менше часу проводять наодинці.

Дослідження лідерів-інтровертів і екстравертів показали, що екстраверти, зазвичай, обробляють інформацію через взаємодію з оточуючими, використовуючи аудиторію для уточнення та раціоналізації своїх думок. Натомість інтроверти обробляють інформацію внутрішньо і часто не потребують зовнішніх стимулів. Додаткові дослідження також виявили, що екстраверти схильні до більш абстрактного та загального способу висловлення своїх думок, тоді як інтроверти часто є конкретними та обережними у виборі слів, надаючи перевагу точності і плануванню. Це може бути пов'язано з тим, що екстраверти схильні до швидких і менш точних висловлювань, тоді як інтроверти витрачають більше часу на формулювання своїх ідей. Коли інтроверти та екстраверти спілкуються, екстраверти зазвичай зберігають оптимістичний настрій і зосереджуються на встановленні контакту з іншими, тоді як інтроверти більш серйозні і орієнтовані на вирішення проблем [24].

Екстраверти зазвичай формують свої стосунки на рівні горизонтальних зв'язків, створюючи нові знайомства та розвиваючи різноманітні соціальні зв'язки, що можуть включати як симпатії, так і антипатії. Вони схильні до широкого кола контактів і часто підтримують поверхневі взаємини з багатьма людьми. Натомість інтроверти фокусуються на більш глибоких і тривалих відносинах, будуючи зв'язки по вертикалі. Вони віддають перевагу зануренню в життя однієї людини, пізнаючи її глибше і створюючи міцні, довірчі стосунки. Інтроверти часто відкривають свої особисті думки та почуття лише перед тими, кому довіряють, і це призводить до більш інтимних і осмислених розмов [18].

Попри те, що дослідження часто зосереджуються на характеристиках інтроверсії та екстраверсії, С. Хадсон і Дж. Фергюсон зазначають, що ці два типи особистості не охоплюють всю складність людської поведінки. У багатьох працях інтроверти часто описуються як менш компетентні, однак автори підкреслюють, що така характеристика може бути образливою для тих, хто має інтровертні риси, але в той же час демонструє дружелюбність та здатність до комунікації, характерні для екстравертів. Вони також наголошують, що традиційне розмежування між екстравертами та інтровертами ігнорує існування ще одного типу особистості – амбіверта, людини, яка має збалансовані риси обох типів [24].

Отже, характер взаємодії значною мірою визначається індивідуальними рисами особистості, зокрема рівнем екстраверсії чи інтроверсії. Екстраверти демонструють відкритість, активність та легкість у встановленні контактів, що робить їх успішними в соціальних взаємодіях і роботі, пов'язаній із комунікацією. Інтроверти, навпаки, тяжіють до глибоких роздумів, обережно обирають слова та виявляють стриманість у спілкуванні, надаючи перевагу тісним і довірчим стосункам. Хоча вони можуть сприйматися як менш товариські, інтроверти демонструють надійність, уважність та здатність до глибокого аналізу. Обидва типи особистості мають свої сильні та слабкі сторони, а їх розуміння дозволяє адаптувати підходи до спілкування, сприяючи гармонійному розвитку взаємин у соціальному середовищі.

Висновки до першого розділу

Отже, екстраверсія та інтроверсія є фундаментальними психологічними характеристиками, що визначають стиль спілкування, соціальну активність та спосіб обробки інформації. Екстраверти, як правило, демонструють відкритість, енергійність і активність у соціальних контактах, що робить їх успішними в ситуаціях, де потрібне швидке прийняття рішень, ініціативність та взаємодія з великою кількістю людей. Їхня схильність до активного обміну думками та емоціями сприяє легкому встановленню контактів і формуванню

широкого кола знайомств. Проте надмірна активність у спілкуванні може призводити до домінування в розмові та нехтування потребами співрозмовників. Інтроверти, навпаки, проявляють стриманість, обережність і схильність до глибоких роздумів. Вони краще почуваються в спілкуванні в невеликих групах або у взаємодії один на один, де можуть продемонструвати свою уважність, вдумливість і здатність до аналітичного мислення. Інтроверти зазвичай надають перевагу продуманим діям і обмірковуванню своїх рішень, що робить їх надійними та послідовними партнерами. Водночас їхня схильність до уникання великих груп і небажання відкриватися незнайомцям може ускладнювати встановлення нових контактів.

Розуміння своїх особистісних рис та схильностей до екстраверсії чи інтроверсії є важливим кроком для покращення комунікативних навичок. Усвідомлення власних сильних і слабких сторін дозволяє обирати оптимальні стратегії взаємодії, що сприяють налагодженню гармонійних стосунків у соціальному середовищі. Вміння враховувати особливості співрозмовників – їхні комунікативні стилі, рівень відкритості та потреби у спілкуванні – є важливим елементом успішної взаємодії. Таким чином, розвиток міжособистісних навичок, терпимість до різних типів особистості та готовність до гнучкої адаптації є ключовими чинниками для досягнення ефективної комунікації та побудови міцних стосунків як у професійній діяльності, так і в особистому житті.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕКСТРАВЕРСІЇ ТА ІНТРОВЕРСІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ МІЖОСОБИСТІСНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

2.1. Методична база та організація дослідження

Метою нашого дослідження було вивчення впливу типу особистості (екстраверсії та інтроверсії) на ефективність міжособистісної комунікації, а також розробка програми тренінгу для покращення комунікативних навичок, з урахуванням психологічних особливостей цих типів особистості. Відповідно до результатів теоретичного аналізу розуміння особистісних рис, зокрема екстраверсії або інтроверсії, сприяє формуванню дієвої комунікації. Врахування стилю спілкування співбесідника та гнучкість у поведінці є факторами, що забезпечують успішну міжособистісну взаємодію в різних сферах життя.

Процедура дослідження, націлена на вивчення впливу екстраверсії та інтроверсії на ефективність міжособистісного спілкування у студентської молоді, передбачає виконання кількох послідовних етапів:

1. Підбір та обґрунтування вибору психодіагностичних методик для виявлення рівня екстраверсії та інтроверсії у студентської молоді, а також оцінки їх комунікативних особливостей і стилів спілкування

2. Проведення емпіричного дослідження серед студентів для виявлення зв'язку між типом особистості (екстраверсія/інтроверсія) та особливостями комунікації, а також визначення типових труднощів у міжособистісному спілкуванні.

3. Аналіз та інтерпретація отриманих результатів емпіричного дослідження з урахуванням психологічних особливостей екстраверсії та інтроверсії і їхнього впливу на комунікацію.

4. Розробка програми тренінгу для покращення комунікативних навичок із урахуванням психологічних особливостей екстраверсії та інтроверсії, а також обґрунтування її ефективності.

Задля виявлення екстраверсії чи інтроверсії та їх вплив на ефективність міжособистісної комунікації у дослідженні використано такий набір психодіагностичних методик:

1. Методика визначення типу темпераменту (Г. Айзенка).
2. Тест оцінка комунікативних і організаторських здібностей (за Б. Федоришиним).
3. Тест комунікативних умінь Л. Міхельсона.
4. Методика типового реагування на конфліктні ситуації (К. Томаса, адаптація Н. Гришиної)

Дослідження ролі екстраверсії та інтроверсії у формуванні продуктивної міжособистісної взаємодії серед студентської молоді було залучено здобувачів освіти факультету психології Волинського національного університету імені Лесі Українки. Загальний обсяг вибірки – 50 респондентів, віком від 17 до 29 років, з них 40 дівчат і 10 хлопців.

