

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ЗАГАЛЬНОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

**ОСОБЛИВОСТІ ВЕРБАЛЬНОЇ ТА НЕВЕРБАЛЬНОЇ
КОМУНІКАЦІЇ ЕКСТРАВЕРТНОГО ТА ІНТРОВЕРТНОГО
ТИПІВ ОСОБИСТОСТІ**

Кваліфікаційна робота

на здобуття ступеня вищої освіти “бакалавр”

Виконала: студентка
Спеціальності 053 Психологія
Освітньо-професійної (наукової)
програми: Психологія
Цаларунга Юлія Василівна

Керівник к. психол. н. Крупник І.Р.

Рецензент д. психол. н., проф. Попович І.С.

Херсон – 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1.Теоретичні засади вивчення особливостей комунікативного процесу в залежності від еґо-спрямованості особистості	7
1.1.Теоретичні засади вивчення вербального та невербального видів спілкування	7
1.2. Особливості комунікативної сторони спілкування екстравертів та інтровертів	10
РОЗДІЛ2.Емпіричне дослідження вербальних та невербальних характеристик спілкування екстравертів та інтровертів	15
2.1. Аналіз вибірки та методів дослідження особливостей вербальної та невербальної комунікації екстравертного та інтровертного типів особистості	15
2.2. Кількісний та якісний аналіз особливостей вербальної та невербальної комунікації екстравертного та інтровертного типів особистості	18
ВИСНОВКИ	41
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	44
ДОДАТКИ	49

ВСТУП

Актуальність

дослідження.

Проблема

міжособистісного спілкування, умови його успішності, психологічні особливості вербальної та невербальної комунікації на нашу думку слід розглядати крізь призму психології особистості. Особливо перспективним є дослідження особливостей комунікації різних типів особистості за впливовою концепцією К.Г. Юнга. Відомий вчений, філософ та засновник аналітичної психології Карл Густав Юнг увів терміни «екстраверсія-інтроверсія» для того, щоб можна було описати ведучу психологічну установку людини. Тобто те, як людина, взагалі, організовує свої відносини з навколишнім світом. Згідно з думками К.Юнга, у кожній особистості існує одночасно і екстраверт, і інтроверт. Проте ступінь прояву рис характерних для цих типів особистості може бути різною. При цьому, поняття «екстраверсія-інтроверсія», найчастіше використовують як синоніми до слів «товариський» і «замкнутий», що підкреслює зв'язок даної концепції із міжособистісними комунікативними. Хоча зрозуміло відмінності між цими двома типами людей не вичерпуються лише ступенем їх товариськості чи відкритості до зовнішнього світу.

Пізніше розробкою даної проблематики займалося також вчені-психологи такі як, Г. Айзенк, Р. Кеттелл, К. Леонгард, Дж. Маккінлі, С. Хаттуей, Х. Шмішек. У вітчизняній психології питаннями структури особистості та взаємозв'язку із темпераментом займались О. Белов, Ф. Березін, О. Голубєва, Є. Ісаєв, О. Ковальов, В. Крутецький, М. Мирошников, В. Моросанова, В. Небиліцин, В. Слободчиков, Е. Соколова.

У останні десятиріччя вплив психофізіологічних особливостей на спілкування, зокрема у освіті займались Т. Блюміна, Н. Дерев'якіна, Б. Королькова. У контексті педагогічного впливу К. Магнітьська, В. Мегедь, А. Овчаров.

Закордонні науковці сучасності розроблюють проблематику «екстраверсії – інтроверсії» у парадигмі впливу цього вектора на особистість у цілому та вплив его - спрямованості на спілкування. Це такі дослідники як Д. Ватсон, А. Кларк, (Нотр-Дам, Ілінойс, США), К. Верстратен (університет Льовен, Бельгія), М. Васі (університет штату Огайо, США), М. Ротбарт (університет штату Орегон, США).

Оскільки дослідження особливостей вербальної та невербальної комунікації саме з точки зору концепції «екстраверсія-інтроверсія» не приділялось необхідної уваги, на сьогоднішній день існує потреба в уточненні та узагальненні вже існуючих відомостей з цього питання.

Мета роботи – дослідити особливості вербального та невербального спілкування екстравертів та інтровертів.

Виходячи з мети кваліфікаційної роботи, поставлені наступні **завдання**:

1. Здійснити теоретичний аналіз вітчизняних і зарубіжних праць із проблеми особливостей комунікативного процесу в залежності від его-спрямованості особистості та виявити психологічні особливості екстравертів та інтровертів;

2. Розробити інструментарій та обґрунтувати схему емпіричного дослідження особливостей комунікації екстравертів та інтровертів.

3. Емпірично визначити та розкрити психологічні особливості вербальної та невербальних комунікацій екстравертів та інтровертів.

Структура кваліфікаційної роботи складається зі змісту, вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Об'єкт дослідження – особистісні прояви екстраверсії та інтроверсії.

Предмет дослідження – особливості вербальної та невербальної комунікації екстравертів та інтровертів.

Методи дослідження. Для розв'язання поставлених завдань були використані методи:

– загальнотеоретичні: аналіз, синтез положень, що містяться у психологічній літературі з проблеми, що вивчається, порівняння, узагальнення, інтерпретація та систематизація теоретичних та емпіричних досліджень;

– емпіричні: особистісний опитувальник Г. Айзенка (ЕРІ) - для визначення екстраверсії – інтроверсії; «Виявлення та оцінка комунікативних та організаторських схильностей (КОС-1)»

В. Синявського, В. Федорошина – для дослідження вербальних комунікативних особливостей; опитувальник «Невербальні характеристики спілкування» В. Лабунської – для дослідження особливостей невербальної комунікації.

–методи математичної статистики: описова статистика – для визначення середніх, мінімальних показників у групі; критерій кутового перетворення Фішера – для оцінки відмінності між відсотковими частками двох вибірок; коефіцієнт рангової кореляції Пірсона – для визначення взаємозалежності між показниками.

Практичне значення одержаних результатів–полягає у можливості їх використання у освітньому процесі при розробці навчальних матеріалів, оскільки врахування особливостей вербального та невербального спілкування у екстравертного та інтровертного типів особистості допоможе більш якісному засвоєнню інформації. Також результати дослідження будуть корисними для практичних психологів у розробці корекційно – розвивальних програм для покращення рівня комунікабельності, взаєморозуміння та взаємодії учнів.

Апробація дослідження. Результати дослідження представлені у статті «Особливості невербальної комунікації у екстравертів та інтровертів»(Збірник наукових статей матеріалів V Міжнародної

науково-практичної конференції молодих вчених, аспірантів та студентів «Соціально-психологічні технології розвитку особистості», м. Херсон, Херсонський державний університет, 14 травня 2020 р.) та у статті «Невербальное общение и вектор направленности личности «екстраверсия – интроверсия» (Збірник наукових статей матеріалів XX Міжнародної науково-практичної конференція студентів, магістрантів та аспірантів «Актуальные проблемы современной психологии», м. Гродно, ДГУ ім. Я. Купала, 3-4 квітня 2020 р.)

Кваліфікаційна робота складається з вступу, основної частини, висновку, списку використаних джерел та додатків. Список використаних джерел містить 54 позиції. Загальна кількість сторінок становить 53, з них основного тексту – 41 сторінка. Робота містить 4 таблиці, 1 рисунок та 3 додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОМУНІКАТИВНОГО ПРОЦЕСУ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ЕГО-СПРЯМОВАНОСТІ ОСОБИСТОСТІ.

1.1 Теоретичні засади вивчення вербального та невербального видів спілкування

Зважаючи на різнобічність поглядів у сучасній соціальній психології на компоненти спілкування ми зупинились на найбільш прийнятній для нашого дослідження, виокремлюючи такі структури: комунікативна, перцептивна та інтерактивна. «Комунікативна сторона спілкування, або комунікація у вузькому змісті слова, полягає в обміні інформацією між індивідами, що спілкуються», - зазначає С. Давидюк [8]. Тобто спілкування, як обмін інформацією між двома або більше учасниками взаємодії може бути визначене як комунікація. Розробляючи структуру комунікативного процесу науковці виокремлювали ті чи інші його компоненти. Зокрема Г. Лассуелл розробив модель яка включала п'ять елементів, по чергово пов'язаних між собою [1; 10].

На нашу думку найбільш повно структуру спілкування виклав Р. Мошканцев: «Основні структурні компоненти спілкування як комунікативної діяльності наступні:

- суб'єкт спілкування (комунікатор): людина, яка відправляє на адресу іншої людини інформацію;
- об'єкт спілкування (реципієнт): партнер по спілкуванню, на адресу якого відправляється інформація;
- предмет спілкування: те, що повідомляється - змістовна частина інформації;
- потреба в спілкуванні: прагнення людини до пізнання і оцінки інших людей, а через них і з їх допомогою - до самопізнання і самооцінки;
- мотиви спілкування: те, заради чого робиться спілкування;

- дії спілкування: одиниці комунікативної активності, цілісний акт, адресований іншій людині;
- завдання, спілкування: та мета, на досягнення якої спрямовані різні дії в процесі спілкування;
- засоби спілкування: ті операції, за допомогою яких здійснюються дії спілкування;
- продукт спілкування: матеріального і духовного характеру, як підсумок спілкування» [27]. При цьому структурною одиницею комунікативної діяльності виступає діалог між двома суб'єктами спілкування. Мова комунікатора називається експресивною. Мовна діяльність реципієнта має назву імпресивної або аудіювання[8; 16]. Імпресивна мова пов'язана з аналізом (розчленуванням сприйманої мови на складові частини, істотні елементи) і синтезом (об'єднанням окремих елементів мови в смислову схему). При сприйнятті мови також здійснюється неусвідомлене її внутрішнє промовляння [10]. Мова особистості залежить від інтелектуального та культурного розвитку

Будь-яка діяльність повинна мати засоби її реалізації. У спілкуванні, це вербальне та невербальне спілкування.

Вербальна комунікація застосовує знакову систему, а самемовлення. За допомогою мови проходить кодування й декодування інформації: комунікатор у процесі розмови кодує (формує думки та переводить їх у слова), а реципієнт (той хто сприймає інформацію) у процесі сприймання декодує цю інформацію (розуміє інформацію)[1; 15; 19; 31]. При цьому мова як засіб спілкування водночас є і джерелом знань, повідомлень і як спосіб впливу на іншу особистість.

Особливості невербальної комунікації. На думку О. Журавльова, - «Невербальне спілкування - це комунікація між індивідами без використання слів, тобто без мовних понять в прямій або будь-якій знаковій формі»[42]. Соціальні психологи вважають, що найістотніший комунікативний фактор спілкування - використання пара лінгвістичних

засобів спілкування (від грец. *par* – «близько» і «лінгвістика») - невербальних (немовних) засобів передачі інформації. Розрізняються три види паралінгвістичних засобів: фонаційні, кінетичні і графічні (в письмовій мові)[15; 35]. «До фонаційних паралінгвістичних засобів відносяться тембр голосу, темп і гучність мови, стійкі інтонації, особливості проголошення звуків. До кінетичних компонентів мови відносяться жести, пози, міміка [10]». Польський науковець

Я. Рейковський вважає за доцільне виокремити такі компоненти невербальної поведінки, як емоційні дії і виразні рухи. Емоційні дії це всі ті невербальні дії особистості, які викликані емоцією і спрямовані на те, щоб цю емоцію виявити. В свою чергу емоційні дії виступають як форма мотивованої поведінки[16]. В. Лабунська вважає що в основу виділення підструктур невербальної поведінки слід покласти основні характеристики невербальних засобів (рух, простір, час), а також системи їх відображення і сприйняття: оптична, акустична, тактильна, ольфакторна (нюх)[16; 34; 39].

Невербальне спілкування відбувається, як правило, неусвідомлено та мимовільно. Оскільки люди певним чином контролюють своє мовлення, саме міміка, жести, інтонації дозволяють оцінити, щирість мовної інформації. Невербальне спілкування окрім того виконує достатньо велику кількість функцій, а саме уточнення вербальної інформації, оцінка емоційного стану співрозмовника, оцінка стосунків суб'єктів у діалозі, заміщення, підсилення, і навіть спростування повідомлення яке надане у мовній формі[15; 19; 28; 30; 45]. Невербальна комунікація, доповнюючи мову, розвивється в контексті з вербальною, завдяки чому надає спілкуванню суттєвих відтінків, репрезентує емоційні стани партнерів. Підкреслюючи значення невербального спілкування І. Горелов стверджує, що вербальна частина повідомлення зазвичай накладається на попередньо розгорнуту схему невербальних компонентів[39]. Тому знання психологічних особливостей невербальної

комунікації є важливою умовою налагодження контакту і створення спільного комунікативного поля.

1.2. Особливості комунікативної сторони спілкування екстравертів та інтровертів

По-перше слід розглянути поняття «екстраверсія-інтроверсія». Вперше термін «екстраверсія-інтроверсія» з'являється у роботі К.Г. Юнга «Психологічні типи», де стверджується, що екстраверсія проявляється в спрямованості лібідо людини на зовнішній світ. Екстраверсія за К.Г. Юнгом – це відчуження від суб'єкта і асиміляція з об'єктом [33; 51; 52]. Кожна особистість обирає при спілкуванні як правило один з цих двох модусів, хоча протилежна орієнтація в якійсь мірі теж зберігається. У разі інтроверсії базова орієнтація людини спрямована всередину, на себе. Інтровертований тип – обережний, рефлексивний, схильний до роздумів. У разі екстраверсії базова орієнтація направлена зовні, на об'єкти зовнішнього світу. Екстравертований тип – активний, соціально націлений, в дечому імпульсивний. Перед кожною людиною стоїть завдання знайти єдність, згоду в самому собі. На думку Юнга, вирішальна мета особистості встановлення єдності, між вищеназваними силами [18; 25; 51]. Це дозволить провести інтеграцію особистості у Самість – і це робота всього буття. Як зазначав засновник цієї типології особистості: "Особистість як досконала реалізація всієї повноти нашого існування є недосяжний ідеал. Але недосяжність не може вважатися аргументом проти ідеалу, так як ідеали – це всього лише вказівні знаки, а ні в якому разі не цілі» [33; 47]. Екстраверсія характеризується інтересом до зовнішнього об'єкта, чуйністю і готовністю до прийняття зовнішніх подій і ситуацій, здатністю терпіти метушню і шум та, навіть, знаходити в цьому радість. Екстраверти постійно прагнуть мати багато друзів і знайомих, тобто широке коло спілкування і тому недуже ретельно їх

обирають[36; 47]. Направленість особистості проявляється вже у дитинстві. Першою ознакою екстраверсії у дитини є швидке пристосування до навколишнього середовища. Такій дитині подобається йти на крайності незважаючи на ризик. Її приваблює невідоме. Доведено, що екстравертам властиві значна ініціативність, імпульсивність, гнучкість поведінки та висока соціальна адаптованість. Екстраверти, зазвичай, вміють сподобатись хоча і прямолінійні в судженнях, орієнтуються переважно на зовнішню оцінку. Якісно виконують роботу, яка вимагає негайних рішень. Люди подібного типу підпадають під вплив оточення, легко пристосовуються до суспільства, якому живуть, і впевнені в собі за будь-яких ситуацій[5; 24; 26; 39].

Рухи тіла у екстравертів швидкі та легкі, їх хода – впевнена, вони високо тримають голову та їх жести, як правило, демонструють впевненість [22].

Відмінною ознакою екстравертів від інтровертів у міміці є рівень рухливості середньої частини обличчя. У екстравертів м'язи постійно рухаються, міміка як би «жива» і весь час змінюється. От же на обличчі екстравертів вираз постійно змінюється, і ця зміна помітна співрозмовникам [22; 36].

Погляд у людей такого типу прямий, швидкий і гострий. Це доводить думку, деяких науковців, наприклад М. Аргайла, О. Леонтьєва які вважали, що особливості погляду залежать від індивідуальних відмінностей людей [26; 38; 46]. Протягом бесіди екстраверти, як правило сидять нахилившись вперед, немов зайнявши передстартову позицію. Але можуть поводитись підкреслено владно і сидіти, вільно відкинувшись на стілець. Таким чином, їм значно легше приймати важливі рішення в екстрених ситуаціях.

Екстраверти характеризуються різноманітною і активною жестикуляцією. У їх жестах відразу відчувається енергійність. Вони голосно висловлюють свої почуття та емоції - сміються,

шаленіють, радіють, сваряться, тощо. Вони активно демонструють свої долоні, активно жестикулюють. Руки екстраверта активно рухаються, і тому їм потрібно багато вільного місця.

Таким чином, жестикуляція у екстравертів є відкритою, живою та енергійною [13; 22; 50].

Відмінною рисою інтроверсії є орієнтація на внутрішні особистісні чинники. На відміну від вище розглянутого типу особистості, для інтровертів властива поведінка, яка пов'язана із внутрішніми роздумами і переживаннями. Інтроверти педантичні, добросовісні, пунктуальні, небагатослівні, стримані. Це категорія людей, які перш ніж сказати, все ретельно обміркують, і тільки потім, можливо, вербалізують повідомлення. Емоції виражають слабо але інтроверти є доволі емоційним типом особистості. Інтроверти надають перевагу більш вузькому колу спілкування, як правило це родина та декілька (або взагалі один) друзів [13; 29; 47; 49; 52].

Типовий інтроверт – стриманий, спокійний, дещо відсторонений від усіх, крім найближчого кола друзів, завчасно планує свої дії, підтримує порядок як у речах так і у справах, тримає свої почуття під суворим контролем. Якщо екстраверту життєво необхідно присутність інших людей, то інтроверту зручно знаходитись і на самоті. Вони схильні до інтроспекції, мало піддаються зовнішнім впливам, менш впевнені у стосунках з іншими людьми і зовнішнім світом і гірше соціально адаптовані, ніж екстраверти [24; 35].

Інтровертам притаманний розмірений, уповільнений темп при міжособистісному спілкуванні, мовлення у одній тональності. Але звичній, комфортній ситуації спілкування схильні до жвавого темпу подання інформації. Люди цього типу під час розмови жестикулюють плавно і стримано. За столом вони найчастіше тримають руки складеними разом, не зводячи їх далеко від себе, пальці стиснуті. На відміну від екстравертів їм притаманні неквапливі жести, при яких

співрозмовнику не видно долонь. Їх жестикуляція свідчить про зосередженості, умінні слухати. Вони намагаються не давати поспішних обіцянок, вважаючи за краще почекати якийсь час і все добре обміркувати. Але, якщо вже вони пообіцяли щось, то обов'язково виконають. От же інтроверти – люди стримані та виважені [11; 20; 22; 25; 37].