1. **«Методика визначення типу темпераменту» (Г. Айзенка)** призначена для вивчення типу темпераменту людини на основі її схильності до екстраверсії чи інтроверсії, а також рівня емоційної стабільності чи нестійкості (нейротизму). Опитувальник дозволяє визначити індивідуальні особливості поведінки, емоційних реакцій та стилю спілкування, що важливо як у самопізнанні, так і для аналізу ефективності міжособистісної взаємодії. Опитувальник складається із 57 тверджень, де досліджуваному пропонується обрати одну з відповідей: «так» або «ні», залежно від того, наскільки це відповідає його стилю поведінки або внутрішнім відчуттям.

2. **Тест «оцінка комунікативних і організаторських здібностей» (за Б. Федоришиним).** Ця методика спрямована на визначення рівня розвитку комунікативних та організаторських здібностей особистості, що є важливими складовими успішної міжособистісної взаємодії. Вона дозволяє з'ясувати,

наскільки людина здатна налагоджувати соціальні контакти, впливати на інших, ефективно спілкуватись, а також організовувати й координувати спільну діяльність. Респонденту пропонується 40 тверджень, кожне з яких оцінюється за шкалою від 0 до 2 балів залежно від рівня згоди з ним. Після проходження тесту підраховуються бали за двома шкалами – комунікативні здібності та організаторські здібності. Методика допомагає виявити індивідуальні сильні сторони у сфері спілкування та лідерства, а також зони, які потребують розвитку. Її можна застосовувати в освітньому середовищі, психологічному консультуванні, у кадровому відборі та при формуванні команд.

3. Тест комунікативних умінь Л. Міхельсона. Цей опитувальник включає 27 різних комунікативних ситуацій, до кожної з яких запропоновано 5 варіантів відповідей. Респонденти мають обрати той стиль поведінки, який найбільш властивий їм у реальному житті, а не той, який вони хотіли б мати. За результатами тесту визначається домінуючий стиль спілкування або реагування: компетентний, агресивний чи залежний. Всі запитання поділяються на п'ять категорій комунікативних ситуацій: реакція на позитивні висловлювання, відповідь на негативні висловлювання, звернення з проханням, спілкування в діалозі та ситуації, які потребують прояву співчуття. Тест також дозволяє оцінити рівень розвитку ключових комунікативних умінь, таких як здатність надавати і приймати компліменти, реагувати на справедливую або негативну критику, правильно сприймати провокаційну поведінку, формулювати прохання, відмовляти («сказати ні»), проявляти співчуття та підтримку, налагоджувати контакт з іншими і відповідати на спроби співрозмовників встановити контакт.

4. Методика типового реагування на конфліктні ситуації (К. Томаса, адаптація Н. Гришиної). Методика призначена для визначення переважного стилю поведінки особистості в конфліктних ситуаціях. Вона дозволяє ідентифікувати, який із п'яти стратегій – суперництво, пристосування, компроміс, уникнення або співпраця – людина найчастіше використовує у

взаємодії з іншими. Це сприяє глибшому розумінню особистісних особливостей. Респонденту пропонуються 30 пар тверджень, кожна з яких відображає два можливих варіанти поведінки в конфліктній ситуації. З кожної пари необхідно обрати той варіант, який найточніше відповідає власному стилю реагування. Після завершення опитування на основі вибраних відповідей встановлюється переважний стиль поведінки, який демонструє особистість у конфліктних ситуаціях.

Отже, застосований психодіагностичний інструментарій дав змогу комплексно дослідити індивідуально-психологічні особливості, що впливають на ефективність міжособистісної комунікації залежно від рівня екстраверсії чи інтроверсії. Дослідження охоплювало характеристики темпераменту, оцінку комунікативних та організаторських здібностей, рівня комунікативної компетентності, якості сформованості основних комунікативних умінь та типові стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях.

2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження

З огляду на сформульовані завдання, було здійснено емпіричне дослідження з метою виявлення впливу екстраверсії та інтроверсії на ефективність міжособистісної комунікації серед студентської молоді. Для діагностики типу темпераменту та визначення схильності до екстраверсії чи інтроверсії було використано опитувальник «Методика визначення типу темпераменту» за Г. Айзенком. Зібрані дані дозволили класифікувати учасників дослідження за відповідними типами темпераменту, що є важливим для подальшого аналізу комунікативної поведінки. Отримані результати за цією методикою продемонстровано на рис. 2.1.

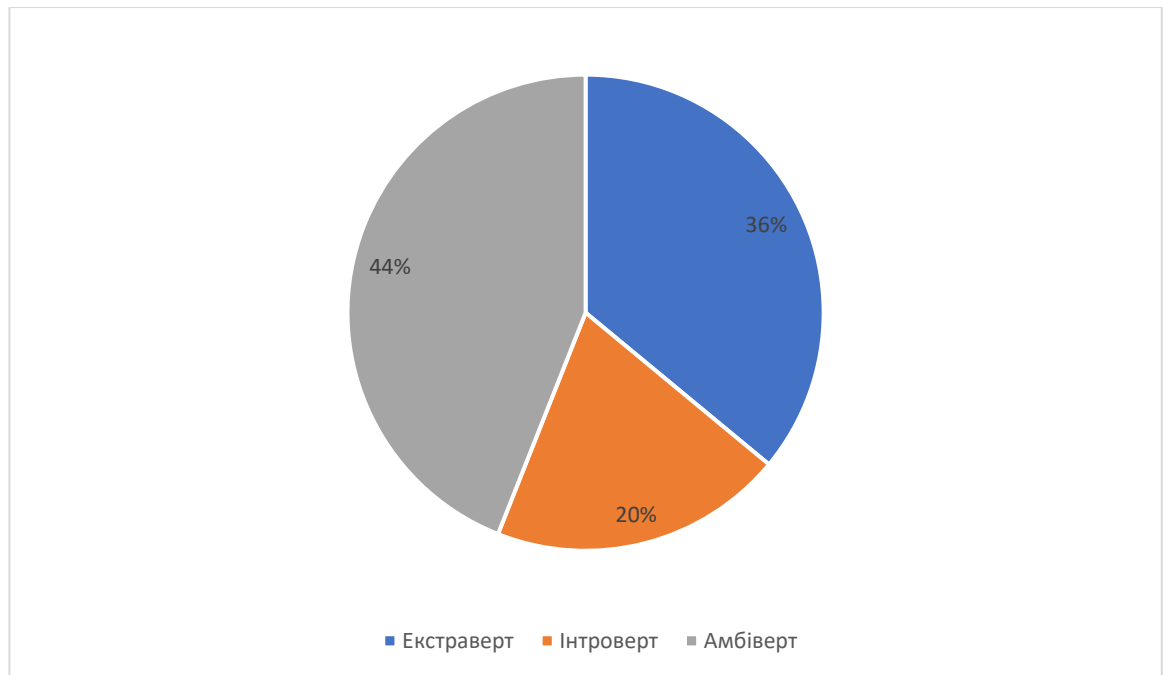


Рис. 2.1. Розподіл досліджуваних відповідно до вираженості інтроверсії або екстраверсії, у %