Інтроверти, найчастіше, сидять, немов вдавнені в спинку стільця. З такої пози неможливо швидко встати і продовжити рух. Інтроверти навіть при поспіху виглядають неквапливими. Вони тримаються урівноважено, сидять близько до столу і не претендують на простір свого співрозмовника. Дуже часто, погляд інтроверта під час комунікації блукає по кімнаті, при цьому ухиляючись від погляду у очі співрозмовнику. Вони не люблять довгих і міцних рукостискань. У той же час вони уважні слухачі хоча зовнішньо це може майже не виражатись невербально. Але якщо у процесі комунікації вони помітно пошваблюються, то це свідчить про те, що на їх думку виникло якесь непорозуміння і це їх дуже хвилює. Таким чином, жести у інтровертів є менш енергійні та виразні ніж у екстравертів [22; 24; 29; 36; 44].

От же проаналізувавши наукові розвідки які висвітлюють психологічні особливості вербальної та невербальної комунікації в залежності від типу спрямованості особистості, ми дійшли до таких висновків:

- започатковане К.Г. Юнгом направлення висвітлює особливості особистості у векторі «направленість на себе – направленість назовні».
 - дослідження понять «екстраверсія – інтроверсія» надалі розвивалось у контексті характеристики вказаних типів (Г. Айзенк, Р. Кеттелл, К. Леонгард, Дж. Маккінлі, С. Хаттуей, Х. Шмішек); структурних компонентів особистості та взаємозв'язку із темпераментом (О. Белов, Ф. Березін, О. Голубєва, Є. Ісаєв, О. Ковальов, В. Крутецький,

М. Мирошников, В. Моросанова, В. Небиліцин); вплив психофізіологічних особливостей на спілкування досліджували Т. Блюміна, Н. Дерев'якіна, Б. Королькова.

- сучасні закордонні науковці розроблюють проблематику «екстраверсії – інтроверсії» у парадигмі розгляду цього вектора на особистість у цілому та вплив его - спрямованості на спілкування. Це такі дослідники як Д. Ватсон, А. Кларк, (Нотр-Дам, Ілінойс, США), К. Верстратен (університет Льовен, Бельгія), М. Васі (університет штату Огайо, США), М. Ротбарт (університет штату Орегон, США).

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЕРБАЛЬНИХ ТА НЕВЕРБАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК СПІЛКУВАННЯ ЕКСТРАВЕРТІВ ТА ІНТРОВЕРТІВ.

2.1 Аналіз вибірки та методів дослідження особливостей вербальної та невербальної комунікації екстравертного та інтровертного типів особистості.

Експериментальна база дослідження: навчально-виховний заклад Херсонська ЗОШ I-III ступенів №45. До вибірки увійшли респонденти 15-17 років у кількості 53 особи, з них 25 чоловічої статі та 28 жіночої. Один респондент (чоловічої статі) за шкалою соціальної бажаності отримав кількість балів (7 балів) які вказують на нещирість опитуваного, тому у подальшому його результати не використовувались у дослідженні.

Для досягнення поставленої мети, реалізації завдань та **всебічного розгляду об'єкта та предмета** дослідження ми використовували наступні емпіричні методи: особистісний опитувальник Г. Айзенка (EPI)[35], «Виявлення та оцінка комунікативних та організаторських схильностей (КОС-1)» В. Синявського, В. Федорошина [40] та «Невербальні характеристики спілкування» В. Лабунської [16; 17].

Для визначення екстраверсії-інтроверсії нами була використаний особистісний опитувальник Г. Айзенка (EPI). Опитувальник було вперше опубліковано в 1963 р. Він складається з 57 питань, призначених для діагностики екстраверсії - інтроверсії і нейротизму, а також 9 питань, що становлять шкалу соціальної бажаності (шкала брехні), за якою визначається тенденція обстежуваного виставляти себе в кращому світлі. Надумку Г. Айзенка, всю сукупність особистісних рис можна відобразити за допомогою двох головних чинників: екстраверсії – інтроверсії та нейротизму. Шкала екстраверсії-інтроверсії біполярна. Варіанти відповіді: так або ні. За кожен відповідь при співпадинні відповіді з ключем, нараховується 1

бал. Максимальна кількість балів – 24. При цьому показники від 13 балів і вище вказують на екстраверсію. Чим більше балів буде отримано в результаті обробки даних тим вищий рівень по шкалі екстраверсії діагностується у досліджуваного.

Друга шкала – нейротизму – також біполярна, на одному полюсі якої знаходяться люди, які характеризуються надзвичайною емоційною стійкістю, зрілістю і адаптованістю, а на іншому – надзвичайно знервований, нестійкий і погано адаптований тип. Значна частина людей розміщуються між цими полюсами, ближче до центру (згідно нормальному розподілу). Перетин цих 2 біполярних характеристик дозволяє отримувати важливий результат психологічної діагностики - досить чітко віднесення особистості до одного з чотирьох типів темпераменту-меланхолік, холерик, флегматик та сангвінік, що відображається в так званому колі Айзенка. Опитувальник Г. Айзенка має дві паралельні, еквівалентні форми – А і В які можуть застосовуватися як одночасно – для більшої достовірності результатів, так і окремо, з інтервалом у часі – для перевірки надійності опитувальника або з метою отримання результатів досліджень в динаміці. Нами в роботі була використана форма А. Інструкція так: Вам пропонується набір спеціально підготовлених нескладних запитань, на кожне з яких треба чесно та відверто відповісти "так" або "ні". Довго будь ласка не думайте, вірних і невірних відповідей нема.

Для дослідження комунікативних особливостей нами було застосовано методику «Виявлення та оцінка комунікативних та організаторських схильностей (КОС-1)» [40]. Опитувальник досліджує комунікативні та організаторські схильності, зокрема якісно, швидко організувати міжособистісну взаємодію, знаходити спільну мову, висловлювати та відстоювати свою думку, вміння спілкуватись у великих та незнайомих групах, бажання збільшувати та поглиблювати комунікації та інше. Інструкція. Перед вами 40 запитань,

на кожне з яких потрібно дати відповідь "так" або "ні". Час виконання - 10-15 хвилин.

Для дослідження особливостей невербальної комунікації був використаний опитувальник «Невербальні характеристики спілкування» В. Лабунської. Кожна людина використовує різні засоби для встановлення контакту з іншими людьми. Найбільш поширеними є мовні і немовні засоби (міміка, жести, пози і т. д.). Опитувальник В. Лабунської спрямований на виявлення основних невербальних характеристик спілкування (патерни поведінки) особистості з певними групами людей. У нашому випадку це дві позицій: учнями (однокласниками) та родичами. Обробка результатів досліджуваних відбувалась за такими групами невербальних засобів спілкуванні – такесика, поза, погляд, жести, міміка та пара - та екстра лінгвістика, проксеміка. Методика складається із трьох частин (субтестів) які охоплюють дослідження всіх видів невербальної комунікації. На початку досліджуваним було запропоновано обрати із списку характеристик невербальної поведінки ті, які на їхню думку відповідають нормам спілкування з учнями та родичами. Діагностика проводиться у три етапи. На першому етапі досліджуваному слід вибрати із списку (35 немовних характеристик)(див. додаток А) ті засоби, які він вважає слід використовувати при спілкуванні із однокласниками та родичами.

На другому етапі із 9 на запропонованих схемах слід обрати 2-3 типи розташування співрозмовників, які респондент вважає можуть бути доречними при спілкуванні із друзями та родичами. І в останньому, третьому завданні респонденту пропонується обрати ту відстань між партнерами, яка є допустимою при спілкуванні з друзями та родичами. Досліджуваному пропонується 10 типів відстані між співрозмовниками, з яких слід обрати 2-3 типи. Завдання також представлені у вигляді схем.

Таким чином, у дослідженні було використано три методики. Всі вони відповідають вікові досліджуваних та є валідними та релевантними відносно мети дослідження.

2.2. Кількісний та якісний аналіз особливостей вербальної та невербальної комунікації екстравертного та інтровертного типів особистості

Аналіз та інтерпретація результатів показників за методикою Г.Айзенка (ЕРІ).

Для виявлення домінуючої установки особистості –екстраверсії чи інтроверсії-у нашому дослідженні був використаний опитувальник Г.Айзенка. Отже, як вже зазначалось, кожному досліджуваному було запропоновано список із 57 тверджень, які стосуються виявлення звичайного способу поведінки. Досліджуваному слід дати відповідь «так» або «ні». Обробка результатів проводилась за запропонованим стандартним ключем.

В результаті проведення методики були виявлені наступні результати:

1. кількість екстравертів – 29 опитуваних, що становить 55,7 % від усієї вибірки;
2. кількість інтровертів – 23 опитуваних, що становить 44,3 % від усієї вибірки.

Таким чином, можна відмітити, що загальна кількість екстравертів дещо більша, ніж кількість інтровертів (див. рис. 2.1.).



Рис. 2.1 Результати розподілу респондентів за показником «екстраверсія - інтроверсія»

Окрім виокремлення респондентів за типом особистості, ми можемо проаналізувати деякі відмінності у відповідях інтровертів та екстравертів. Порівнюючи відповіді на деякі запитання екстравертів та інтровертів можна дійти наступних висновків:

1. на питання: «Чи часто ви відчуваєте потяг до нових вражень?» більшість екстравертів дають позитивну відповідь. Більша частина інтровертів, навпаки, дали відповідь «ні» (67 та 84 відсотків відповідно);

2. питання про те, чи швидко зазвичай досліджуваний діє і говорить також має розбіжності у відповідях, 25 із 29 екстравертів відповіли «так», і всі інтроверти дали відповідь «ні», що є підтвердженням розбіжностей і в психологічних особливостях цих двох типів (87 та 100 відсотків відповідно);

3. більша частина інтровертів (58 %) почувають себе неспокійно у великій компанії, на відміну від екстравертів (25 %).

4. при знайомстві з протилежною статтю більшість екстравертів не відчувають почуття сором'язливості на відміну від інтровертів (77 % та 54 % відповідно);

5. відповідаючи на питання: «Чи вірно, що Ви неквапливі у своїх діях?» більша частина екстравертів дали відповідь ні, порівнюючи із відповідями інтровертів (66% та 41% відповідно).

У відповідях на питання опитувальника можна простежити не тільки розбіжності між цими двома типами особистості, але й знайти деякі спільні риси для них:

1. як екстраверти, так і інтроверти прагнуть обмежити коло своїх знайомих невеликою кількістю найближчих друзів, що є підтвердженням великої значимості людських цінностей, а саме справжньої дружби для будь-якої особистості, незважаючи на її направленість;

2. більшість екстравертів та інтровертів після зробленої справи подумки повертаються до неї та вважають, що могли би виконати її краще;

3. як інтровертам, так і екстравертам неприємно знаходитись в компаніях, де можуть жартувати один над одним;

У процентному відношенні всі вказані показники знаходяться приблизно на одному рівні незалежно від спрямованості особистості у межах (від 80 до 100 відсотків).

Зробивши якісний аналіз результатів досліджуваних, ми дійшли висновку, що у відповідях екстравертів та інтровертів існують як спільні риси, так і розбіжності. Отже, вони є підтвердженням їх психологічних особливостей, а саме: екстраверти-активні, відкриті, здатні швидко діяти, а інтроверти – зосередженість на своєму внутрішньому стані, сором'язливі при знайомстві з іншими людьми.

Аналіз та інтерпретація результатів показників за методикою «Виявлення та оцінка комунікативних та організаторських схильностей (КОС-1)». Враховуючи мету та завдання нашого дослідження у роботі були використані показники та результати за шкалою «комунікативні схильності». Цікавим, виявився той факт, що

результати обстеження хоча і виявили розбіжності у особистостей із різним типом еґо-спрямованості але не такі значні. В таблиці 2.1. представлені отримані результати за методикою КОС-1.

Таблиця 2.1

Особливості рівня розвитку комунікативних схильностей

Рівень розвитку комунікативних схильностей(у %)	екстраверти	інтроверти
Низький рівень	0	0
Нижче середнього	0	0
Середній	73,9	69
Високий	26,1	27,6
Дуже високий	0	3,4

Так серед екстравертів так і інтровертів відсутні показники комунікабельності низького та нижче середнього рівня, майже тотожний показник середнього рівня, і лише один респондент має дуже високий показник (вибірка екстравертів). Виявлена різниця рівня комунікативних схильностей за середнім рівнем але вона не є статистично значущою. Швидше за все ці результати пов'язані із тим, що показники екстраверсії та інтроверсії убір більшості респондентів, теж мали невисокі значення, тобто у вибірці були майже відсутні яскраво виражені екстраверти (2 респондента із показниками екстраверсії більше 20, а загалом показники екстраверсії розташувались у діапазоні 14 – 18 балів), та зовсім відсутні яскраво виражені інтроверти (більшість має показники 9 – 11 балів). Можливо у подальших дослідженнях слід провести діагностику серед респондентів із радикально вираженими характеристиками екстраверсії – інтроверсії. Слід мати на увазі, що результати кореляційного аналізу вказують на пряму залежність між комунікативними схильностями та

его – направленістю особистості($r=0,298$ при $p \leq 0,05$), що підтверджує наше попереднє припущення.

Після проведеної статистичної обробки даних було виявлено, що показник рівня розвитку комунікативних схильностей у більшості респондентів знаходиться на середньому рівні, при чому як у екстравертів так і інтровертів. Згідно інтерпретації методики такі люди прагнуть до спілкування, непогано орієнтуються у складних ситуаціях, розширюють коло знайомств, захищають свої ідеї. Але ці схильності не визначаються стабільністю і тому потребують у подальшому роботи по їх формуванню та розвитку, наприклад у векторі більшої активності та ініціативності.

Виявлено також наявність взаємозв'язку між показниками шкали «екстраверсія - інтроверсія» та комунікабельністю.

Дослідження невербальних особливостей спілкування екстравертів та інтровертів.

Для дослідження невербальних особливостей спілкування екстравертів та інтровертів нами був використаний опитувальник В. Лабунської «Невербальні характеристики спілкування», який спрямований на виявлення типової невербальної поведінки особистості з різними групами людей. У нашому випадку були використані наступні групи людей - учні школи (однокласники) та родичі. Слід зауважити, що на думку автора методики, інтерпретація невербальних проявів спілкування достатньо важко перекладаються на код мовлення без втрати його змісту.

На початку досліджуванним було запропоновано обрати із списку характеристик невербальної поведінки ті, які на їхню думку відповідають нормам спілкування з однокласниками та родичами. Результати діагностики висвітлено у таблицях 2.2. та 2.3.

Таблиця 2.2

Особливості невербальної поведінки при спілкуванні з однокласниками та родичами (екстраверти) (у %)

Структурні компоненти невербальної поведінки	Елементи невербальної поведінки	Групи	
		однокласники	родичі
Такесика	1. Брати за руки	1) 67,1	1) 88,4
	2. Обійми	2) 45,3	2) 92,1
	3. Поцілунки	3) 11,6	3) 89,2
	4. Класти руки на плечі або доторкатись	4) 61,0	4) 58,0
	5. Брати людину під руку	5) 19,3	5) 10,0
Погляд	1. Дивитись у очі	1) 82,4	1) 94,8
	2. Дивитись на тіло	2) 34,7	2) 2,2
	3. Дивитись пильно	3) 49,7	3) 56,4
	4. Відводити очі при зустрічі з поглядом партнера	4) 15,1	4) 9,4
Поза	1. Сидіти схрестивши руки або ноги (або нога на нозі)	1) 25,2	1) 23,9
	2. Сидіти трохи	2) 55,3	2) 55
		3) 43,4	3) 34
		4) 11,8	4) 3,0

	нагилившись	5) 6,0	5) 3,0
	вперед	6) 77,3	6) 80
	3. Сидіти трохи	7) 6,5	7) 17,9
	відкинувшись	8) 0	8) 0
	назад	9) 0	9) 0
	4. Сидіти прямо,	10) 2,0	10) 0
	поклавши руки на	11) 4,4	11) 4,3
	коліна	12) 54,6	12) 4,7
	5. Напружена поза		
	6. Розслаблена		
	поза		
	7. Голова піднята		
	уверх		
	8. Голова		
	похилена до низу		
	9. Голова втягнута		
	у плечі		
	10. Руки стиснуті		
	позаду		
	11. Руки стиснуті		
	попереду		
	12. Руки у		
	кишенях		
Жести	1. Рот прикритий	1) 0	1) 0
	рукою	2) 10,0	2) 9,3
	2. Потирати,	3) 23,2	3) 24,9
	торкатись тіла,	4) 68,4	4) 55,7
	обличчя	5) 84,5	5) 84,2
	3. Схрещувати	6) 67,4	6) 55,0

	руки на грудях 4. Інтенсивно жестикулювати 5. Використовувати жести для опису предметів, відношення до ситуацій 6. Виразити жестами емоції		
Міміка	Виразити почуття: 1. радості 2. гніву 3. любові 4. презирства (відрази) 5. захоплення	1) 100 2) 11,3 3) 16,3 4) 15,3 5) 66,1	1) 100 2) 32,4 3) 98,7 4) 5,5 5) 85,6
Екстра і паралінгвістика	1. Говорити швидко 2. Говорити повільно 3. Говорити голосно 4. Сміятись 5. Плакати	1) 86 2) 46,7 3) 89,1 4) 65,2 5) 7,0	1) 86,3 2) 77,0 3) 87,9 4) 83,5 5) 43,4

Розглянемо результати діагностики за структурними компонентами невербальної поведінки. Слід зазначити, що на деякі запитання частина екстравертів так і інтровертів не змогла відповісти.

Що можливо вказує на недостатню ступінь рефлексії у респондентів цього віку.

Такесика. Як було зазначено вище, такесика це невербальне спілкування людей за допомогою дотиків. До таких засобів немовної поведінки відносять наступні: «брати за руку», «брати під руку», «обіймати», «цілувати», «класти руки на плечі, шию». У респондентів з екстравертованою направленістю спілкуючись з однокласниками превалюють такі елементи невербальної поведінки як «брати за руки», «класти руки на плечі або доторкатись» це 67,1 та 61,0 відсотків відповідно. Менше половини респондентів вважають за доцільне при спілкуванні застосовувати обійми (45,3%) та зовсім невеличка частина респондентів обрала такий елемент як «поцілунки» (11,6%). Зважаючи на те, що ці ж самі показники мають значну частину при спілкуванні з родичами (92,1% та 89,2% відповідно) на нашу думку це пояснюється особливостями спілкування у даних групах, пов'язаних зокрема із груповими нормами та правилами. Спілкуючись з родиною найчастіше зустрічаються всі варіанти окрім «брати людину під руку» (тільки 10%). Слід зазначити що цей же показник є найнижчим і при спілкуванні з однокласниками. Тобто це не є характерним типом поведінки для екстравертів. Можливо вона трактується як частина агресивної поведінки і тому не є актуальною.