Відповідно до рис. 2.1., 44% респондентів є амбівертами, що свідчить про проміжний тип між екстраверсією та інтроверсією, який поєднує в собі риси обох полярностей. Досліджувані з амбівертним типом демонструють гнучкість у комунікативній поведінці, адаптуючись до контексту та соціальної ситуації. Вони можуть однаково комфортно почуватися як у великій компанії, так і в умовах усамітнення, мають здатність до слухання та вираження власної думки, не переобтяжуючи співрозмовника. У взаємодії такі діагностовані зазвичай проявляють баланс між активністю й стриманістю, вміють підтримувати діалог, але не нав'язуються, виявляють емпатію, водночас зберігаючи особисті межі. Їхня комунікація відзначається ситуативною гнучкістю, що сприяє ефективному міжособистісному спілкуванню в різних умовах. Таким чином, амбіверти здатні злагоджено функціонувати в різних соціальних ролях, демонструючи високу адаптивність та комунікативну ефективність.

36% діагностованих мають виражений тип екстраверсії. Це свідчить про орієнтованість респондентів на зовнішній світ, активною взаємодією з

оточенням і вираженою соціальною ініціативністю. Діагностовані з екстравертованими рисами зазвичай характеризується відкритістю, енергійністю та товариськістю, легко вступають у контакт і швидко встановлюють нові знайомства. У спілкуванні вони схильні до активного обміну думками, часто беруть на себе ініціативу в розмові, проявляють емоційність і здатність підтримувати розмову на різноманітні теми. Їхній стиль комунікації зазвичай відрізняється динамічністю, емоційною насиченістю та прагненням залучити співрозмовників до діалогу. Вони часто виступають лідерами в групах, проявляють відкритість до співпраці та демонструють високий рівень адаптації до соціальних умов. У сфері міжособистісного спілкування екстраверти зазвичай мають високу комунікативну ефективність, хоча іноді можуть не враховувати потребу інших у приватності або виявляти зайву домінантність у розмові.

20 % опитуваних мають виражений тип інтроверсії, що свідчить про зосередженість респондентів переважно на своєму внутрішньому світі, переживаннях і роздумах. У міжособистісному спілкуванні інтроверти зазвичай виявляють стриманість, обачність у висловлюваннях і більше слухають, ніж говорять. Вони ретельно обирають слова, віддаючи перевагу змістовним та глибоким розмовам замість поверхневих обмінів думками. Для встановлення нових контактів респондентам потрібно більше часу, проте у взаєминах вони вирізняються стійкістю, уважністю до співрозмовника та здатністю підтримувати емоційну глибину спілкування. Їхній стиль комунікації характеризується високим рівнем саморефлексії, що допомагає усвідомлено підходити до вибору стратегії взаємодії. Водночас опитувані можуть уникати надмірно інтенсивної взаємодії, відчувати втому від великої кількості соціальних контактів і потребувати часу для психологічного відновлення.

Для визначення комунікативних здібностей у діагностованих, нами була використана методика «Оцінка комунікативних і організаторських здібностей» (за Б. Федоришиним). Водночас у дослідженні бралася до уваги

лише шкала, що оцінює комунікативні здібності, оскільки інша частина методики, що стосується організаторських умінь, не була релевантною для поставлених завдань. У ході дослідження нами були отримані результати, які продемонстровані на рис. 2.2.

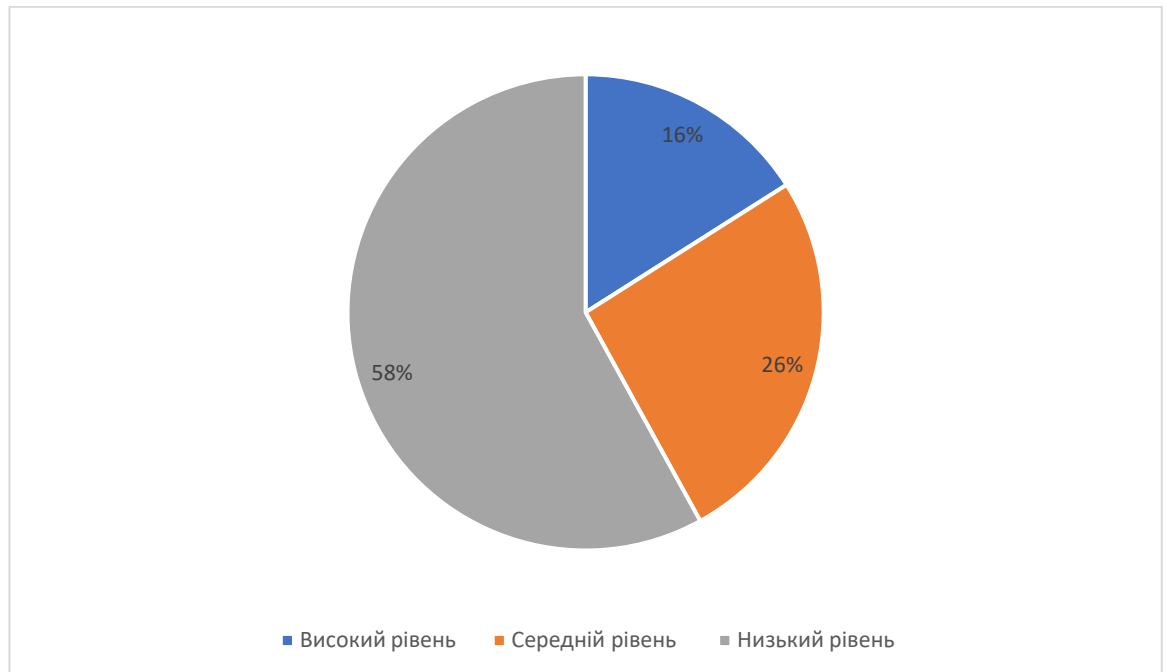


Рис. 2.2. Розподіл респондентів відповідно до рівня комунікативної здібностей, у %

З рис. 2.2. спостерігаємо перевагу низького рівня комунікативних здібностей у респондентів, а саме 58%. Це проявляється у труднощах під час встановлення та підтримання міжособистісних контактів. Такі респонденти зазвичай відчувають невпевненість у спілкуванні, схильні до замкненості, уникають активної участі в діалогах, рідко ініціюють розмову. Їм важко налагоджувати контакт із новими людьми, підтримувати бесіду або аргументовано висловлювати власну точку зору. Часто в них спостерігається підвищена тривожність у соціальних ситуаціях, що супроводжується страхом бути незрозумілим або відкинутим. Вони можуть демонструвати обмежений словниковий запас у міжособистісному спілкуванні, невміння виявляти емпатію або враховувати реакції співрозмовника. Низький рівень комунікативних здібностей також пов'язаний зі складнощами у командній

роботі, адже опитуваним важко взаємодіяти в групах, проявляти ініціативу, а також адаптувати стиль спілкування до ситуації чи потреб інших. У повсякденному житті це може ускладнювати соціальну адаптацію та обмежувати можливості професійної реалізації.