Погляд. Отримані дані є свідченням наступних результатів:

Дивитись прямо у вічі не відчуваючи дискомфорту може більшість екстравертів 82,4% при спілкуванні з однокласниками та 94,8% при спілкуванні у родинному колі) та дивляться пильно (49,7 та 56,4 відсотків відповідно), при цьому вони не відводять очі на початку зустрічі із співрозмовником, тільки 15,1% роблять це при спілкуванні з однокласниками і 9,4% при спілкуванні з рідними. На відміну від показника невербального спілкування «дивитись на тіло», майже зовсім неприйнятно це є при спілкуванні з родичами (2,2%) та 34,7% при

спілкуванні з однолітками. Зважаючи на вік респондентів можемо припустити, що їх цікавить скоріш за все зовнішній вигляд представників протилежної статі.

Поза. Згідно отриманих результатів більше половини (55%) екстравертів спілкуючись як з однокласниками так із рідними сидять трохи нахилившись вперед до співрозмовника. Для них характерна розслаблена поза при спілкуванні у обох групах (77,3% із однокласниками та 80% у сім'ї), що напевно вказує на комфортне відчуття у діалогах, не тільки бажання спілкуватись але й можливо як наслідок і комунікативні вміння. Інші елементи невербальної поведінки знаходяться достатньо близько у процентному відношенні як при спілкуванні з однокласниками так і з родичами, окрім показника «руки у кишенях» де виявлена значна розбіжність 54,6% при спілкуванні із однокласниками та усього 4,7% із родичами. На нашу думку це пояснюється нормами поведінки які прийняті в цих групах. Зовсім не є характерним для екстравертів такі пози як «голова похилена до низу та «голова втягнута у плечі», що вказує на достатню впевненість у спілкуванні.

Жести. У респондентів з екстравертованою направленістю спілкуючись з однокласниками та родичами превалюють такі елементи невербальної поведінки, як «інтенсивно жестикулювати» (68,4% із однокласниками та 55% із родичами), «використовувати жести для опису предметів, відношення до ситуацій» (84,5% із однокласниками та 84,2% із родиною), «виражати жестами емоції» (67,4% з однокласниками та 55% з родичами). Найнижчі проценти у цьому структурному компоненті «рот прикритий рукою» нуль відсотків при спілкуванні в обох групах та «потирати, торкатись тіла, обличчя» (10 та 9,3 відсотків при спілкуванні з однокласниками та родичами відповідно).

Міміка. Високу частку отримали такі прояви емоцій (почуттів) як радість (100 відсотків при спілкуванні в обох групах), любов (98,7% при

спілкуванні з родичами) та захоплення (66% спілкування з однокласниками та 85,6% із родиною). Можливо ці високі значення пояснюються тим, що емоції є найбільш соціально прийнятними, оскільки вони всі є позитивними. Напевно невисокий показник (16%) вираження почуття любові при спілкуванні з однокласниками пояснюється віковими особливостями респондентів, глибокою інтимністю цього почуття відносно ровесників. В свою чергу невербальні прояви негативних емоцій на думку екстравертів є неприйнятними в тій чи іншій мірі. Зокрема виражати гнів серед однокласників вважають за можливе лише 11,3% респондентів, хоча серед рідних процент вище – 32,4%. Це пояснюється тим, що з родичами, як правило, люди не вважають за потрібне стримуватись.

Екстра і паралінгвістика. Згідно даних висвітлених у таблиці екстраверти люблять швидко (86%) та голосно (89% з однокласниками та 87,9% із родичами) говорити. При цьому вони спілкуються і повільно, особливо із рідними (77%). На нашу думку, слід напевно враховувати ситуації, контекст у якому відбувається спілкування. Таким чином екстраверти при спілкуванні обрали всі 3 позиції - «говорити швидко», «говорити повільно», «говорити гучно». Стосовно даних з паралінгвістики екстраверти люблять посміятись і цікаво що більше з рідними (65,2% та 83,5%). Можливо, тому що відчують себе серед рідних більш розкуто, а можливо тому що у школі, де існує дисципліна та чіткі норми поведінки, сміх може бути оцінений вчителями як порушення дисципліни. Теж саме, хоча в значно різних пропорціях ми можемо сказати про прояв негативного настрою, а саме плачу. Майже зовсім цей прояв відсутній при спілкуванні з однокласниками (7%) і трохи менше половини (43,4%) дозволяють собі так проявляти свій настрій вдома. Напевно у школі плач буде трактуватись серед ровесників як прояв слабкості, можливо дитячої поведінки, що зрозуміло може вплинути на статус школяра, на його

оцінку іншими та самооцінку. Прояви невербальної поведінки характерної для інтровертів висвітлена у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Особливості невербальної поведінки при спілкуванні з
однокласниками та родичами (інтроверти) (у %)

Структурні компоненти невербальної поведінки	Елементи невербальної поведінки	Групи	
		однокласники	родичі
Такесика	1. Брати за руки	1) 30,8	1) 47,0
	2. Обійми	2) 22,5	2) 94,1
	3. Поцілунки	3) 9,0	3) 80,0
	4. Класти руки на плечі або	4) 32,9	4) 67,4
	доторкатись	5) 15,3	5) 14,3
Погляд	5. Брати людину під руку		
	1. Дивитись у очі	1) 80,4	1) 85,9
	2. Дивитись на тіло	2) 31,2	2) 0
	3. Дивитись пильно	3) 60,0	3) 67,3
Поза	4. Відводити очі при зустрічі з поглядом партнера	4) 18,4	4) 17,2
	1. Сидіти схрестивши руки або ноги (або	1) 45,7	1) 37,9
		2) 9,0	2) 14,3

	нога на нозі)	3) 19,1	3) 56,4
	2.Сидіти трохи нагилившись	4) 32,3	4) 30,0
	вперед	5) 14,3	5) 12,5
	3.Сидіти трохи відкинувшись	6) 18,7	6) 59,5
	назад	7) 5,0	7) 43,4
	4. Сидіти прямо, поклавши руки на коліна	8) 2,5	8) 0
	5. Напружена поза	9) 0	9) 0
	6. Розслаблена поза	10) 3,2	10) 3,5
	7. Голова піднята уверх	11) 23,5	11) 18,3
	8. Голова похилена до низу	12) 36,9	12) 28,4
	9. Голова втягнута у плечі		13) 15,8
	10. Руки стиснуті позаду		
	11. Руки стиснуті попереду		
	12. Руки у кишенях		

Жести	1. Рот прикритий рукою 2. Потирати, торкатись тіла, обличчя 3. Схрещувати руки на грудях 4. Інтенсивно жестикулювати 5. Використовувати жести для опису предметів, відношення до ситуацій 6. Виразити жестами емоції	1) 0 2) 8,0 3) 34,5 4) 8,6 5) 87,1 6) 23,2	1) 0 2) 4,9 3) 40,8 4) 5,8 5) 87,6 6) 45,7
Міміка	Виразити почуття: 1. радості 2. гніву 3. любові 4. презирства (відраза) 5. захоплення	1) 98,3 2) 10,7 3) 20,4 4) 5,5 5) 76,0	1) 100 2) 12,1 3) 97,3 4) 0 5) 83,8
Екстра і паралінгвістика	1. Говорити швидко 2. Говорити повільно	1) 8,4 2) 92,6 3) 13,9 4) 60,4	1) 56,5 2) 71,0 3) 16,0 4) 80,4

	3. Говорити голосно 4. Сміятись 5. Плакати	5) 4,1	5) 48,3
--	---	--------	---------

Результати та аналіз превалюючої невербальної поведінки інтровертів.

Такесика. Згідно отриманих результатів елементи невербального спілкування у проявах пов'язаних із дотикомне є постійновикористовуваними. Однак з рідними такі прояви є частішими («обійми» лише 22,5% з однокласниками і 94,1% з рідними; «поцілунки» 9% з однокласниками та 80% з рідними; 32,9% «класти руки на плечі» при спілкуванні з однокласниками та 67,4% з рідними).

Погляд. Результати отримані у результаті діагностики є подібними до показників екстравертів. Респонденти спокійно дивляться у очі (більше 80%), не уникають контактів очима (менш ніж 20%). Також як і екстраверти ухиляються від поглядів на тіло співрозмовника (32% однокласники та 0% родина).

Поза. Найбільш характерною позою при спілкуванні є «сидіти схрестивши руки або ноги (або нога на нозі)» (45,7% при спілкуванні з однокласниками та майже 38% з родичами). Стосовно спілкування з рідними найбільш використаною є «сидіти трохи відкинувшись назад» (56,4%) та розслаблена поза (59,5%). Тобто у дома, вони відчують себе більш комфортно, ніж у колі однокласників. Всі інші показники які були запропоновані у методиці не є характерними для інтровертів.

Жести. Інтроверти використовують жестикулювання для опису предметів, відношення до ситуацій (87%), схрещують руки на грудях (34,5 та 40,8 відсотків в залежності від групи з якою спілкуються). Тобто вони активно допомагають невербальними засобами передавати інформацію. На думку психолога А. Піза, люди схрещують руки на

грудях, коли відчують себе некомфортно в ситуації спілкування. У екстравертів цей жест має місце, а отже залежить більше від ситуації чим від напряму особистості. Цікаво, що вони зовсім не прикривають рот рукою при спілкуванні (0%). Можливо респонденти вважають, що спілкуються щиро, знову ж таки з точки зору А. Піза [34]. Ці дані характерні і для екстравертів, а отже є скоріш характерними для вибірки цієї вікової категорії, а не направленості особистості.

Міміка. Превалююча більшість інтровертів виражають через невербальні засоби позитивні емоції, а саме радість (100%) та захоплення (76% у шкільному середовищі та майже 84% у родинному). Окрім того, скоріш на даному віковому етапі, характерно виявлення почуттів любові але тільки у родинному середовищі (97,3%).