26% опитуваних мають середній рівень комунікативних здібностей, це свідчить про загальну здатність ефективно взаємодіяти з оточенням за умови сприятливого соціального контексту. Такі досліджувані в основному не мають труднощів у повсякденному спілкуванні, можуть ініціювати та підтримувати контакт, однак іноді їм може не вистачати впевненості, гнучкості або переконливості у більш складних або стресових ситуаціях. Респонденти з цим рівнем мають базові навички активного слухання, можуть адекватно виражати власні думки та емоції, але не завжди враховують особливості співрозмовника або специфіку комунікативного контексту. Вони можуть виявляти ініціативу у груповій взаємодії, але здебільшого в межах знайомого або комфортного середовища. Їхня активність помірна – вони можуть брати участь у плануванні, координуванні або управлінні спільною діяльністю, однак потребують підтримки або чіткого алгоритму дій. У нових або нестандартних ситуаціях можуть демонструвати невпевненість або коливання у виборі комунікативної стратегії.

16 % діагностованих мають високий рівень комунікативних здібностей, що свідчить про добре розвинені навички міжособистісної взаємодії, впевненість у спілкуванні та здатність ефективно налагоджувати контакти з людьми різного типу. Респонденти з цим рівнем зазвичай легко вступають у розмову, вміють підтримати діалог, адаптують свій стиль спілкування до ситуації та особливостей співрозмовника. Вони здатні до активного слухання, виразного формулювання власної думки, аргументації та переконання, водночас демонструють емпатію, повагу до чужої позиції та конструктивність у вирішенні конфліктів. Їхня комунікація зазвичай емоційно врівноважена, змістовна й цілеспрямована. Такі опитувані нерідко виступають ініціаторами групової взаємодії, мають яскраві організаторські здібності, вміють

координувати діяльність, мотивувати інших, розподіляти ролі. Вони впевнено почуваються як у знайомих, так і в нових соціальних ситуаціях, не уникають соціальних викликів, охоче беруть участь у публічному спілкуванні, обговореннях або веденні переговорів.

Для визначення рівня комунікативної компетентності та рівня сформованості основних комунікативних умінь був використаний «Тест комунікативних умінь» Л. Міхельсона. Отримані результати за даним опитувальником продемонстровано на табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Відсоткове співвідношення розвитку комунікативних умінь
відповідно до стилів спілкування**

Блоки умінь	Стилі спілкування, у %		
	Компетентний	Залежний	Агресивний
1. Уміння надавати і приймати знаки уваги	69%	16%	15%
2. Реагування на справедливу критику	78%	9%	13%
3. Реагування на несправедливу критику	55%	30%	15%
4. Реагування на провокуючу поведінку	39%	27%	34%
5. Уміння звернутися з проханням	61%	32%	7%
6. Уміння відповісти відмовою на прохання	73%	11%	16%

Продовження табл. 2.3

7. Уміння надати співчуття, підтримку	85%	12%	5%
8. Уміння приймати співчуття, підтримку	58%	15%	27%
9. Уміння вступити в контакт з іншими	51%	49%	0%
10. Реагування на спробу вступити у контакт	64%	32%	4%

З табл. 2.3., спостерігаємо, що у респондентів найкраще сформовані такі комунікативні уміння: надавати та приймати знаки уваги (наприклад, компліменти), вміння ввічливо відмовити на прохання, а також надавати й приймати співчуття та підтримку. В інших ситуаціях респонденти здебільшого також демонструють компетентний стиль спілкування, проте в окремих випадках простежуються ознаки використання непродуктивних стратегій реагування. Проаналізуємо типи комунікативних умінь і ступінь їх сформованості у респондентів.

Під час обміну знаками уваги чи компліментами 69% респонденти демонструють компетентний стиль спілкування, 16% схиляються до залежного, а 15% вдаються до агресивного. Непродуктивні підходи можуть проявлятися у формі знецінення компліментів, мовчання або, навпаки, перебільшення власних досягнень і образи того, хто висловив увагу. Однак, більшість опитуваних обирають продуктивний стиль, висловлюючи просту вдячність і визнаючи досягнення інших.

У процесі реагування на справедливую критику респонденти, окрім продуктивного (компетентного) стилю спілкування, демонструють також агресивні (13%) та залежні (9%) патерни комунікативної поведінки. У випадку несправедливої критики спостерігається зміщення акцентів: 30% респондентів

обирають залежний стиль реагування, тоді як 15% – агресивний. Отримані дані можуть свідчити про наявність труднощів у прийнятті власних помилок, що зумовлює використання захисних механізмів під час взаємодії, зокрема в ситуаціях негативної оцінки. У контексті несправедливих звинувачень респонденти частіше вдаються до уникнення прямої конфронтації, демонструючи пасивно-залежну комунікативну стратегію.

У межах блоку навичок «Реагування на провокуючу поведінку» 39% опитаних демонструють продуктивний (компетентний) стиль комунікації, 27% – залежний, а 34% – агресивний. Таке співвідношення може вказувати на імпульсивні реакції та недостатню емоційну саморегуляцію у певної частини респондентів. Вони можуть бути схильними до емоційно забарвлених відповідей на зовнішні подразники, що зокрема призводить до легкої піддатливості провокаціям. Відповідно до ситуації, респонденти або обирають агресивну форму захисту, або проявляють схильність до пасивного прийняття точки зору іншого, навіть якщо це стосується несправедливих чи некоректних оцінок.

При зверненні з проханням 61% респондентів демонструють компетентний стиль спілкування, 32% – залежний, а 7% – агресивний. Це може свідчити про загальну сформованість навичок коректного формулювання власних потреб і вміння звертатися за допомогою. Водночас значна частина респондентів проявляє схильність до пасивної комунікації – уникають відкритого вираження прохань або схильні приховувати власні потреби. Агресивні прояви в цій сфері зустрічаються рідко й можуть вказувати на окремі випадки імпульсивної або домінантної поведінки.

У респондентів досить добре сформоване вміння відмовляти на прохання та здатність сказати «ні». Це підтверджується результатами, згідно з якими 73% респондентів у таких ситуаціях демонструють компетентний стиль спілкування, 11% – залежний, а 16% – агресивний. Таким чином, більшість опитаних здатні коректно відмовити, іноді використовуючи елементи

жорсткого відстоювання своїх меж. Використання залежної стратегії є рідкісним, що свідчить про низьку готовність підкорятися чужим вимогам у супереч власним бажанням.

У ситуаціях, коли необхідно висловити співчуття та надати підтримку іншій людині, 85% респондентів обирають компетентний стиль спілкування, 12% – залежний, 5% – агресивний. Це свідчить про те, що більшість респондентів здатні ефективно підтримувати інших у складних емоційних ситуаціях. У деяких випадках вони демонструють залежну позицію, яка може супроводжуватись уникненням або недостатнім реагуванням на емоційний стан іншої особи, однак агресивна поведінка в таких ситуаціях майже не спостерігається. Щодо прийняття співчуття та підтримки від інших, ситуація дещо відрізняється: 58% респондентів демонструють компетентне реагування, 27% – агресивне, 15% – залежне. Це вказує на те, що хоча більшість здатна адекватно приймати підтримку, у деяких випадках спостерігаються реакції у вигляді емоційного відсторонення, замовчування переживань або агресивної відмови від допомоги.

У ситуаціях, коли респонденти самостійно ініціюють контакт з іншими, 51% обирають компетентний стиль поведінки, 49% – залежний. Жоден із респондентів не продемонстрував агресивного реагування. Це може свідчити про те, що більшість із них мають достатній рівень впевненості для самостійного налагодження взаємодії, тоді як інші можуть відчувати невпевненість або страх зробити перший крок. Коли ж контакт ініціює інша людина, 64% респондентів демонструють компетентне реагування, 32% – залежне, 4% – агресивне. Це вказує на те, що загалом респонденти відкриті до встановлення нових соціальних зв'язків, хоча частина з них може сприймати подібні ініціативи з насторогою, а іноді навіть демонструвати негативну або ворожу реакцію.

Для виявлення домінуючого стилю поведінки респондента у конфліктних ситуаціях нами була використана методика «Методика типового

реагування на конфліктні ситуації» (К. Томаса, адаптація Н. Гришиної). Отримані результати за даним опитувальником продемонстровано на рис. 2.4.

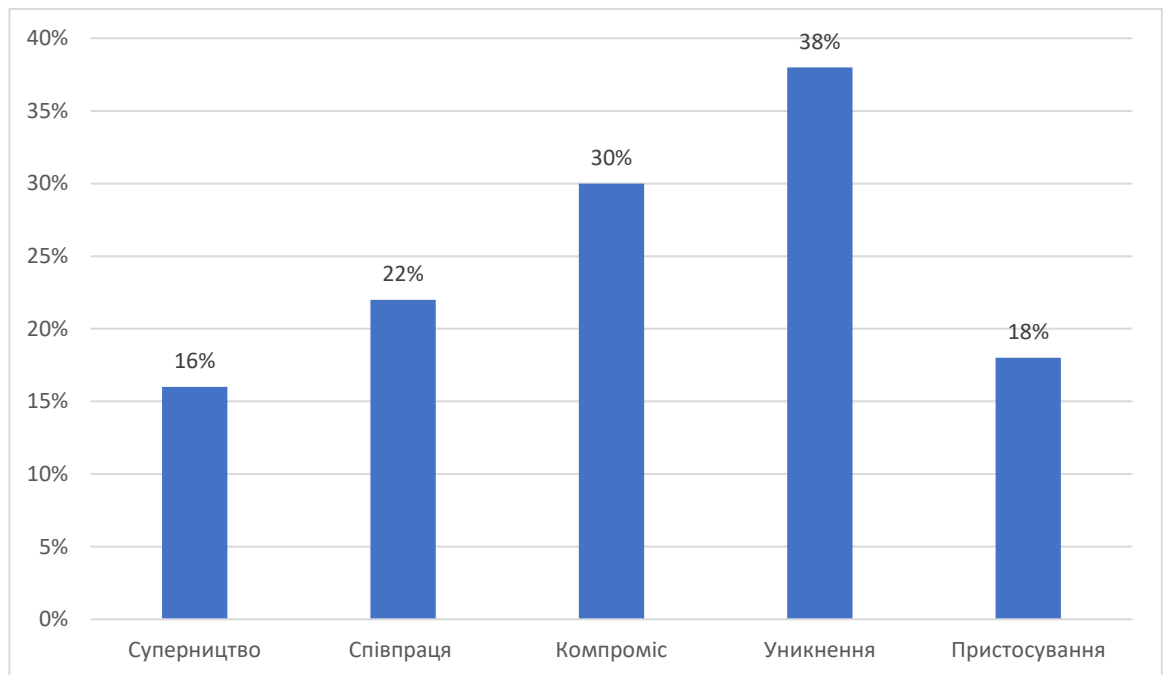


Рис. 2.4. Розподіл респондентів щодо виду реагування на конфліктні ситуації, у %

З рис. 2.4. спостерігаємо, що серед респондентів переважає такий тип реагування на конфліктні ситуації як уникнення (38%). Це свідчить про прагнення діагностованих не вступати у відкрите протистояння, уникання вирішення конфліктів і відкладання цього процесу. Вони часто зберігають зовнішній спокій, навіть якщо всередині відчувають напругу або невдоволення. У спілкуванні діагностовані уникають обговорення гострих питань, замовчують проблеми або намагаються змінити напрямок розмови. Основною метою для них є збереження стабільності та уникнення загострення ситуації, навіть якщо це відбувається коштом власного комфорту. Часто до такого підходу вдаються ті, хто має невпевненість у собі, боїться конфронтацій або переконаний, що їхня участь лише ускладнить проблему. Попри те, що уникнення може тимчасово зменшити напругу, воно зазвичай не сприяє ефективному й конструктивному розв'язанню конфліктів.

30% опитуваних мають такий тип реагування на конфліктні ситуації як компроміс. Респонденти, що мають такий стиль, зазвичай намагаються знайти баланс між власними інтересами та потребами іншої сторони. У процесі комунікації вони орієнтуються на взаєморозуміння, готові поступитися, очікуючи аналогічної готовності від партнера. Збереження добрих відносин без ескалації конфлікту для них є пріоритетом, водночас вони намагаються не нехтувати власними потребами. Досліджувані цінують баланс, справедливість і відкриті до конструктивного діалогу. Їм притаманні стриманість у вираженні емоцій та раціональний підхід до оцінки ситуації. Стратегія компромісу виявляється ефективною тоді, коли обидві сторони готові до співпраці та шукають взаємного задоволення, хоча іноді вона потребує певного відступу від початкових позицій.

22% опитуваних мають такий тип реагування, як співпраця, що свідчить про демонстрацію високого рівню зрілості, гнучкості в спілкуванні та емоційної стабільності у досліджуваних. Вони орієнтовані на всебічне вирішення проблеми, враховуючи як свої інтереси, так і потреби співрозмовника. У процесі взаємодії респонденти активно залучені, відкриті до діалогу та уважні до емоцій і позицій іншої сторони. Їхній підхід характеризується щирістю, вмінням слухати, висловлювати аргументовану думку, ставити уточнювальні запитання та разом знаходити спільне рішення. Ці респонденти обирають співпрацю не лише як стратегію, а й як прояв свого стилю спілкування та ставлення до інших. Вони прагнуть зберігати взаємоповагу, відкриті до конструктивного діалогу і дійсно зацікавлені у вирішенні конфлікту без шкоди для взаємин. Досліджувані притаманна здатність розглядати ситуацію з різних точок зору, шукати спільні інтереси, не уникати проблем, а знаходити рішення, яке задовольнить обидві сторони. Такі люди зазвичай уважні, емпатійні, готові до відвертого обміну думками і вміють створювати атмосферу довіри в комунікації.

У 18% респондентів переважає такий тип реагування на конфліктні ситуації, як пристосування. Такий тип свідчить про тенденцію опитуваних

жертвувати власними інтересами заради збереження гармонії у стосунках та уникнення конфліктів. Діагностовані, які віддають перевагу пристосуванню, зазвичай демонструють значну терпимість, делікатність і уважність до потреб інших. Водночас вони можуть ігнорувати власні почуття, бажання чи переконання. У спілкуванні такі особистості прагнуть уникати суперечок, легко йдуть на компроміси та вміють зменшувати напругу в складних ситуаціях. Однак надмірне прагнення до пристосування може свідчити про низьку впевненість у собі або страх втратити емоційну близькість із партнером, що інколи знижує здатність до самореалізації в комунікації.

16% опитуваних мають тип реагування суперництва. Цей тип свідчить про те, що респонденти зосереджені на досягненні власних цілей, навіть якщо це може порушити гармонію взаємодії з іншими. У комунікації вони проявляють рішучість, наполегливість і впевненість у правильності своїх позицій. Зазвичай діагностовані не схильні до компромісів, прагнуть контролювати ситуацію та домінувати в конфліктних обставинах. Їхній стиль спілкування відзначається прямою, іноді навіть жорсткістю, та чітким вираженням власних переконань. Хоча цей підхід може бути ефективним у ситуаціях, які вимагають швидких рішень або демонстрації лідерських якостей, надмірне використання конкурентного стилю може створювати напругу в особистих відносинах і знижувати рівень довіри у спілкуванні.

Для забезпечення достовірної інтерпретації результатів нами було здійснено статистичний аналіз даних за допомогою коефіцієнта кореляції Пірсона. Під час аналізу були виявлені взаємозв'язки між виявленим типом темпераменту на підставі схильності до екстраверсії або інтроверсії та типами реагування на конфліктні ситуації. Результати кореляційного аналізу представлені в табл. 2.5.

Було встановлено, що існують статистично значущі кореляційні зв'язки між типом темпераменту досліджуваних, зокрема їхньою схильністю до екстраверсії або інтроверсії, та такою стратегією реагування на конфліктні ситуації як суперництво. Отримані результати свідчать про те, що екстраверти

більш схильні активно відстоювати власні інтереси, наполягати на своїй позиції та домінувати у взаємодії. Це відповідає загальним психологічним характеристикам екстравертів – їхній енергійності, впевненості у собі та орієнтації на зовнішню активність. У той же час, статистично значущих кореляційних зв'язків між типом темпераменту на підставі схильності до екстраверсії або інтроверсії та типами реагування на конфліктні ситуації, як співпраця, компроміс, уникнення та пристосування не було виявлено.

Таблиця 2.5

**Результати кореляційного аналізу між виявленим типом
темпераменту на підставі схильності до екстраверсії або інтроверсії та
типами реагування на конфліктні ситуації**

Тип реагування на конфліктні ситуації	Коефіцієнт кореляції Пірсона
Суперництво	$r = 0,332895282$
Співпраця	$r = -0,140509986$
Компроміс	$r = -0,134269875$
Уникнення	$r = -0,214923508$
Пристосування	$r = -0,13665655$

Статистично значущих кореляційних зв'язків між типом темпераменту на підставі схильності до екстраверсії або інтроверсії, рівнем комунікативних здібностей та комунікативними вміннями не було виявлено.

Отже, під час дослідження було виявлено різний рівень екстраверсії, зокрема багато учасників демонструють як екстравертовані, так і інтровертовані риси, що свідчить про гнучкість у спілкуванні. Більшість мають труднощі у міжособистісній комунікації, але частина показує середній рівень компетентності. У конфліктах переважають стратегії уникнення, компромісу та співпраці, а стратегії пристосування та суперництва використовуються рідше.

Кореляційний аналіз показав, що екстраверти частіше застосовують стратегію суперництва, що пояснюється їхньою активністю, впевненістю та лідерськими рисами. Виявлений кореляційний зв'язок підкреслює важливість врахування типу особистості при аналізі комунікативної поведінки, зокрема у конфліктних ситуаціях. Це має практичне значення для побудови ефективних стратегій спілкування та розвитку навичок вирішення конфліктів, що враховують індивідуальні особливості людей, зокрема їхню схильність до екстраверсії чи інтроверсії.

2.3. Програма «Я, ти і комунікація: як екстраверсія, інтроверсія та амбіверсія впливають на наш стиль спілкування»

У сучасному суспільстві ефективна комунікація є необхідною умовою соціальної, професійної та особистісної реалізації людини. Особливе значення це набуває в умовах постійної соціальної взаємодії, де здатність будувати продуктивні міжособистісні стосунки напряму впливає на якість життя. Однак комунікативна ефективність значною мірою залежить від індивідуально-психологічних особливостей особистості, зокрема таких рис темпераменту, як екстраверсія або інтроверсія.

У зв'язку з цим актуальним постає впровадження цілеспрямованих психопрофілактичних програм, які враховують індивідуальні особливості комунікативної поведінки та сприяють розвитку навичок ефективної взаємодії. Такі програми дозволяють не лише знижувати рівень міжособистісних непорозумінь і психоемоційного напруження, а й формувати психологічну готовність до продуктивної комунікації у представників різних типів темпераменту. Це, у свою чергу, сприяє підвищенню якості соціального функціонування особистості та запобігає розвитку дезадаптивних форм поведінки.

Мета програми: поглибити розуміння учасниками індивідуальних особливостей спілкування, пов'язаних з рівнем екстраверсії або інтроверсії, та створити умови для самоаналізу і розвитку навичок гнучкої комунікативної поведінки.

Завдання:

1. Ознайомити учасників з поняттями екстраверсії, інтроверсії та амбіверсії.
2. Дослідити вплив типу особистості на комунікативну поведінку.
3. Виявити особисті бар'єри у спілкуванні та навчити способам їх подолання.
4. Розвивати емпатію, активне слухання, вміння адаптуватися до комунікативних стилів інших.
5. Сприяти формуванню усвідомленого, конструктивного стилю спілкування.

Методи: арт-терапія, дискусія, рольові ігри, міні-лекція, техніки групової психокорекції, групова рефлексія.

Форма роботи: групова.

Кількість учасників: 10-15 людей.

Тривалість одного завдання: 120 хв.

Загальна кількість зустрічей: 5 занять.

Частота зустрічей: 1-2 рази на тиждень.

Структура програми: програма поділена на 5 блоків, кожен із яких має конкретну мету та спрямована розвиток гнучких комунікативних навичок за допомогою розуміння особливостей спілкування залежно від рівня екстраверсії або інтроверсії.

Структуру програми тренінгу «Я, ти і комунікація: як екстраверсія, інтроверсія та амбіверсія впливають на наш стиль спілкування», що включає основні модулі, цілі та ключові завдання для розвитку ефективних комунікативних навичок з урахуванням типів особистості, наведено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Структура програми «Я, ти і комунікація: як екстраверсія, інтроверсія та амбіверсія впливають на наш стиль спілкування»

№	Назва заняття	Мета	Тривалість
1.	«Хто я: екстраверт, інтроверт чи амбіверт?»	Ознайомити учасників із поняттями екстраверсії, інтроверсії, амбіверсії та допомогти визначити свій тип.	2 год.
2.	«Як я комунікую, мої сильні та слабкі сторони»	Поглибити розуміння учасниками власного стилю комунікації, виявити індивідуальні сильні й слабкі сторони, пов'язані з рівнем екстраверсії або інтроверсії; розвивати навички самоспостереження й усвідомлення в процесі взаємодії.	2 год.
3.	«Бар'єри у спілкуванні та як їх долати»	Виявити, які емоційні, поведінкові або когнітивні бар'єри виникають у комунікації в екстравертів та інтровертів.	2 год.
4.	«Стратегії ефективної комунікації»	Навчити учасників адаптувати свій стиль комунікації до різних ситуацій, розвивати гнучкість	2 год.

5.	«Рефлексія. Що я зрозумів(ла) про себе та інших?»	Узагальнити отримані знання, провести самоаналіз та спланувати подальший розвиток навичок ефективного спілкування.	2 год.
----	---	--	--------

Отже, запропонована програма є комплексним інструментом, який враховує індивідуально-психологічні особливості учасників та спрямований на розвиток адаптивних комунікативних навичок. Вона допомагає глибше усвідомити власний тип особистості, розвинути емпатію і вміння ефективно взаємодіяти з іншими, що особливо важливо в умовах сучасного динамічного соціального середовища. Реалізація такої програми сприятиме підвищенню якості міжособистісного спілкування, зниженню конфліктності та формуванню здорових, продуктивних соціальних зв'язків.

Висновки до другого розділу

Отже, нами було підібрано комплекс психодіагностичних методик, за допомогою яких вдалося дослідити тип темпераменту респондентів, оцінити їхні комунікативні здібності, сформованість основних комунікативних умінь і типові способи реагування в конфліктних ситуаціях.

У вибірці респондентів виявлено різні рівні екстраверсії, зокрема значна частина демонструє риси як екстравертованості, так і інтровертованості, що вказує на гнучкість у соціальній взаємодії. Більшість учасників мають певні труднощі в ефективному міжособистісному спілкуванні, проте частина респондентів характеризується середнім рівнем комунікативної компетентності, що свідчить про здатність до продуктивного діалогу за сприятливих умов. Щодо поведінки у конфліктних ситуаціях, найчастіше обираються стратегії уникнення, компромісу та співпраці, що свідчить про

прагнення знизити напруження або досягти взаєморозуміння. Менш поширеними виявилися стратегії пристосування та суперництва.

Аналіз кореляційних зв'язків дозволив глибше розкрити взаємозв'язки між індивідуально-психологічними особливостями (зокрема, рівнем екстраверсії/інтроверсії) та компонентами міжособистісної комунікації. Було встановлено статистично значущі зв'язки між схильністю до екстраверсії та частішим використанням стратегії суперництва в конфліктних ситуаціях. Це може пояснюватися високою активністю, упевненістю в собі та схильністю до лідерства, які притаманні екстравертам.

У рамках роботи було також розроблено психопрофілактичну програму, спрямовану на розвиток ефективної комунікації з урахуванням особливостей екстраверсії та інтроверсії. Програма включає п'ять тематичних занять, побудованих із використанням активних методів роботи – арт-терапії, рольових ігор, дискусій, рефлексивних технік – і спрямована на формування гнучкої комунікативної поведінки, підвищення усвідомлення власних стилів спілкування та розвиток навичок адаптації до комунікативних особливостей інших людей.

ВИСНОВКИ

Отже, відповідно до поставлених нами завдань, можемо зробити такі висновки:

1. Теоретичний аналіз наукових джерел засвідчив, що екстраверсія та інтроверсія є фундаментальними індивідуально-психологічними характеристиками, які відіграють важливу роль у формуванні стилю спілкування, соціальної активності, способу обробки інформації та взаємодії з оточенням. Екстраверти, як правило, більш відкриті до контактів, ініціативні, енергійні, легко встановлюють зв'язки з людьми, швидко приймають рішення та орієнтовані на зовнішній світ. Їхня комунікативна поведінка часто супроводжується активним обміном думками, емоційністю та вираженою потребою у соціальній взаємодії. Натомість інтроверти зазвичай виявляють схильність до внутрішньої зосередженості, аналітичного мислення, обережності у контактах і вибіркості у спілкуванні. Вони краще почуваються у тісних, довірливих взаєминах, демонструють вдумливість, послідовність і вміння слухати. Теоретичні положення підкреслюють важливість розуміння цих індивідуальних відмінностей для забезпечення ефективної комунікації. Усвідомлення особистісних особливостей, зокрема рівня екстраверсії або інтроверсії, дозволяє людині краще зрозуміти власні реакції, обрати оптимальні способи побудови контактів та уникати комунікативних бар'єрів.

2. У дослідженні було підібрано та обґрунтовано комплекс психодіагностичних методик для вивчення впливу екстраверсії та інтроверсії на ефективність міжособистісної комунікації. Методика Г. Айзенка використовувалась для визначення типу темпераменту, зокрема рівня екстраверсії або інтроверсії, що є основою для аналізу комунікативного стилю. Тест Б. Федоришина допоміг оцінити загальний рівень комунікативних і організаторських здібностей, які впливають на здатність до соціальної взаємодії. Тест Л. Міхельсона був спрямований на визначення практичних умінь у спілкуванні, таких як активне слухання, вираження думок і ведення

конструктивного діалогу. Методика К. Томаса, адаптована Н. Гришиною, дозволила виявити домінуючі стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях, що відображає стиль реагування на стресові комунікативні виклики. Використання цих методик забезпечило комплексний підхід до вивчення впливу темпераменту на міжособистісну комунікацію.

3. Під час емпіричного дослідження було встановлено, що більшість респондентів відносяться до категорії амбівертів, які здатні демонструвати гнучкість у різних комунікативних ситуаціях. Амбівертність свідчить про можливість адаптувати поведінку залежно від конкретного соціального контексту, що є перевагою у міжособистісному спілкуванні. Проте загальний рівень комунікативних навичок у досліджуваній групі виявився низьким, що ускладнює формування стабільних і ефективних соціальних зв'язків. Така ситуація може бути наслідком недостатнього досвіду або неусвідомлення власних комунікативних стилів. Важливо, що респонденти виявили схильність до уникнення конфліктів, що, хоч і допомагає знизити кількість відкритих конфронтацій, одночасно призводить до внутрішнього емоційного напруження, оскільки невирішені проблеми накопичуються і можуть посилювати стрес. Крім того, незважаючи на середній рівень комунікативної компетентності у частини учасників, у складних ситуаціях багато хто відчував дефіцит емоційної саморегуляції, що погіршує здатність підтримувати конструктивний діалог і адекватно реагувати на виклики.

Кореляційний аналіз показав, що існує статистично значущий зв'язок між типом темпераменту, зокрема рівнем екстраверсії чи інтроверсії, і вибором стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях, зокрема стратегії суперництва. Однак рівень комунікативних навичок не корелював із типом темпераменту, що свідчить про те, що комунікативна ефективність формується під впливом ширшого спектра факторів, включно з особистим досвідом, навичками саморегуляції, мотивацією та середовищем.

4. Відповідно до результатів дослідження була розроблена програма, спрямована на підвищення ефективності комунікації з урахуванням

особливостей екстраверсії та інтроверсії. Програма включає п'ять тематичних занять, кожне з яких побудоване на активних, інтерактивних методах роботи, що сприяють глибшому засвоєнню матеріалу і розвитку практичних навичок. Серед застосованих методик – арт-терапія, яка дозволяє розкрити внутрішній емоційний стан, підвищує самоусвідомлення і сприяє емоційній саморегуляції; рольові ігри, які імітують реальні комунікативні ситуації та допомагають учасникам відпрацьовувати різні стилі поведінки; дискусії, що розвивають навички аргументації і конструктивного обговорення; рефлексивні техніки, які заохочують аналіз власної поведінки і переживань у процесі спілкування. Мета програми полягає у формуванні гнучкого комунікативного стилю, який допомагає краще розуміти себе і співрозмовників, адаптуватися до різних соціальних контекстів та уникати комунікативних конфліктів. Реалізація цієї програми сприятиме підвищенню міжособистісної компетентності, що має важливе значення як у повсякденному житті, так і у професійній діяльності.

Перспективою подальших досліджень є глибше вивчення впливу екстраверсії та інтроверсії на різні аспекти комунікативних процесів у різних соціальних та вікових групах, а також аналіз їхнього впливу на якість міжособистісної взаємодії в складних соціальних ситуаціях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Білоус Р., Сошенко С., Лебединська Г. Соціально-психологічний тренінг як засіб подолання комунікативних бар'єрів у процесі міжособистісного спілкування студентів. *Збірник наукових праць РДДГУ. Психологія: реальність і перспективи*. № 16, 2021. С. 18-26.
2. Білуха Т. І., Маннапова К. Р., Свіденська Г. М. Специфіка комунікації екстравертованих та інтровертованих типів особистості. *Науковий вісник Сіверщини*. № 2 (9), 2022. С. 7-15.
3. Бондаревич С. М., Ефімовська К. Є. Індивідуально-психологічні особливості віктимності особистості. *Theoretical foundations of modern science and practice*. Lisbon, Portugal, 2021. Р. 198-201.
4. Гончарук Н. Науково-теоретичний аналіз проблеми комунікації в сучасних зарубіжних теоріях. *Проблеми сучасної психології*. № 47, 2020. С. 27-47.
5. Довгань Л. І. Формування навичок міжособистісної комунікації в умовах інтеграції України в європейський простір вищої освіти. *Modern Information Technologies and Innovation Methodologies of Education in Professional Training Methodology Theory Experience Problems*. № 72, 2024. С. 104-112.
6. Жалко Т., Вірста С. Комунікативна компетентність у контексті гуманістичної спрямованості освітнього процесу. *Актуальні проблеми сучасної освіти та науки в контексті євроінтеграційного поступу*. Луцьк : ЛПРОЛ, 2022. С. 25-29.
7. Задолинна О. О. Порівняння життя інтровертів та екстравертів під час та після карантинних умов. *Динаміка, рух та розвиток сучасної науки*. Луцьк, 2021. С. 86-87.
8. Заєць І. Особливості екстраверсії як важливої психологічної характеристики особистості. *Actual Problems in the System of Education*. № 4, 2024. Р. 296-305.

9. Заєць І. Особливості інтроверсії як важливої психологічної характеристики особистості. *Actual Problems in the System of Education*. № 3, 2023. С. 298-306.
10. Курєдова В. Д., Галич Л. Б., Галич Л. В., Нелюбіна А. Л. Психологічний типаж ортодонтичних пацієнтів. *Становлення особистості в умовах сучасного розвитку суспільства: соціально-педагогічний, психологічний, корекційний і медичний аспекти*. Полтава, 2022. С. 128-131.
11. Лень Т. В. Міжособистісна комунікація: виклики сьогодення. *Сучасна освіта: філософські, соціально-економічні, поведінкові аспекти*. Херсон-Кропивницький, ХДАЕУ, 2024. С. 74-76.
12. Магдисюк Л. І., Головій І. І. Надання психологічної допомоги, спрямованої на покращення міжособистісного спілкування осіб пізньої зрілості та їх сімей. *Herald pedagogiki. Nauka i Praktyka*. № 51, 2020. С. 100-103.
13. Погрібна А., Маркова В. Психологічні відмінності у поведінці екстравертів та інтровертів в конфліктних ситуаціях. *Психологічна організація внутрішнього світу людини: теорія та практика*. 2023. С. 70-72.
14. Приходько В. М. Соціальний аспект міжособистісного спілкування. *Міждисциплінарний дискурс у дослідженні феномену соціального: колект. монографія*. Київ : КНЕУ, 2021. С. 181-191.
15. Ракітіна О. В., Бровкіна О. В., Файзуллаєва У. Бар'єри в міжкультурній комунікації. *Перекладацькі інновації*. Суми : Сумський державний університет, 2022. 283 с.
16. Солтисюк А. В. Відмінні риси екстравертів та інтровертів. *Детермінанти посилення ролі освіти у повоєнному відновленні України*. 2023. С. 235-237.
17. Сурякова М. В., Панфілова Г. Б., Скляньська О. В. Соціальна психологія (з основами соціально-психологічного тренінгу): навч. посібник. Дніпро : Середняк Т. К., 2021. 150 с.

18. Титаренко Т. М. Сучасна психологія особистості: навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Каравела, 2023. 372 с.
19. Цаларунга Ю. В. Особливості вербальної та невербальної комунікації екстравертного та інтравертного типів особистості: кваліфікаційна робота на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр» – 053 «Психологія». Херсон : ХДУ, 2020. 53 с.
20. Юнг К. Г. Психологічні типи. Київ : ТОВ «ВД «Сварог», 2021. 752 с.
21. Farhan U. R., Naeem A., Syed Q. H. Exploring perception of professionals regarding introversion and extroversion in relation to success at workplace. *Journal of Educational Sciences & Research*. Vol. 7, № 2. Pp. 184-195.
22. Kusumadinata A. A., Hardiyanti P. Kepribadian Ekstrovert Dan Introvert Dalam Hubungan Persahabatan Melalui Pendekatan Komunikasi. *HUMANUS: Jurnal Sosiohumaniora Nusantara*. № 1 (1), 2023. P. 28-35.
23. Petric D. The introvert-ambivert-extrovert spectrum. *Open Journal of Medical Psychology*. № 11 (3), 2022. P. 103-111.
24. Shannon K. M. The Relationship Between Ambiversion and Communication Adaptability: Dissertation. 2022. 61 p.
25. Shehni M. C., Tahereh K. Review of literature on learners' personality in language learning: focusing on extrovert and introvert learners. *Theory and Practice in Language Studies*. № 10 (11), 2020. P. 1478-1483.
26. Wahyuni K., Sofia N. Z., Fadhilah M., Ihsan M. T. The differences between introvert and extrovert students on their speaking performance. *AUFKLARUNG: Jurnal Kajian Bahasa, Sastra Indonesia, Dan Pembelajarannya*. № 1 (2), 2022. P. 70-79.
27. Walker D. L. Extraversion – Introversion. *The Wiley Encyclopedia of Personality and Individual Differences: Models and Theories*. 2020. Pp. 159-163.