Екстра і паралінгвістика. Цікаво, що інтроверти (більше половини, а саме 56,5%) схильні говорити швидко, але тільки із родичами. Повільно викладати свої думки більшість інтровертів (93% з однокласниками та 71% із родичами). Респонденти також із задоволенням виражають позитивні емоції як у колі однокласників так і у колі рідних (60 та 80 відсотків відповідно). Негативні емоції виражає 48% респондентів але тільки у родині, і лише 4% виражають через плач свої емоції у шкільному середовищі.

Зробимо порівняльний аналіз виявлених розбіжностей звертаючи уваги тільки на статистично значущі розбіжності (див. табл. 2.4):

Таблиця 2.4.

Значущі відмінності тестових оцінок за методикою В. Лабунської «Невербальні характеристики спілкування» (φ-критерій Фішера)

(у %)

Структурні компоненти невербальних проявів	екстраверти (n= 29)	інтроверти (n= 23)	Критерій Фішера	Рівень значимості

Такесика (брати за руку, родичи)	88,4	47,0	3,3	$P \leq 0,01$
Такесика (брати за руку, однокласники)	67,1	30,8	2,7	$P \leq 0,01$
Поза (сидіти трохи нагилившись вперед, однокласники, родичі)	55	9,0; 14,3	5,9; 3,25	$P \leq 0,01$
Поза (сидіти трохи відкинувшись назад, однокласники)	43,4	19,1	1,89	$P \leq 0,05$
Розслаблена поза (однокласники)	77,3	18,7	4,5	$P \leq 0,01$
Жести (інтенсивно жестикулювати, однокласники, родичі)	68,4; 55,7	8,6; 5,8	4,8; 4,36	$P \leq 0,01$
Жести (виражати жестами емоції, однокласники)	67,4	23,2	3,28	$P \leq 0,01$
Міміка (виражати почуття: гніву, родичі)	32,4	12,1	1,88	$P \leq 0,05$
Екстра і паралінгвістика (говорити швидко, однокласники, родичі)	86	8,4; 56,5	6,2; 2,44	$P \leq 0,01$
Екстра і паралінгвістика (говорити повільно, однокласники)	46,7	92,6	3,85	$P \leq 0,01$
Екстра і паралінгвістика (говорити голосно,	89,1; 87,9	13,9; 16,0	6,1	$P \leq 0,01$

однокласники, родичі)				
--------------------------	--	--	--	--

- у екстравертів при спілкуванні з однокласниками, на відміну від інтровертів, значно переважають такесичні засоби невербальної поведінки.; Домінуючою у перших є позиція «брати за руки»($\varphi = 3,3$; $P \leq 0,01$);

- більшість екстравертів при спілкуванні з однокласниками надають перевагу розслабленій позі, на відміну від інтровертів, у яких частіше зустрічається напружена поза.

- якщо більша частина екстравертів обирають позицію «сидіти, злегка нахилившись вперед або назад», то значна частина інтровертів обирають позу «сидіти прямо, поклавши руки на коліна, ноги разом» та «сидіти схрестивши руки або ноги (або нога на нозі)», хоча все-рівно менше половини респондентів – інтровертів. Ми можемо припустити, що інтроверти не вказують на домінуючі пози або не так чітко усвідомлюють їх як екстраверти. Можливо вони не приділяють їм такого значення при невербальному спілкуванні як інтроверти.

- незважаючи на розповсюджену думку, що екстраверти частіше виражають емоції через міміку, було виявлена єдина статистично значуща різниця, а саме «виражати почуття: гніву» усім'ї ($\varphi = 1,88$; $P \leq 0,05$)

- екстраверти швидше розмовляють ($\varphi = 2,44$; $P \leq 0,01$), інтроверти в свою чергу повільніше ($\varphi = 3,85$; $P \leq 0,01$).

- значно більша частина екстравертів спілкується голосно як і з однокласниками так і з родичами ($\varphi = 6,1$; $P \leq 0,01$).

Але у відповідях респондентів обох вибірок є і деякі спільні риси:

- як екстраверти, так і інтроверти вважають, що у спілкуванні з родичами доречними є обійми та поцілунки (більше 80% у цілому).

- і екстраверти, і інтроверти надають перевагу прямому контакту очей при спілкуванні з однокласниками.

- екстравертами, ані інтровертами не була обрана позиція «відводити очі в бік при зустрічі з очами партнера» (менше 20% у цілому).

- жоден респондент як з групи екстравертів, так і інтровертів не вважає доречним при спілкуванні опустити голову донизу та втягувати голову в плечі.

- як екстраверти, так і інтроверти надають перевагу розслабленій позі при спілкуванні з родичами.

- невелика кількість інтровертів та екстравертів обрали позицію «стискати руки позаду себе» (0 – 3%).

- спілкуючись з однокласниками так і з родичами більшість як екстравертів, так і інтровертів виражають емоцію радості (більше ніж 80%).

- використовують жести для опису предметів, відношення до ситуацій (більше ніж 80%).

- при спілкуванні з родиною як екстраверти, так і інтроверти, спілкуючись, вважають доречним швидко говорити (86% екстраверти та 56% інтроверти).

На наступному етапі проведення дослідження за допомогою опитувальника «Невербальні характеристики спілкування» нами було досліджено проксемічні особливості спілкування екстравертів та інтровертів. Досліджуваним були запропоновані схематичні зображення розміщення партнерів при спілкуванні-від «обличчя до обличчя» до «спина до спини». Опитуваним треба було із 9 зразків обрати 2-3 схеми, які відображають особливості спілкування досліджуваного із однокласниками та родичами. Нами було проаналізовано отримані дані і зроблено наступні висновки, щодо особливостей розміщення партнерів по спілкуванню:

- при спілкуванні з однокласниками екстраверти надають перевагу позиції «обличчя до обличчя» 87,6%, а у інтровертів переважає розташування співрозмовників обличчям до обличчя і розміщення партнерів під прямим кутом відносно один одного 73,4% (див. додаток Б). Ці дані підкреслюють базові розбіжності поведінки при спілкуванні цих типів особистості. Екстраверти відчують себе впевнено та комфортно саме у близькому спілкуванні, контактуючи як поглядом так і за допомогою дотиків;

- спілкуючись із рідними, як екстраверти, так і інтроверти надають перевагу позиції «обличчям до обличчя» (92,3% екстраверти та 100% інтроверти) та «обличчям до обличчя, сидячи навскоси один від одного» (94,6% екстраверти та 98% інтроверти). Тобто у ситуаціях спілкування які інтроверти сприймають як безпечні, їх поведінка схожа на поведінку екстравертів. Для більшості екстравертів неприпустимим є розміщення партнерів таким чином, коли вони знаходяться поруч один з одним та їх погляд направлений в один бік (0% обрали цей зразок). На нашу думку це пов'язано із бажанням екстравертів постійно підтримувати зоровий контакт, що підтверджується результатами виявленими при проведенні першого субтесту. Більшість інтровертів вважають недоречним наступні розташування співрозмовників при спілкуванні з рідними: сидіти, дивлячись в один бік (3% обрали); сидіти, дивлячись в один бік, при цьому один партнер трохи віддаляється від іншого (0%); сидіти спина до спини (0%). От же результати другого субтесту підтвердили виявлені попередні розбіжності у спілкуванні.

Далі (третій субтест) досліджуваним було запропоновано обрати оптимальну відстань між партнерами, спілкуючись із однокласниками та родичами. Завдання були представлені також схематично, таким чином, опитуваним слід було обрати із десяти 2-3 схеми, які відображаються відстань між співрозмовниками. Проаналізувавши

отримані дані,ми можемо сказати,що між екстравертами та інтровертами існують як розбіжне,так і подібне у результатах цього завдання:

- при спілкуванні з однокласниками інтроверти схильні розташовуватись по відношенню до свого партнера на відстані витягнутої руки (86%).Екстраверти,в свою чергу надають перевагу розташовуватись на більш близькій відстані до свого співрозмовника (67%). Інтровертами не були обрані ті варіанти відповідей,які передбачають досить близьке знаходження партнерів по спілкуванню один біля одного. У цілому на нашу думку ці дані підтверджують теоретичні відомості виявлені як у першому розділі роботи так і результати перших двох субтестів даної методики;

- однак як екстраверти,так і інтроверти вважають доречним знаходитись дуже близько до свого співрозмовника при спілкуванні з родичами. І екстраверти,і інтроверти вважають,що з родичами слід знаходитись близько один біля одного (70% екстраверти і 74% інтроверти). Ці дані релевантні показникам виявленим у першому та другому субтесті даної методики.

Таким чином,нами було проведено дослідження невербальних особливостей спілкування екстравертів та інтровертів за допомогою опитувальника В. Лабунської «Невербальні характеристики спілкування». Аналізуючи результати досліджуваних,ми можемо зробити висновок,що між екстравертами та інтровертами існують як відмінності,так і збіги в особливостях невербальної комунікації.

Отже,у нашому дослідженні було використано 3 методики – особистісний опитувальник Г. Айзенка (ЕРІ), «Виявлення та оцінка комунікативних та організаторських схильностей (КОС-1)»

В. Синявского, В. Федорошина та «Невербальні характеристики спілкування» В. Лабунської. Перша методика була застосована для виявлення екстравертованих та інтровертованих особистостей серед досліджуваних, друга методика націлена на виявлення особливостей

екстравертів та інтровертів у вербальній комунікації, третя використана для виявлення різниці між цими двома типами особистості у невербальній комунікації.

За результатами опитувальника Г. Айзенка, група була диференційована на дві підгрупи: екстравертів – 29 опитуваних, інтровертів – 23 опитуваних.

За результатами діагностики вербальної комунікації (методика КОС -1) були виявлені такі особливості між вибірками:

- обидві вибірки мають середній та високий рівень розвитку комунікативних схильностей. При цьому виявлено кореляційний зв'язок між комунікативними схильностями та его – направленістю особистості ($r=0,298$ при $p \leq 0,05$).

За результатами діагностики особливостей невербальної комунікації було виявлено наступне:

- виявлено статистично значущі відмінності у таких компонентах невербальної поведінки та есиці, як у спілкуванні з однокласниками так і з родичами (стосується компонента «брати за руку»); у кінесиці (жести та міміка). Також у використанні жестів виявлена різниця як у спілкуванні із родичами так і з однокласниками; у міміці, при спілкуванні із родичами; у акустичному компоненті (екстра і паралінгвістика), стосовно швидкості та сили звуку при розмові. Стосовно пози, виявлено що екстраверти розташовуються більш невимушено, розслаблено при спілкуванні.

Різниця стосується також спілкуванні з однокласниками так і з родиною; у проксемиці: екстраверти надають перевагу позиції «обличчя до обличчя» 87,6%, а у інтровертів переважає розташування співрозмовників обличчям до обличчя і розміщення партнерів під прямим кутом відносно один одного 73,4%. Окрім того екстраверти при спілкуванні відчують себе більш комфортно на близькій відстані від співрозмовники (67%), в свою чергу при спілкуванні з однокласниками

інтроверти схильні розташовуватись по відношенню до свого партнера на відстані витягнутої руки (86%). Але ці відмінності стосуються лише при спілкуванні з однокласниками, при спілкуванні з родичами різниця між обома групами стосовно відстані, майже нівелюється. Тобто у ситуаціях спілкування які інтроверти сприймають як безпечні, їх поведінка схожа на поведінку екстравертів.

ВИСНОВКИ

Враховуючи мету, завдання та за результати дослідження ми можемо зробити наступні висновки:

1. Розробивши нову біполярну психологічну систему за новітнім на той час принципом «екстраверсія – інтроверсія» К. Г. Юнг започаткував новий напрям у дослідженні особистості. Цей полярний термін він розумів як спроможність людини улаштувати свої відносини з оточуючим світом.

Плеяда видатних науковців, таких як К. Леонгард, Г. Айзенк розширили та поглибили типологію особистості Юнга. Зокрема К. Леонгард у поняття «екстраверсія – інтроверсія» додає такі характеристики особистості як демонстративність, глибина, зосередженість, збудженість, тощо. Г. Айзенк використовуючи вчення Юнга розробив опитувальник який і був використаний у нашому дослідженні.

У подальшому наукові розвідки направленості особистості у векторах «екстраверсія – інтроверсія» рухались у напрямках: дослідження структурних компонентів особистості та взаємозв'язку із темпераментом; вплив его-спрямованості на спілкування; вплив вектора «екстраверсії – інтроверсії» на особистість у цілому.

2. При розробці інструментарію та обґрунтуванні схеми емпіричного дослідження особливостей комунікації екстравертів та інтровертів ми виходили по перше з аналізу теоретичного матеріалу враховуючи як специфіку комунікативного процесу так і особливості взаємодії які властиві екстравертам та інтровертам, по друге застосували валідні методики як для формування репрезентативної вибірки так і для виявлення особливостей спілкування у вербальному та невербальному аспекті.

3. Порівняльний аналіз результатів емпіричного дослідження особливостей комунікації екстравертів та інтровертів дозволив виявити наступне:

- виявлені як схожі типи реагування у комунікаціях так і розбіжні.

Схожі типи реагування:

- у обох групах респондентам приємніше спілкуватись із людьми з якими у них дружні відносини;
- як екстраверти, так і інтроверти надають перевагу прямому контакту очей при спілкуванні;
- показник рівня розвитку комунікативних схильностей у більшості респондентів знаходиться на середньому рівні;
- як і екстраверти так і інтроверти більш спокійні, розслаблені коли спілкуються у колі родини (розслаблена поза);
- використовують жести для опису предметів, відношення до ситуацій;
- у обох групах при спілкуванні превалює вираження позитивних емоцій а не негативних за допомогою міміки
- спілкуючись із рідними, як екстраверти, так і інтроверти надають перевагу позиції «обличчям до обличчя»;
- при спілкуванні з родиною як екстраверти, так і інтроверти, спілкуючись, вважають доречним говорити достатньо швидко;
- як екстраверти, так і інтроверти вважають доречним знаходитись дуже близько до свого співрозмовника при спілкуванні з родичами.

Тобто при спілкуванні з рідними розбіжності у проявах комунікативного процесу мінімізуються.

Особливості комунікації екстравертів та інтровертів:

- більшість розбіжностей стосується невербального компоненту міжособистісного спілкування;
- інтроверти почувають себе неспокійно у великих компаніях
- більшість розбіжностей стосується саме спілкуванню із одокласниками;

- статистично значущі відмінності виявлені у таких структурних компоненти невербальної комунікації: такесика, поза, жести, екстра і паралінгвістика а також у проксеміці. У цілому екстраверти схильні ближче розташовуватись до співрозмовника, вони частіше виражають свої емоції через жести, значно частіше торкаються співрозмовника та беруть за руку, частіше знаходяться у розслабленій позі при спілкуванні та говорять більш голосно.

Отже, можна зробити висновок, що припущення про зв'язок між типом особистості та її особливостями прояву комунікації доведене.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений. Москва, 1997. 376 с.
2. Батаршев А.В. Темперамент и характер. «Психологическая диагностика». М., 2001. 334 с.
3. Березин Ф.Б., Мирошников М.П., Соколова Е.Д. Методика многостороннего исследования личности. Структура, основы интерпретации, некоторые области применения. Москва, 2011. 320 с.
4. Блинова, О. Є. Дослідження впливу особистісних характеристик на успішність адаптації трудових мігрантів. *Проблеми загальної та педагогічної психології*: зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка Національної АПН України / за ред. С. Д. Максименка. Київ, 2011. Т. 13, ч. 4. С. 41-47.
5. Варій М.Й. Психологія особистості: Навч. посібник. Київ., 2008. 592 с.
6. Винославська О.В. Психологія: Навч. Посібник. Київ, 2005. 155 с.
7. Гільбух Ю.З. Темперамент і пізнавальні здібності школярів. «Діагностика, педагогіка». Київ, 1992. 213 с.
8. Давидюк С.Г. Конспект лекцій з курсу «Соціальна психологія» / Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського. Кременчуг., 2014. URL: <http://lecture.in.ua/konspekt-lekcij-z-kursu-socialna-psihologiya-v2.html> (дата звернення 10.01.2020).
9. Дарвин Ч. О выражении эмоций у человека и животных. Спб.: Питер, 2001. 340 с.
10. Еникеев М.И. Общая и социальная психология: учебник для вузов. М.: Норма-Инфра, 1999. 624 с.
11. Загальна та прикладна психологія. Як допомогти собі та іншим: курс лекцій: Навч. посіб. / Т. Ф. Цигульська. Київ. Наукова думка, 2000. 189 с.

12. Ильин Е.П. Эмоции и чувства. Серия «Мастерпсихологии». СПб.: Питер, 2001. 752 с.
13. Кейн С. Интроверты: как использовать особенности своего характера. Москва, Манн, Иванов и Фербер, 2012. 10 с.
14. Кириленко Т. С. Психологія: емоційна сфера особистості. Київ, 2007. 187 с.
15. Корнєв М.Н. Соціальна психологія: Підручник. Київ, 1995. 304 с.
16. Лабунская В.А. Психология затрудненного общения: Теория. Методы. Диагностика. Коррекция: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. Москва, 2001. 288 с.
17. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростовн/Д, 1999. 608 с .
18. Леонгард К. Акцентуированные личности. Москва, 2000. 475 с.
19. Максименко С.Д. Загальна психологія. Київ, 2004. 89 с.
20. Марти Л. Непобедимый интроверт. М.: Эксмо, 2003. 73 с.
21. Масік О. І. Особливості темпераменту підлітків з психосоматичними розладами. *Biomedical and biosocial anthropology*. 2016. № 27. С. 77-81. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bba_2016_27_15. (дата звернення: 14.01.2020)
22. Мась Н.М., Сторожук Н. А., Сальнікова О. Ф. Особливості вербальної та невербальної комунікації екстравертного та інтровертного типів особистості. *Тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених, ад'юнктів, слухачів, курсантів і студентів "Сучасні проблеми розбудови Збройних Сил України"*. Київ, ВІКНУ, 2013. 232-238 с.
23. Мегедь В.В, Овчаров А.А. Характеры и отношения. Москва, 2002, Армада-пресс. 704 с.
24. Мегедь В.В. Психофизические аспекты типичности. *Соционика, ментология и психология личности*. М.: МИС. 2002. №2. С. 28-34.

25. Миронов В.В. Как определить соционический тип, не задавая вопросов, или тело никогда не врёт. URL: [//http://www.dynamicsocionics.ru./stati/stati.html](http://www.dynamicsocionics.ru./stati/stati.html) (дата звернення: 20.02.2020)
- 26.Мозгова Г.П. Соціально-психологічні проблеми особистості. *Педагогічні науки*. 2011. Вип. 95. С. 141-146.
- 27.Мокшанцев Р.И. Социальная психология: учебное пособие для высших учебных заведений. Новосибирск, 2001. 408 с.
- 28.Моросанова В.И. Личностные аспекты саморегуляции произвольной активности человека. *Психологич. журн.* 2002. Т.23, №6. С. 16–25.
- 29.Нэпп М., Холл Дж. Невербальное общение / пер. с англ. СПб.:Питер, 2014. 464 с.
- 30.Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: навч. посіб. Київ, Академвидав, 2005. 448 с.
- 31.Павленко Т. Особливості комунікативної сфери дівчат підлітків. *Становлення та розвиток особистості в умовах інформаційної війни: матеріали ІХ щорічної науково-практичної конференції, м. Київ, 2 березня 2018 р.* Київ: Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, 2018. С. 140–142.
32. Палій А.А. Диференціальна психологія. Київ, Академвидав, 2010. 280 с.
- 33.Первин Л., Джон О. Психология личности: Теория и исследования / Пер, с англ. М. С. Жамкочьян, под ред. В. С. Магуна. М.: Аспект Пресс, 2001. 607 с.
34. Пиз А. Язык телодвижений.Как читать мысли окружающих по их жестах. Москва, 2003. 470 с.
- 35.Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии: учеб. пособие / В.Д. Балин, В.К. Гайда, В.К. Горбачевский. СПб: Питер, 2000. 560с.

36. Прокоф'єва М.Ю. Урахування темпераменту в реалізації диференційованого підходу при навчанні молодших школярів. *Вісник післядипломної освіти*. 2012. Вип. 6. С. 79-85. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpro_2012_6_12 (дата звернення: 20.01.2020)
37. Проскурняк О. Вплив індивідуально – психологічних особливостей на комунікативну діяльність розумово відсталих школярів. *Особлива дитина: навчання і виховання*. 2014. № 2. С. 75-82. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DLog_2014_2_10 (дата звернення: 16.02.2020)
38. Психология затрудненного общения. Учебное пособие. / В.А. Лабунская, Ю.А. Менджерицкая, Е.Д. Бреус. Москва, Академия, 2001. – 288 с.
39. Психологія особистості: Словник-довідник / за ред. П.П. Горностая, Т.М. Титаренко. Київ, Рута, 2001. 320 с.
40. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога: Учеб. пособие: В 2 кн. Москва, 1998. 384 с.
41. Русалов В.М. Формально-динамические свойства индивидуальности человека (темперамент). Краткая теория и методы измерения для различных возрастных групп. Методическое пособие. М., ИП РАН, 2004. 136 с.
42. Социальная психология: учеб. пособ. / отв. ред. А. Л. Журавлев. М.: ПЕРСЭ, 2002. 351с.
43. Соціально-психологічні аспекти адаптації молоді до умов ринкової економіки: [монографія] / Н. Є. Завацька, В. Є. Харченко; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. Луганськ: Вид-во СНУ ім. Володимира Даля, 2012. 227 с.
44. Теплов Б.М. Темперамент и формирование характера: Хрестоматия. *Популярная психология* [Сост. В.В. Мироненко]. М., 1990. С. 302-306.
45. Трофімов Ю.Л. Психологія. К.: Либідь, 2001. 390 с.

46. Філоленко М.М. Психологія спілкування. Київ, Центр навчальної літератури, 2008. 286 с.
47. Хьелл Л. Теории личности (основные положения, исследования и применение). СПб., Питер, 1997. 606 с.
48. Цимбалюк І.М. Психологія. Київ, Професіонал, 2004. 267 с.
49. Шарп Д. Типы личности. Юнговская типология . СПб.: Б.С.К., 1996. 38 с.
50. Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. 2-е изд. / Пер. сангл. СПб., 2010. 334 с.
51. Юнг К. Г. Психологические типы. СПб., 2001. 367с.
52. Юнг К.Г. Структура психики и процесс индивидуализации. Москва, 1996. 269 с.
53. Clark L. A., Watson D. (2008). Temperament: An organizing paradigm for trait psychology. In O. P. John, R. W. Robins, & L. A. Pervin (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 265–286). New York: Guilford.
54. Rothbart M., Bates J. (2006). Temperament. In N. Eisenberg, W. Damon, & L. M. Richard (Eds.), *Handbook of child psychology: Vol. 3, Social, emotional, and personality development* (6th ed.) (pp. 99-166). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons Inc.

ДОДАТКИ

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

КОДЕКС АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ ХЕРСОНЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Я,

_____, учасник(ця) освітнього процесу Херсонського державного університету, **УСВІДОМЛЮЮ**, що академічна доброчесність – це фундаментальна етична цінність усієї академічної спільноти світу.

ЗАЯВЛЯЮ, що у своїй освітній і науковій діяльності **ЗОБОВ'ЯЗУЮСЯ**:

– дотримуватися:

- вимог законодавства України та внутрішніх нормативних документів університету, зокрема Статуту Університету;
- принципів та правил академічної доброчесності;
- нульової толерантності до академічного плагіату;
- моральних норм та правил етичної поведінки;
- толерантного ставлення до інших;
- дотримуватися високого рівня культури спілкування;
 - надавати згоду на:
- безпосередню перевірку курсових, кваліфікаційних робіт тощо на ознаки наявності академічного плагіату за допомогою спеціалізованих програмних продуктів;
- оброблення, збереження й розміщення кваліфікаційних робіт у відкритому доступі в інституційному репозитарії;
- використання робіт для перевірки на ознаки наявності академічного плагіату в інших роботах виключно з метою виявлення можливих ознак академічного плагіату;
 - самостійно виконувати навчальні завдання, завдання поточного й підсумкового контролю результатів навчання;
 - надавати достовірну інформацію щодо результатів власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використаних методик досліджень та джерел інформації;
 - не використовувати результати досліджень інших авторів без використання покликань на їхню роботу;
 - своєю діяльністю сприяти збереженню та примноженню традицій університету, формуванню його позитивного іміджу;
 - не чинити правопорушень і не сприяти їхньому скоєнню іншими особами;

- підтримувати атмосферу довіри, взаємної відповідальності та співпраці в освітньому середовищі;
- поважати честь, гідність та особисту недоторканність особи, незважаючи на її стать, вік, матеріальний стан, соціальне становище, расову належність, релігійні й політичні переконання;
- не дискримінувати людей на підставі академічного статусу, а також за національною, расовою, статевою чи іншою належністю;
- відповідально ставитися до своїх обов'язків, вчасно та сумлінно виконувати необхідні навчальні та науково-дослідницькі завдання;
- запобігати виникненню у своїй діяльності конфлікту інтересів, зокрема не використовувати службових і родинних зв'язків з метою отримання нечесної переваги в навчальній, науковій і трудовій діяльності;
- не брати участі в будь-якій діяльності, пов'язаній із обманом, нечесністю, списуванням, фабрикацією;
- не підроблювати документи;
- не поширювати неправдиву та компрометуючу інформацію про інших здобувачів вищої освіти, викладачів і співробітників;
- не отримувати і не пропонувати винагород за несправедливе отримання будь-яких переваг або здійснення впливу на зміну отриманої академічної оцінки;
- не залякувати й не проявляти агресії та насильства проти інших, сексуальні домагання;
- не завдавати шкоди матеріальним цінностям, матеріально-технічній базі університету та особистій власності інших студентів та/або працівників;
- не використовувати без дозволу ректорату (деканату) символіки університету в заходах, не пов'язаних з діяльністю університету;
- не здійснювати і не заохочувати будь-яких спроб, спрямованих на те, щоб за допомогою нечесних і негідних методів досягати власних корисних цілей;
- не завдавати загрози власному здоров'ю або безпеці іншим студентам та/або працівникам.

УСВІДОМЛЮЮ, що відповідно до чинного законодавства у разі недотримання Кодексу академічної доброчесності буду нести академічну та/або інші види відповідальності й до мене можуть бути застосовані заходи дисциплінарного характеру за порушення принципів академічної доброчесності.

(дата)

(підпис)

(ім'я, прізвище)

ДОДАТОК Б

(список немовних характеристик методики В. Лабунської)

1. Брати за руки
2. Обійми
3. Поцілунки
4. Класти руки на плечі або доторкатись
5. Дивитись у очі
6. Дивитись на тіло
7. Дивитись пильно
8. Відводити очі при зустрічі з поглядом партнера
9. Рухатись поглядом по людині
10. Сидіти схрестивши руки або ноги (або нога на нозі)
11. Сидіти трохи нагилившись вперед
12. Сидіти трохи відкинувшись назад
14. Сидіти прямо, поклавши руки на коліна
15. Напружена поза
16. Розслаблена поза
17. Голова нахилена у сторону
18. Голова піднята уверх
19. Голова похилена до низу
20. Голова втягнута у плечі
21. Руки стиснуті позаду
22. Руки стиснуті попереду
23. Руки у кишенях
24. Рот прикритий рукою

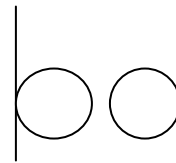
25. Постирати, торкатись тіла, обличчя
26. Схрещувати руки на грудях
27. Брати людину під руку
28. Інтенсивно жестикулювати
29. Використовувати жести для опису предметів, відношення до ситуацій
30. Виражати жестами емоції
31. Говорити швидко
32. Говорити повільно
33. Говорити голосно
34. Сміятись
35. Плакати

Додаток В

Схематичні зображення особливостей розташування екстравертів та інтровертів при спілкуванні (за методикою «Невербальні характеристики спілкування» В. Лабунської).

Типове розташування екстравертів з партнерами

- 1) Обличчям до обличчя:



Типове розташування інтровертів з партнерами

- 2) Обличчям до обличчя,
при цьому один із партнерів
знаходиться навскоси від іншого:

