



**РОМАНЕНКО Ю.В.**

**ОСНОВИ ВІЗУАЛЬНОЇ АНАЛІТИКИ ТА ПРОГНОСТИКИ**

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА  
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ МЕДІАКОМУНІКАЦІЙ ТА  
КОМУНІКАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**РОМАНЕНКО Ю.В.**

**ОСНОВИ ВІЗУАЛЬНОЇ АНАЛІТИКИ ТА ПРОГНОСТИКИ  
НАВЧАЛЬНО-ДОПОМІЖНИЙ ПОСІБНИК-ПРАКТИКУМ  
(ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМАТИЧНИХ БЛОКІВ ПРОГРАМИ)**

**КИЇВ - 2024**

УДК 159.98:316.64 (075.8)

ББК 88.4.я73

Р 69

**Рекомендовано до друку Вченою радою Інституту міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка**

*(Протокол № 6 від 23 січня 2024 р.)*

**Романенко Ю.В.** Основи візуальної аналітики та прогностики  
Навчально-допоміжний посібник для проведення практичних занять для  
студентів освітньо-професійних програм «Міжнародні комунікації»,  
«Міжнародна журналістика» (вид. 2-е, онов. і доп.)/Ю.В. Романенко (автор-  
укладач).- К.: Інститут міжнародних відносин, 2024.- 173 с.

#### **Рецензенти:**

1. **Фурман А.В.**, доктор психологічних наук, професор  
Південноукраїнського національного університету імені К.Д. Ушинського
2. **Бєлоусова Н.Б.**, кандидат політичних наук, доцент кафедри міжнародної  
інформації Інституту міжнародних відносин Київського національного  
університету імені Тараса Шевченка.

Видання підготовлене для проведення практикумів із навчальної  
дисципліни «Візуальна аналітика та прогностика» для студентів зазначених  
освітньо-професійних програм, а також інших спеціальностей гуманітарних  
факультетів та відділень закладів вищої освіти («Психологія», «Соціологія»,  
«Журналістика»).

**ББК 88.4.я73**

© Романенко Ю.В., 2024.

© Інститут міжнародних відносин Київського національного  
університету імені Тараса Шевченка, 2024.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>5</b>
<b>ПРАКТИКУМ 1. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЦІННІСНИХ ТА МАКРОЦИВІЛІЗАЦІЙНИХ ІДЕНТИЧНОСТЕЙ.....</b>	<b>6</b>
<b>ПРАКТИКУМ 2. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА САМОІДЕНТИФІКАЦІЯ ЕТНІЧНИХ ТА МАКРОСОЦІАЛЬНИХ (СОЦІО-ІНСТИТУЦІЙНИХ) ІДЕНТИЧНОСТЕЙ.....</b>	<b>18</b>
<b>ПРАКТИКУМ 3. ПРОФЕСІЙНІ, СІМЕЙНІ ТА ГЕНДЕРНІ ІДЕНТИЧНОСТІ.....</b>	<b>66</b>
<b>ПРАКТИКУМ 4. ВІЗУАЛЬНО-АНАЛІТИЧНА ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТІЛЕСНО-МОРФОЛОГІЧНИХ ТА ПСИХО-ПОВЕДІНКОВИХ ОЗНАК.....</b>	<b>113</b>
<b>ПРАКТИКУМ 5. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ОКРЕМИХ ФІЗІОГНОМІЧНИХ ПАТЕРНІВ ТА ЇХ КОРЕЛЯТИВНИЙ АНАЛІЗ З МОРФОТИПОВИМИ ТА ВІЗУАЛЬНО-ПОВЕДІНКОВИМИ ОСОБЛИВОСТЯМИ .....</b>	<b>146</b>
<b>ПРАКТИКУМ 6. ОСНОВИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ.....</b>	<b>160</b>

## ВСТУП

Візуальна аналітика є одним із фундаментальних та прикладних напрямків наукових досліджень, яке інтегрує та синтезує інструменти ідентифікації візуальних образів в різних сферах людського життя. Інструментарій візуальної аналітики є міждисциплінарним і охоплює комплекс наук про культуру, суспільство та політику, дозволяючи працювати із візуальними образами, їх композиціями на засадах вирізнення відповідної ім культурної, соціальної та психічної реальності індивідуальних та колективних суб'єктів.

Побудова цього напрямку здійснюється на засадах культурної та соціальної системології, що є авторською парадигмою розуміння наскрізності взаємовпливу культурних сенсів, соціальних формоутворень (соціальних груп та інституцій), психічних систем та образів тіла та тілесності, які є результуючими проекціями культурної, соціальної та психічної реальності.

Дослідження політики із використанням технік візуально-аналітичної ідентифікації є не просто сухою науково-методичною процедурою, а ангажуючим процесом відкриття неочевидного в очевидному. Зрозуміло, що цим відкриттям передує висунення набору певних гіпотез, які дозволяють окреслити семантичне поле візуальних образів та їх констеляцій. При цьому сам аналіз здійснюється у відповідності із субординалістською логікою сходження від конкретного до абстрактного, і цим абстрактним виступають осьові ідентичності.

Навчально-допоміжний посібник складено з урахуванням структури робочої навчальної програми дисципліни «Візуальна аналітика і прогностика», яка викладається в рамках ОПП «Міжнародні комунікації», «Міжнародна журналістика» для фахівців в галузі PR-комунікацій, міжнародної журналістики, зовнішньо-політичних комунікативних технологій.

В структурі посібника міститься шість практикумів, розрахованих на 36 годин (18 аудиторних пар). За кожен виконаний практикум студенти отримують 10 балів. Решту балів до найвищої оцінки на заліку (100 балів) студенти отримують за рахунок виконання модульної та підсумкової контрольних робіт.

## ПРАКТИКУМ 1.

### ТЕМА ПРАКТИКУМУ: ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЦІННІСНИХ ТА МАКРОЦИВІЛІЗАЦІЙНИХ ІДЕНТИЧНОСТЕЙ (6 ГОДИН).

#### БЛОК 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЦІННІСНИХ ІДЕНТИЧНОСТЕЙ

**Завдання 1.1. Ознайомтесь із загальною характеристикою ціннісних ідентичностей.**

Набір ціннісних ідентичностей складається з релігійних, філософських, ідеологічних, соціально-моральних, юридичних, мистецьких елементів. Релігійні та філософські ідентичності є центруючими (інші ідентичності «доукомплектовуються» в набір ідентичностей за образом і подобою релігійних та філософських). Таке доукомплектування відбувається через рекурсію<sup>1</sup>.

**Релігійні ідентичності** є центруючими, себто, вони задають центральний сенс-образ, який позначає Сакральну Першореальність для особи та суспільства. Образ Сакральної Першореальності може перебувати в духовній сфері, в сфері суспільства, людини та природної (тілесної) реальності. Окремі особи, соціальні групи і суспільства можуть робити об'єктами обожнення духовну реальність, соціальну реальність, людську (психічну, душевну) реальність, природну/тваринну, організмичну реальність.

**Таблиця 1.1. Релігійні ідентичності**

Загальні типи релігій та релігійних ідентичностей	Зміст
<b>Нооцентричні (спиритуалістичні)</b>	Образ духовної (спиритуальної реальності), за межової щодо свідомості (надсвідома спиритуальна реальність)
<b>Космоцентричні і соціоцентричні</b>	Образи фізичної та соціальної реальності (приклад: конфуціанство в якому об'єктом сакралізації (обожнення) виступає китайське суспільство як велика маса –

<sup>1</sup>**Рекурсія** - визначення, опис або зображення будь-якого об'єкту чи процесу всередині самого цього об'єкту чи процесу, себто, ситуація, коли об'єкт є частиною самого себе.

	«Піднебесна»).
<b>Антропоцентричні (психоцентричні)</b>	Образи людей та психічної реальності (напр. буддизм, в якому обожнюється просвітлена людина та просвітлена людська свідомість; синтоїзм, в якому обожнюється «шлях воїна-героя»)
<b>Соматоцентричні (натуроцентричні)</b>	Образи природної та тілесної реальності (біологічна реальність)

**Філософсько-світоглядні ідентичності** визначаються типом світогляду, оскільки філософія як сфера духовно ціннісної рефлексії світогляду є похідною від світогляду. Самі філософсько-світоглядні ідентичності рекурсують із релігійними, оскільки **філософія в раціонально-логічній формі пропонує теоретичну модель того чи іншого світопорядку**. Звернемо увагу на те, що це світопорядок є рекурсією образу сакральної першореальності (Бога або божества/божеств).

В найзагальнішому вигляді філософські концепції поділяються на ідеалістичні та матеріалістичні. Їх типологію представлено в таблиці нижче.

**Таблиця 1.2. Філософсько-світоглядні ідентичності**

	<b>Нооцентризм (спіритуалізм)</b>	<b>Космоцентризм та соціоцентризм</b>	<b>Антропоцентризм</b>	<b>Соматоцентризм/натуроцентризм (матеріалізм)</b>
Ідеалістичні	-	Ідеалістичний космоцентризм (обожнена фізична природа і космос як світопорядок та обожнене суспільство і соціум як світопорядок, прототипом якого є організм)	Ідеалістичний антропоцентризм – людина як богоподібна /яногоподібна істота (надлюдина) із ознаками духовної досконалості (приклад –	-

			філософія епохи відродження, італійський гуманізм)	
Матеріалістичні	-	Матеріалістичний космоцентризм (фізична природа і космос як звичайна природна речовина і поєднання матеріальних стихій, керованих законами фізики) і соціоцентризм (соціальна система, прототипом якої є будь-який механізм)	Матеріалістичний антропоцентризм (людина як звичайне фізичне тіло, а її психіка – лише продукт діяльності головного мозку)	-

**Ідеологічні ідентичності** пропонують ту чи іншу версію соціального порядку, що виступає продовженням представленого у філософсько-світоглядних ідентичностях світопорядку.

Ідеологія пропонує ту чи іншу модель порядку на основі співвідношення чотирьох компонент: культурної (ціннісні взірці, або просто цінності), політичної (цілепокладальної, або ж ціле-визначальної і мобілізаційної), економічної (адаптаційної) та інтеграційно-соціалізаційної (комунікаційно-інтеграційної). Простіше кажучи, соціальний порядок в ідеології – це культура/культурна надбудова у вигляді сенсів/ціннісних взірців+політика/політичне ціледосягнення/мобілізація осіб/спільнот на досягнення загально-соціальних цілей+ економіка як задоволення базових організмичних потреб через пристосування до природного середовища (адаптація)+підтримання зв'язку між особою і всіма перерахованими підсистемами (соціальна інтеграція/комунікація). Ідеологія описує, який статус має кожен із елементів соціального порядку і як вони взаємодіють.

Розрізняють п'ять базових типів ідеологічних ідентичностей:

- А) лівий радикалізм (комунізм);
- Б) лівий центризм (соціалізм, демосоціалізм);
- В) центризм (лібералізм);
- Г) правий центризм (націоналізм, консерватизм);
- Д) правий радикалізм (фашизм).

**Таблиця 1.3. Ідеологічні ідентичності**

<b>Ідеологічні ідентичності та складники</b>	<b>Лівий радикалізм (комунізм)</b>	<b>Лівий центризм (соціалізм, демосоціалізм)</b>	<b>Центризм (лібералізм)</b>	<b>Правий центризм (націоналізм, консерватизм)</b>	<b>Правий радикалізм (фашизм)</b>
Культура /культурна надбудова	політика/ політичне ціледосягнення	культура/ культурна надбудова	економіка як задоволення базових організмичних потреб	культура/ культурна надбудова	політика/ політичне ціледосягнення
політика/ політичне ціледосягнення	економіка як задоволення базових організмичних потреб	політика/ політичне ціледосягнення	соціальна інтеграція/ комунікація (особа та народонаселення)	політика/ політичне ціледосягнення	культура/ культурна надбудова
економіка як задоволення базових організмичних потреб	культура/ культурна надбудова	соціальна інтеграція/ комунікація (особа та народонаселення)	культура/ культурна надбудова	економіка як задоволення базових організмичних потреб	соціальна інтеграція/ комунікація (особа та народонаселення)
соціальна інтеграція/ комунікація (особа та народонаселення)	соціальна інтеграція/ комунікація (особа та народонаселення)	економіка як задоволення базових організмичних потреб	політика/ політичне ціледосягнення	соціальна інтеграція/ комунікація (особа та народонаселення)	економіка як задоволення базових організмичних потреб

Відмінності між різними ідеологічними ідентичностями стосуються значущості різних підсистем. Для ліворадикальних ідентичностей пріоритетами найвищого рівня є політика та економіка, в той час як культура та особа з інтеграцією (соціальною комунікацією) залишається «під» ними. Отже, комуністи є «поганими етатистами» і «поганими економістами», оскільки політика та економіка, які стоять над культурою і є зрощеними/злитими в державі, яка стає єдиним власником засобів виробництва, фактично приречені на неефективність та корупцію.

Демосоціалісти (ліві центристи) і консерватори/націоналісти (праві центристи) ставлять культуру на найвище місце, щоб упідлегловати політику впливу культурних еліт і, тим самим, досягати кращої соціальної інтеграції/комунікації особи (лівий центрзм), або вищого економічного добробуту фінансових олігархій (правий центрзм). При цьому ліві центристи досягають вищої соціальної інтегрованості шляхом удосконалення механізмів перерозподілу в економіці, а праві центристи – стимулювання приватної економічної ініціативи та скорочення проектів перерозподілу.

Як стає очевидним, носії ліво-радикальних ідентичностей рекурсують матеріалістичний соціоцентризм у філософії, або ж просто «поганий матеріалізм», який робить наголос на тому, що суспільство в своїй основі є уподібненим механізмом, а людина – окремому коліщатку, яке, при ушкодженнях та зламах, підлягає заміні. В такому суспільстві економіка та політика здебільшого низької якості через спрямоване знищення культурних еліт та їх перетворення на сервітаріат.

**Соціально-моральні ідентичності** визначають неформалізовані, санкціоновані силою громадської думки, стратегії встановлення норм самозбереження суспільства та/або окремих його груп.

В залежності від способів встановлення моральних норм, стосуються трьох ключових моральних систем: догматизму/ригоризму, конвенціоналізму та релятивізму (ситуаціонізму).

В моральному догматизмі (ригоризмі) моральні норми/приписи не підлягають обговоренню та перегляду і мають бути виконаними безумовно, за їх невиконання передбачено жорсткі санкції.

В моральному конвенціоналізмі норми/приписи підлягають обговоренню та особистому (колективному) перегляду/коригуванню і мають бути виконаними безумовно, за їх невиконання передбачено жорсткі санкції.

В моральному ситуаціонізмі норми/приписи не мають чіткого змісту, підлягають обговоренню та перегляду в кожній конкретній ситуації, а їх дотримання є умовним і може як включати жорсткі негативні санкції, так і не включати ніяких санкцій.

В свою чергу, суб’єктами виконання моральних норм можуть бути особи та соціальні групи. Отже, догматизм, конвенціалізм та ситуаціонізм можуть поєднуватися з індивідуалізмом або колективізмом.

Соціально-моральні ідентичності рекурсують із ідеологічними ідентичностями і продовжують їх, оскільки пропонують різні стратегії збереження індивідності та/або спільнотності.

**Таблиця 1.4. Моральні ідентичності**

	Догматизм	Конвенціалізм	Ситуаціонізм (релятивізм)
<b>Індивідуалістичний</b>	Індивідуалістичний догматизм	Індивідуалістичний конвенціалізм	Індивідуалістичний ситуаціонізм (релятивізм)
<b>Колективістичний</b>	Колективістичний догматизм	Колективістичний конвенціалізм	Колективістичний ситуаціонізм (релятивізм)

Моральні ідентичності рекурсують із філософськими та ідеологічними ідентичностями.

Так, ліворадикали є матеріалістичними соціоцентристами і, водночас, колективістичними ситуаціоністами в моралі (для комуністів моральні норми або не існують, або уподібнюються юридичним нормам, містять мало позитивних заохочень і багато каральних санкцій за невиконання). Отже, ліворадикали не сприяють збереженню суспільства за рахунок зниження рівня моральності населення і аморальності влади

Праві радикали і праві центристи як ідеалістичні соціоцентристи (у своїй філософії розуміють суспільство як соціальний організм, в якому частини не підлягають імплементації, заміні і т.п.) в моральних ідентичностях є прихильниками колективістичного догматизму. Отже, в суспільствах із консервативно-орієнтованою та фашистськи-орієнтованою ідеологією зростає моральна жорсткість еліт, що відповідає як нетерпимості щодо девіантів, так і безапеляційності моральних норм, які в таких суспільствах неможливо ані переглядати, ані обговорювати.

**Правові (юридичні) ідентичності** визначають формалізовані, санкціоновані силою держави стратегії встановлення норм самозбереження суспільства та/або окремих його груп.

Правові ідентичності рекурсують із моральними і за способом інтерналізації як легалістичні (інтерналізація через закони, а отже, загально-визнані норми права, які є обов'язковими для всіх), прецеденталістські (інтерналізація через судові та адміністративні прецеденти – рішення окремих судових та адміністративних інстанцій, які застосовуються по аналогії), релігійно-звичаєві (здебільшого норми релігійної моралі, зафіксовані в тих чи інших письмових релігійних джерелах і відтворюються в нормах держави).

Ці ідентичності відповідають трьом ключовим типам правових систем, які існують в світі і в умовах яких відбувається інтерналізація зазначених ідентичностей. Йдеться про правову систему європейського (континентального), англо-саксонського (прецедентного) та релігійно-звичаєвого (східного) типів.

**Таблиця 1.5. Правові ідентичності**

<b>Європейська (континентальна)</b>	<b>Англо-саксонська</b>	<b>Релігійно-звичаєва</b>
легалістичні	прецеденталістські	Звичаєво-поведінкові

Легалістичні правові ідентичності можна розглядати як рекурсію індивідуалістичного або колективістичного догматизму в моралі, отже, індивідуалістично-догматичних та колективістично-догматичних ідентичностей; прецеденталістські ідентичності

**Мистецькі ідентичності** пов'язані із сенсами мистецтва, які вибірково інтерналізуються в суспільстві та психіці. Мистецькі ідентичності пов'язані із прихильністю до чотирьох типів мистецької активності: фреймінгової, гедоністично-розважальної, професійної та аматорської. Йдеться про замовне мистецтво (як співпадає із цілеспрямованим насадженням відповідних взірцевих образів, сюжетів і т.п.), себто, є вихованням-пропагандою; масове мистецтво, яке орієнтоване на відволікання-розваги; професійне мистецтво, яке є призначеним для вузького кола художньої еліти; аматорське мистецтво, яке є продуктом імпульсивної проекції в тій чи іншій сфері.

**Таблиця 1.6. Мистецькі ідентичності**

<b>Мистецтво-наука</b>	<b>Мистецтво-ідеологія-</b>	<b>Професійне мистецтво</b>	<b>Мистецтво взірцевих</b>

(реалізм, абстракціонізм, кубізм)	пропаганда (соціалістичний реалізм, футурізм)	(академізм)	почуттів (сентименталізм, барокко, символізм, романтизм і т.п.)
Реалістичні ідентичності	Пропагандистські ідентичності	Академічні ідентичності	Естетичні ідентичності

**Завдання 1.2.** З перерахованого нижче переліку держав та політичних лідерів оберіть дві держави і двох лідерів<sup>2</sup>. На основі відкритих джерел інформації ідентифікуйте ціннісні ідентичності обраних Вами держав та лідерів (врахувавши, що ідентичності держави і лідера є ізоморфними). Для виконання завдання скористайтесь також наданими викладачем додатковими матеріалами.

1. Дональд Трамп, США.
2. Маргарет Тетчер, Велика Британія.
3. Юзеф Пілсудський, Польща.
4. Кім Чен Ир, Північна Корея
5. Франсіско Франко, Іспанія
6. Рухолла Хомейні, Іран.
7. Аугусто Піночет, Чілі.
8. Саддам Хусейн, Ірак.
9. Ніколае Чаушеску, Румунія.
- 10.** Пол Пот, Кампучія
11. Нурсултан Назарбаєв, Казахстан.
12. Олаф Шольц, Німеччина.
13. Емануель Макрон, Франція
14. Реджеп Ердоган, Туреччина.

---

<sup>2</sup>Студенти можуть, на власний розсуд, обрати будь-які інші дві держави та інших двох лідерів, не представлених у списку.

## БЛОК 2. ЗАХІДНІ ТА СХІДНІ ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ МАКРОІДЕНТИЧНОСТІ.

### ІНСТИТУЦІЙНІ МАТРИЦІ СУСПІЛЬСТВ ЗАХІДНОЇ ТА СХІДНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОЇ МАКРОІДЕНТИЧНОСТІ

**Завдання 2.1.** Ознайомтесь із характеристикою західних та східних цивілізаційних макроідентичностей за М. Вебером, порівняльною таблицею. Дайте відповіді на запитання та сформулюйте відповідні коментарі.

У найзагальнішому розумінні східні та західні цивілізаційні макроідентичності розрізняються за наступними ознаками(за М. Вебером)

1. На Заході людина, її права та свободи, індивідуалістична суб'єктність традиційно відіграють важливу роль у культурі. Для східних культур є характерним традиційне критичне ставлення до індивідуалістичної орієнтації, яке, в орієнталістській логіці, призводить до болючого розриву солідаристсько-общинних відносин.

2. На Заході істотну роль відіграє гарантований матеріальний добробут індивіда, який, всупереч принципам протестантської (і загалом християнської) етики часто вважається вищим за соціальну інтегрованість та рівновагу. Спричинення заздрості через майнову нерівність видається природним. У східних культурах спостерігається сором'язливе ставлення до майнової нерівності (вона є сильнішою, аніж в західних суспільствах, проте, ретельно приховується); водночас для східної цивілізаційної макроідентичності є типовою периферійність культу речового чинника як домінуючого у соціальних відносинах над зовнішньою лояльністю та ієрархічною покорою у міжособистісних відносинах.

3. Якщо на Заході є популярними ідеї індивідуалізму, поширений яскраво виражений антропологізм, людина визнається не лише мірою, але і «господарем» всіх речей, то на Сході пріоритет віддається колективу і колективному існуванню людини, її гармонії з природою, лояльністю та покорою щодо суспільства. У суспільствах Сходу поширеними є примусово-комюнітарні життєві орієнтації, які забезпечують вищий, кінцевий зміст земної діяльності особи. Неприйняття індивідуалізму, «речового матеріалізму» та інших характерних властивостей західної культури в умовах Сходу супроводжується утвердженням відповідних позитивних цінностей (солідарність, загальність, гармонія, наступність), фреймованих у специфічній символіці у межах кожної зі східних цивілізацій. Людина західного типу (в ідеалі) оцінює навколишній світ насамперед через своє «его-я»; східна людина-переважно через «ми» (громаду в традиційному та сучасному сенсах);

4. Розвинене громадянське суспільство є характерною рисою західної культури та цивілізації. На Сході воно лише формується, набуваючи своєрідних традиціоналістських рис. Сучасне громадянське суспільство в Україні перебуває на стадії свого становлення і поки що не може ефективно впливати на державу.

**Таблиця 2.1.1. Порівняльні особливості східної та західної цивілізаційної макроідентичності**

<b>Критерій диференціації</b>	<b>Західна цивілізаційна макроідентичність</b>	<b>Східна цивілізаційна макроідентичність</b>
<i>Модель соціальної участі</i>	Переважно демократична, «партисипаторна» модель політичної участі	Переважно авторитарна, «піддансько-партисипаторна» культура
<i>Ключові соціальні суб'єкти</i>	Основні суб'єкти соціального життя - особи, різні об'єднання, утворені на основі горизонтальних комунікацій	Істотний елемент суспільства та політики - спільнотність (кланова, етнічна, сімейна). Стійкі традиції деспотичного або деспотоїдного правління
<i>Демократія/потестаризм у відносинах «державо-суспільство»</i>	Стійкі політичні традиції демократії	Стійкі політичні традиції деспотій та деспотоїдії
<i>Можливості соціальної та політичної участі</i>	Надлишок можливостей соціальної та політичної участі для	Особа є дистанційованою щодо політики через культуру страху та (в

	особи	деяких державах) терору
<b><i>Співвідношення між традицією та інновацією</i></b>	Західні релігії (християнство в його католицькій, протестанській конфесіях та ін.) формують відкритий тип участі в культурному житті, політиці, бізнесі, орієнтований на динамічні зміни	Східні релігії формують ставлення до суспільства, яке є зорієнтованим переважно на на відтворення традиційних відносин (іслам, конфуціанство) у політиці та культурі. Значною є роль тисячолітніх традицій у розвитку культури
<b><i>Відносини між більшістю та меншинами</i></b>	Важливою є роль національних меншин; більшість європейських держав є мультиетнічними та мультикультурними при збереженні однієї домінуючої (державотворчої) нації	Значною є роль етноцентризму та етнічної більшості при маргіналізації етнічних меншин. Більшість держав східного типу є моноетнічними або тяжіють до моноетнічності
<b><i>Співвідношення громадянського суспільства та держави</i></b>	Консенсус між державою та громадянським суспільством. Контрольованість держави з боку громадянського суспільства (цивілітарний сервілізм)	Пріоритет держави та вертикальних інституцій над суспільством та горизонтальними комунікаціями. Домінування держави над суспільством та конструююча діяльність держави щодо суспільства

<i>Система соціальної стратифікації</i>	Наявність у суспільстві численного середнього класу, орієнтація на усереднений рівень матеріального добробуту та соціальну рівність	Виражені поляризації в культурі, владі, власності між елітами та масами. Слабша, у порівнянні із західними суспільствами, розвиненість середніх прошарків.

### **ЗАПИТАННЯ І ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНІ ЗАВДАННЯ**

- 1) Оберіть будь-яку державу та, послуговуючись характеристикою відмінностей між західними та східними макроідентичностями, доведіть її приналежність до західного або східного типу.
- 2) Охарактеризуйте Україну як державу із західною або східною цивілізаційною макроідентичністю, послуговуючись наведеною вище характеристикою та порівняльною таблицею та навівши відповідні аргументи на користь приналежності України до першої (західної) або другої (східної) цивілізаційної макроідентичності.

## ПРАКТИКУМ 2.

### ТЕМА ПРАКТИКУМУ: ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА САМОІДЕНТИФІКАЦІЯ ЕТНІЧНИХ ТА МАКРОСОЦІАЛЬНИХ (СОЦІО-ІНСТИТУЦІЙНИХ) ІДЕНТИЧНОСТЕЙ (6 ГОДИН)

#### БЛОК 1. ШКАЛА ЕТНІЧНОЇ ДИСТАНЦІЇ БОГАРДУСА

Завдання. Протестуйте себе за методикою Богардуса і спробуйте пояснити виражені позитивні/негативні почуття щодо тієї чи іншої групи.

**ІНСТРУКЦІЯ.** Відзначте, до якого рівня дистанції Ви б хотіли взаємодіяти з представниками наступних етнічних (національних) спільнот

Дистанція	Етнічні (національні) спільноти				
	українці	поляки	євреї	татари	росіяни
1 Хотів би бачити членом родини					
2 Хотів би бачити другом або приятелем у клубі					
3 Хотів би бачити мешканцем (сусідом) на моїй вулиці					
4 Хотів би бачити в рамках моєї професії як колегу					
5 Хотів би бачити громадянином					

<b>моєї держави</b>					
<b>6 Хотів би бачити як туриста в моїй країні</b>					
<b>7 Віддав би перевагу тому, щоб не бачити взагалі в моїй країні</b>					

### **Обробка результатів**

Номер твердження на шкалі відбиває величину соціальної дистанції (1 – мінімальна, 7 – максимальна). Соціальна дистанція членів однієї групи (респондентів) по відношенню до інших груп (зазначених у стимульному матеріалі) обчислюється як середня арифметична індивідуальна відповідь. Відповідно, чим меншим є цей показник, тим коротшою є соціальна дистанція між двома етнічними групами і тим більше вираженими є позитивні почуття однієї групи відносно іншої.

### **БЛОК 2. АДАПТОВАНА МЕТОДИКА Т. ЛІРІ<sup>3</sup> ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ДЕЯКИХ АВТО- ТА ГЕТЕРО-СТЕРЕОТИПІВ МІЖЕТНІЧНИХ (МІЖНАЦІОНАЛЬНИХ) ВІДНОСИН**

**Завдання.** Перед Вами перелік ознак або рис, з допомогою яких можна описати психологічний портрет представника будь-якої етнічної (національної) спільноти. Проведіть самотестування два рази.

Для першого тестування оберіть із усього набору рис ті, які Ви з повною впевненістю можете віднести (приписати) до представників своєї етнічної (національної) групи, і обведіть номер відповідної риси в реєстраційному бланку. Намагайтеся бути якомога об'єктивнішим.

Для другого тестування оберіть із усього набору рис ті, які Ви з повною впевненістю можете віднести (приписати) до представників будь-якої етнічної (національної) групи, відносини з якою є для Вас

<sup>3</sup>Leary T. Interpersonal Diagnosis of Personality: A Functional Theory and Methodology for Personality Evaluation / Timothy Leary. — Resource Publications, 2004. — Previously published by John Wiley & Sons, 1957. — ISBN 1-59244-776-7.

цікавими та значущими, і обведіть номери відповідних рис в реєстраційному бланку.

Здійснивши дворазове тестування, складіть характеристику вираженості тих чи інших рис у представників етнічної (національної) спільноти, до якої Ви себе зараховуєте, та рис у представників етнічної (національної) спільноти, які є для Вас цікавими або значущими

Порівняйте результати визначення аутостереотипів (рис, приписуваних Вами представникам етнічної/національної спільноти, до якої Ви себе зараховуєте) та гетеростереотипів (рис, приписуваних Вами представникам етнічної/національної спільноти, відносини з якими є для Вас цікавими та значущими).

### ТЕКСТ ОПИТУВАЛЬНИКА

1. Інші думають про нього прихильно

---

2. Справляє враження на оточуючих

---

I

3. Уміє розпоряджатися, наказувати

---

4. Уміє наполягти на своєму

---

5. Володіє почуттям власної гідності

---

6. Незалежний

---

II

7. Здатний сам подбати про себе

---

8. Може виявляти байдужість

---

9. Здатний бути суворим

---

III

10. Суворий, але справедливий

---

- 
11. Може бути щирим
- 
12. Критичний до інших
- 
13. Любить поплакатися
- 
14. Часто сумний
- IV
- 
15. Здатний виявити недовіру
- 
16. Часто розчаровується
- 
17. Здатний бути критичним до себе
- 
18. Здатний визнати свою неправоту
- V
- 
19. Охоче підкоряється
- 
20. Поступливий
- 
21. Благородний
- 
22. Захоплюється і є схильним до наслідування
- VI
- 
23. Шанобливий
- 
24. Шукає схвалення
- 
25. Здатний до співпраці
- 
- VII
- 
26. Прагне ужитися з іншими
- 
27. Приязний, доброзичливий
-

- 
28. Уважний і ласкавий
- 
29. Делікатний
- 
30. Схильний до схвалення (інших)
- VIII
- 
31. Чуйний до закликів про допомогу
- 
32. Безкорисливий
- 
33. Здатний викликати захоплення
- 
34. Користується повагою у інших
- I
- 
35. Володіє талантом керівника
- 
36. Любить відповідальність
- 
37. Впевнений в собі
- 
38. Самовпевнений і напірний
- II
- 
39. Діловитий і практичний
- 
40. Любить змагатися
- 
41. Жорсткий і крутий, де треба
- 
42. Невблаганний, але неупереджений
- III
- 
43. Дратівливий
- 
44. Відкритий і прямолінійний
-

- 
45. Не терпить, щоб ним командували
- 
46. Скептичний
- IV
47. На нього важко справити враження
- 
48. Образливий, делікатний
- 
49. Легко бентежить
- 
50. Невпевнений у собі
- V
51. Поступливий
- 
52. Скромний
- 
53. Часто вдається до допомоги інших
- 
54. Дуже шанує авторитети
- VI
55. Охоче приймає поради
- 
56. Довірливий і прагне радувати інших
- 
57. Завжди люб'язний в обходженні
- 
58. Турбується про думку оточуючих
- VII
59. Товариський і схильний до пристосування
- 
60. Добросердечний
- 
- VIII 61. Добрий, вселяє впевненість
-

- 
62. Ніжний і м'якосердний
- 
63. Любить піклуватися про інших
- 
64. Безкорисливий і щедрий
- 
65. Любить давати поради
- 
66. Справляє враження значущості
- I
- 
67. Директивно-наказовий
- 
68. Владний
- 
69. Хвалькуватий
- 
70. Гордовитий і самовдоволений
- II
- 
71. Думає тільки про себе
- 
72. Хитрий і розважливий
- 
73. Нетерпимий до помилок інших
- 
74. Своєкорисливий
- III
- 
75. Відвертий
- 
76. Часто недружній
- 
77. Озлоблений
- IV
- 
78. Скаржник
-

- 
79. Ревнивий
- 
80. Довго пам'ятає образи
- 
81. Схильний до самокатування
- 
- V 82. Сором'язливий
- 
83. Безініціативний
- 
84. Лагідний
- 
85. Заздрісний, несаможиттєвий
- 
- VI 86. Любить підкорятися
- 
87. Надає іншим приймати рішення
- 
88. Легко потрапляє в халепу
- 
89. Легко потрапляє під вплив друзів
- 
90. Готовий довіритися
- 
- VII 91. Схильний спілкуватися з усіма без розбору
- 
92. Всім симпатизує
- 
93. Прощає всіх
- 
- VIII 94. Переповнений надмірним співчуттям
- 
95. Великодушний і терпимий
-

	96. Прагне протегувати
	97. Прагне до успіху
	98. Чекає захоплення від кожного
I	99. Розпоряджається іншими
	100. Деспотичний
	101. Сноб (судить про людей за рангом і добробутом, а не за особистими якостями)
II	102. Марнославний
	103. Егоїстичний
	104. Холодний, черствий
	105. Уїдливий, глузливий
	106. Злобний, жорстокий
III	107. Часто гнівливий
	108. Байдужий, холодний
	109. Злопам'ятний
	110. Пройнятий духом протиріччя
IV	111. Впертий
	112. Недовірливий, підозрілий

113. Боязкий

---

114. Сором'язливий

---

V

115. Відрізняється надмірною готовністю підкорятися

---

116. М'якотілий

---

117. Майже ніколи нікому не заперечує

---

118. Ненав'язливий

---

VI

119. Любить, щоб його опікали

---

120. Надмірно довірливий

---

121. Прагне здобути прихильність кожного

---

122. З усіма погоджується

---

VII

123. Завжди доброзичливий

---

124. Усіх любить

---

125. Дуже поблажливий до оточуючих

---

126. Намагається утішити кожного

---

VIII

127. Піклується про інших на шкоду собі

---

128. Псує людей надмірною добротою

---

**Інтерпретація результатів.**

**Визначте вираженість кожної з тенденцій, підрахувавши кількість позитивних відповідей щодо рис, які співпадають із тими чи іншими тенденціями згідно ключа 1 або скориставшись графічними відокремленнями тенденцій в опитувальнику.**

**Ключ 1. Номери тенденцій із номерами переліку рис**

I.	3, 10, 11, 19, 20, 22, 24, 30, 33, 40, 50, 64, 83, 86, 105, 113
II.	2, 12, 16, 28, 32, 47, 56, 69, 72, 74, 78, 79, 93, 104, 118, 123
III.	5, 15, 17, 37, 52, 53, 54, 63, 66, 99, 106, 108, 115, 116, 120, 128
IV.	4, 6, 34, 35, 38, 51, 57, 59, 60, 62, 88, 89, 90, 114, 119, 122
V.	18, 27, 41, 44, 45, 48, 61, 65, 77, 96 100, 101, 112, 117, 125, 127
VI.	9, 7, 8, 14, 25, 31, 39, 58, 75, 82, 85 87, 95, 110, 111, 121
VII.	1, 36, 43, 55, 68, 71, 73, 76, 81, 84, 94, 97, 102, 107, 109, 124
VIII.	13, 21, 23, 26, 29, 42, 46, 49, 67, 70 80, 91, 92, 98, 103, 126

**Перша тенденція (I)** – домінантність – владність – деспотичність – відбиває лідерські дані, прагнення домінування, незалежності, здатності брати на себе відповідальність.

**Друга тенденція (II)** – впевненість у собі – самовпевненість – самозакоханість – відображає впевненість у собі, незалежність, діловитість, в крайньому прояві – егоїстичність та черствість.

**Третя тенденція (III)** – вимогливість – непримиренність – жорстокість – дозволяє оцінити такі якості, як дратівливість, критичність, нетерпимість до помилок партнера. Крайня виразність цієї тенденції може виявлятися в глузливості та уїдливісті.

**Четверта тенденція (IV)** – скептицизм – впертість – негативізм – характеризує недовірливість, позитивність, ревності, уразливість і злопам'ятність.

**П'ята тенденція (V)** – поступливість – лагідність – пасивна підпорядкованість – дозволяє оцінити критичність себе, скромність, боязкість, сором'язливість.

**Шоста тенденція (VI)** – довірливість – слухняність – залежність – оцінює такі якості, як шанобливість, подяка, прагнення доставляти радість партнеру.

**Сьома тенденція (VII)** – добросердя – несамостійність – надмірний конформізм – характеризує здатність до взаємодопомоги, товарицькість, доброзичливість, уважність.

**Восьма тенденція (VIII)** – чуйність – безкорисливість – жертовність – відображає делікатність, ніжність, прагнення піклуватися про близьких, а також терпимість до недоліків та вміння прощати

### **БЛОК 3. ПОКАЗНИКИ ЕТНОЦЕНТРИЗМУ ЗА БРЮЕРОМ ТА КЕМПБЕЛЛОМ**

**Завдання 3.1.** На основі наведеного нижче тексту, ознайомтесь із поняттям етноцентризму, етнічного аутостереотипу та етнічного гетеростереотипу. Дайте відповіді на поставлені запитання, згенеруйте відповідні коментарі.

Для підтримки групою позитивної ідентичності використовується стратегія підтримання внутрішньо-групового образу – внутрішньо-груповий фаворитизм, змістом якого є аспектне або всебічне сприяння членам ін-групи (вирізненим «своїм») у порівнянні з іншими групами (аут-групами), члени яких ідентифікуються як «чужі».

Термін «фаворитизм» походить з англійської мови і в буквальному перекладі означає «переважність», «переважання» (звідси вираз – «бути в фаворі», коли йдеться про окремих осіб або про групу «своjakів»). Образ групи «своjakів», який складається в груповій свідомості індивідів, які є приналежними до однієї етнічної спільноти, називається *етнічним аутостереотипом*. Образ групи «чужинців» (*аут-групи*), який складається в груповій свідомості індивідів, які є приналежними до однієї етнічної спільноти, називається *етнічним гетеростереотипом*.

#### **ЗАПИТАННЯ І ПРОБЛЕМНО-ОРИЄНТОВАНІ ЗАВДАННЯ**

- 1) Наведіть приклади етнічних ауто- та гетеростереотипів будь-яких етнічних груп, відомим Вам на рівні особистого досвіду.
- 2) Послугуючись матеріалами з відкритих джерел інформації, покажіть які етнічні аутостереотипи є наявними у українців щодо самих себе, і якими є їх (українців) гетеростереотипи щодо росіян.

**Завдання 3.2.** На основі наведеного нижче тексту, ознайомтесь із ознаками етноцентризму та Брюером та Кемпбеллом. Дайте відповіді на поставлені запитання, згенеруйте відповідні коментарі.

Етноцентризм є загально-відомим прикладом внутрішньо-групового фаворитизму – стратегії створення переваг для представників своєї етнічної групи при супутніх відкритих та/або прихованих дискримінаціях представників етнічних аут-груп. Визначення цього поняття було запропоновано У. Самнером (1906), на думку якого, етноцентризм – це таке «бачення речей, в якому своя група опиняється в центрі всього, а всі інші порівнюються з нею або оцінюються з посиланням на неї»<sup>4</sup>.

В інших аспектах етноцентризм є схильністю представників певної групи людей сприймати та оцінювати життєві явища крізь призму традицій та цінностей власної етнокультури, яка стає для цієї етнічної групи своєрідним набором взірців/еталонів. Цими еталонами можуть бути будь-які культурні універсалиї (релігія, мистецтво, мова, кулінарія, одяг і т.п.).

М. Брюер та Д. Кемпбелл<sup>5</sup> серед характеристик етноцентризму вирізняють:

- сприйняття елементів своєї культури як «природних» та «правильних», а елементів, а інших культур як «неприродних» та «неправильних»;
- розгляд звичаїв своєї групи як універсальних;
- оцінка норм, ролей та цінностей своєї групи як беззаперечно правильних;
- уявлення про те, що для людини є природними, з одного боку, - співпраця з членами своєї (етнічної) групи, надання їй допомоги, віддавання переваг своїй (етнічній) групі, пишання нею, та, з іншого боку - недовіра і навіть ворожнеча з членами інших (етнічних) груп...

### **ЗАПИТАННЯ І ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНІ ЗАВДАННЯ**

- 1) На прикладі будь-якої етнічної спільноти продемонструйте вияви характеристик етноцентризму за Брюером та Кемпбеллом.
- 2) На основі відкритих джерел інформації оцініть пропагандистські дискусії в період війни щодо приналежності борщу як продукту кулінарної культури України та РФ в контексті теорії етноцентризму.

---

<sup>4</sup>Stephan W.G., Stephen C.W. Intergroup relations. Madison etc.: Brown and Benchmark, 1996 p. 125.

<sup>5</sup>Brewer M.B., Campbell D.T. Ethnocentrism and intergroup attitudes: East African evidence. New York: Halsted/Wiley, 1976.

## БЛОК 4. ГРАДАЦІЯ ВИЯВІВ ЕТНОЦЕНТРИЗМУ

**Завдання 4.1. Ознайомтесь із типологією акультураційних стратегій за Д. Беррі. Дайте відповіді на поставлені запитання, згенеруйте відповідні коментарі.**

Етноцентризм має певну градацію<sup>6</sup>, міру вираженості, на яку впливають як особливості культури, так система етносоціальних відносин в суспільстві, етносоціальна стратифікація. Д. Беррі<sup>7</sup> для градування етноцентризму запропонував визначення позиції індивіда як носія певної етнічної ідентичності з двох основних питань.

Перше питання стосується ставлення до власної культури, її цінності для індивіда і необхідності збереження й подальшого розвитку власної етнокультурної ідентичності.

Друге стосується ставлення індивіда до етнічної групи контакту: наскільки позитивною/негативною є взаємодія з членами іншої етнічної групи. Відповіді на ці два питання можна позначити на біполярних градуйованих шкалах, у яких один полюс визначено як максимально позитивний, а інший – як максимально негативний.

Для схематичного зображення, як правило, обмежуються лише крайніми полюсами відповідей; у цьому випадку існує чотири варіанти потенційно можливих співвідношень відповідей на обидва питання. Кожне співвідношення відповідає певному виду акультураційної стратегії.

**Таблиця 4.1.1.**

	<b>Ставлення до культури своєї</b>	<b>Ставлення до культури</b>
--	------------------------------------	------------------------------

<sup>6</sup> Деякі дослідники основну причину цього вбачають у особливостях культури. Так, існують дані, що представники колективістичних культур етноцентричніші, ніж члени культур індивідуалістичних. Але іншими авторами було виявлено, що саме в колективістичних культурах, де превалюють цінності скромності та гармонії, міжгрупова упередженість менша, наприклад, полінезійці демонстрували меншу перевагу своєї групи, ніж європейці.

<sup>7</sup>Berry J. W. Immigration, acculturation and adaptation // Applied psychology: An international review. 1997. Vol. 46 (1). P.5–34; Berry J.W., Poortinga Y.H., Segall M.H., Dasen P.R. Cross-cultural psychology: Research and applications. Cambridge etc.: Cambridge University Press, 1992.

	етнічної групи	етнічної групи контакту
<b>Етнічна інтеграція</b>	позитивне	позитивне
<b>Етноцентризм (у формі сепаратизму та сегрегації, в залежності від етнічної більшості/етнічної меншини)</b>	позитивне	негативне
<b>Етнічна асиміляція</b>	негативне	позитивне
<b>Етнічна маргіналізація/ексклюзія</b>	негативне	негативне

Позитивні відповіді на обидва питання свідчать про орієнтацію індивіда та/або етнічної групи на стратегію *етнічної інтеграції*. Ця стратегія передбачає збереження і подальший розвиток власної (етно)культурної спадщини на тлі доброзичливого сприйняття різноманітних форм взаємодії з більшістю. Ця стратегія зумовлює виникнення «мозаїчного» суспільства, в межах якого кожен елемент мозаїки зберігає свою самобутність, а всі етнокультурні групи разом створюють нову цілісність.

Цей полікультурний варіант розвитку суспільства часто протиставляється варіанту, «плавильного котла», в межах якого вихідна самобутність втрачається. В таких випадках особа виявляє негативне ставлення до етнічної ідентичності власної групи (заперечує, приховує, або «розмиває» її в інший спосіб) та позитивно ставиться до етнічної ідентичності більшості (напр., титульного етносу). В таких випадках йдеться про вияви *етнічної асиміляції*.

Наступний варіант акультураційної стратегії передбачає позитивну відповідь на питання про збереження свого культурного надбання і негативну відповідь на питання про бажання підтримувати й посилювати зв'язок з етнічною групою контакту. Залежно від того, хто робить вибір даної стратегії — домінуюча група чи етнокультурна меншина, — вона традиційно матиме різні назви.

Якщо цей вибір роблять члени етнічної меншини, то є підстави вести мову про наявність ізоляціоністських установок і орієнтації на *етнічний сепаратизм*. Дуже часто вибір цієї стратегії — це єдиний, з погляду меншини, спосіб збереження етнокультурної ідентичності і більш-менш незалежного існування. Якщо ця стратегія нав'язується меншині домінуючою групою, говорять про стратегію *сегрегації*.

За наявності конфлікту між етнічними спільнотами та інших несприятливих соціальних умовах етноцентризм може виявлятися у дуже яскравих формах і ставати дисфункціональним для індивіда та групи. При такому етноцентризмі, який отримав найменування войовничого, люди не лише судять про чужі цінності, виходячи з власних, а й нав'язують їх іншим. Екстремним проявом такого етноцентризму виступають расизм та нацизм в його різних версіях.

Войовничий етноцентризм виявляється у ненависті, недовірі, страху та звинуваченні інших груп у своїх невдачах. Такий етноцентризм несприятливий і для особистісного зростання, адже з його позицій виховується любов до батьківщини, а дитину, як не без сарказму писав Е. Еріксон: «переконають, що саме його «вид» входив у задум творіння всезнаючого Божества, що саме виникнення цього виду було подією космічного значення і що саме він призначений історією стояти на варті єдино правильного різновиду людства під проводом обраної еліти та вождів» (Еріксон, 1996 б, с.311-312).

Войовничий етноцентризм використовується в реакційних доктринах, які санкціонують захоплення життєвих просторів інших народів та придушення цих народів різними засобами, включаючи етноциди (етнічні чистки). Расизм та нацизм передбачають делегітимізацію аут-групи – зарахування групи чи груп до супернегативних соціальних категорій, яка не має зв'язку із цінностями людини та людськості»<sup>8</sup>.

Членів аут-групи всіляко дегуманізують, називаючи виродками, зміями, паразитами, пацюками, демонами, що має, за задумом пропагандистів расизму або нацизму, перевести аут-групу до категорії «нелюдей» і виправдати поведження з цією аут-групою такими засобами, які виключають прояви людяності, емпатії, розуміння і т.п. Йдеться про масові вбивства, тортури, етнічну дискримінацію, етнічні депортації і т.п.

*Етнічна маргіналізація/ексклюзія* як акультураційна стратегія виникає в індивіда чи етнокультурної групи коли, з одного боку, у нього або у неї є слабо-сформованою або вже втраченою ідентифікація з рідною етнічною групою (ін-групою) та її культурою, а з іншого боку — через якісь обставини немає установки на підтримування і, тим більше, на посилення контактів з групою етнічної більшості або з іншими етнокультурними групами.

## **ЗАПИТАННЯ І ПРОБЛЕМНО-ОРИЄНТОВАНІ ЗАВДАННЯ**

---

<sup>8</sup>Bar-Tal D. Causes and consequences of delegitimation: Models of conflict and ethnocentrism //Journal of Social Issues. 1990. Vol. 46. P.65–82.

- 1) Опишіть та проаналізуйте на відомих для Вас прикладах суспільства, в яких етно-соціальна структура припускає стратегію етнічної інтеграції.
- 2) Опишіть та проаналізуйте на відомих для Вас прикладах суспільства, в яких етно-соціальна структура припускає стратегію етнічної асиміляції, вказавши при цьому, які спільноти виконують активну роль в етнічній асиміляції (себто, вони асимілюють інші спільноти), а які спільноти – пасивну роль в асиміляції (виступаючи об'єктами етнічної асиміляції).
- 3) На основі відкритих джерел інформації проаналізуйте діяльність ІРА (Ірландської республіканської Армії) у Великій Британії як приклад етнічного сепаратизму.
- 4) На основі відкритих джерел інформації опишіть та проаналізуйте суспільство ПАР (Південно-Африканської республіки) як приклад етнічної сегрегації (етнічного апартеїду).

## **БЛОК 5. ЕТНІЧНА СТЕРЕОТИПІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКИ ПРИПИСУВАННЯ В ЕМПІРИЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ ЕТНОСТЕРЕОТИПІВ**

**Завдання 5.1. Ознайомтесь із особливостями етнічних стереотипів та проведіть тестування за адаптованим варіантом опитувальника Д. Каца та К. Брейлі себе та представників з Вашого соціального мікрооточення (дослідження матиме тренінгово-пробаційну цінність).**

Важливу роль міжгрупових відносинах відіграють соціальні стереотипи – спрощені, схематизовані образи соціальних об'єктів, які характеризуються високим ступенем узгодженості індивідуальних уявлень. Стереотипи засвоюються в ранньому дитинстві зазвичай із вторинних джерел, або з безпосереднього досвіду - і використовуються дітьми задовго до виникнення чітких уявлень про ті етнічні групи, до яких вони самі належать.

Поняття «соціальний стереотип» було впроваджено в науковий тезаурус американським журналістом У. Ліппманом (1922 р., праця «Громадська думка»). Ліппманом, стереотипи було визначено як впорядковані, детерміновані культурою «картинки світу» у голові людини, які, по-перше, заощаджують її зусилля при сприйнятті складних соціальних об'єктів та, по-друге, захищають її цінності, позиції та права. Іншими словами, стереотипи орієнтують людину в морі соціальної інформації та допомагають їй зберегти високу самооцінку.

Серед найбільш суттєвих властивостей етнічних стереотипів виділяють їх емоційно-оцінний характер. Починаючи з Ліппмана, в етносоціології, етнопсихології, соціальній психології акцент в розумінні ядра етнічних стереотипів робився саме на їх емоційних компонентах. З середини 50-х р. ХХ ст. під прямим «впливом ідей когнітивізму дослідники починають дедалі пильнішу увагу звертати на їх когнітивну компоненту, а негативні стереотипи навіть розглядати як когнітивний компонент упередження (негативної соціальної установки). Зрозуміло, що етнічні стереотипи містять як когнітивну компоненту (етнічні упередження, або ж аттитюди), так і емоційну компоненту (відповідні оцінки етнічних аут-груп, позитивні або негативні).

Іншою важливою властивістю етнічних стереотипів вважається стійкість і навіть ригідність нової інформації. Справді, стереотипи досить стабільні, що неодноразово підтверджувалося у емпіричних дослідженнях. Яскравий приклад – зміст етнічних стереотипів у трьох поколінь студентів Принстонського університету США (1933, 1950 та 1969) рр.), який загалом не надто змінився. Але стійкість стереотипів є все-таки відносною...

Ще одна властивість соціальних стереотипів, яку вирізняють дослідники -узгодженість, тобто, високий рівень однаковості уявлень серед членів стереотипізованої групи. Етнічними, стереотипами, отже, вважатимуться лише уявлення, які поділяються досить великою кількістю індивідів у межах соціальних спільнот. Існують навіть спроби виділення індивідуальних стереотипів, які не збігаються з соціальними стереотипами, коли індивідом «на основі обмеженої інформації щодо окремих представників будь-яких етнічних груп будуються упереджені висновки щодо всієї групи»...

У багатьох емпіричних дослідженнях стереотипними визнаються якості з наявністю яких у цієї групи погоджуються щонайменше 75–80% піддослідних. Але узгодженість стереотипів це зовсім не їхня тотожність. Стереотипи – це типові уявлення членів групи про соціальний об'єкт, що не означає їхньої повної тотожності в окремих індивідів або усвідомлення всіма представниками групи однаковою мірою.

У. Ліппман вважав неточність і навіть хибність однієї з найважливіших характеристик соціальних стереотипів. Надалі стереотипи отримували не менш невтішні характеристики та інтерпретувалися як пряма «дезінформація», «сукупність міфічних уявлень» і т.п. Хибність настільки міцно почала асоціюватися з поняттям «стереотип», що було навіть запропоновано новий термін «соціотип» для позначення стандартизованого, проте, несправжнього знання про соціальної групи.

Лише починаючи з 50-х р. ХХ ст. набула поширення гіпотеза американського психолога О. Клайнберг щодо наявності у стереотипі якогось «зерна істини». Тепер уже не викликає сумнівів думка про те, що соціальні стереотипи зовсім не є набором упереджень, вигадок, забобонів та міфічних уявлень. Більшість сучасних дослідників визначають соціальний стереотип як образ соціального об'єкта, а не просто як думку про цей об'єкт, яка є ніяк не обумовленою об'єктивними характеристиками останнього і цілком залежить від сприймаючого (стереотипізуючого) суб'єкта. Цей образ може бути більш адекватним або менш адекватним, більш або менш повним, іноді навіть помилковим, але ми завжди отримуємо його на основі (най навіть тенденційного і неповного) узагальнення тих чи інших рис етнічної групи, з якою ми контактуємо в дійсності. Тому етнічні стереотипи як образи етнічних спільнот відбивають, (нехай і в спотвореному чи трансформованому вигляді) реальні властивості двох взаємодіючих етнічних груп та відносини між ними.

Отже, етнічні стереотипи частково відображають реальні особливості стереотипізованої етнічної групи. Вважається, що стереотипи наближаються до реальних особливостей стереотипізованої групи, якщо в опитуваннях виявляється наявність одностайної думки між двома етнічними групами щодо рис третьої етнічної групи.

Відповідно до так званої гіпотези контакту, більш глибокі та тривалі контакти між групами призводять до вищої питомої ваги реальних характеристик у взаємних стереотипах (див. Campbell, 1967). Ознакою істинності пропонується вважати і узгодженість між сприйняттям групою самої себе та її сприйняттям іншою групою.

Отже, є «зерно істини» в тому, що американці є конкурентними, патріотичними, незалежні та емоційними, якщо ці якості вважають «типово американськими» і вони самі, і респонденти з інших етнічних груп (щонайменше двох)

Історично так склалося, що переважна більшість досліджень присвячена етнічним стереотипам, тобто, спрощеним образам етнічних груп. Перше серйозне емпіричне дослідження було проведено 1933 р. у США Д. Кацом та К. Брейлі. Автори запропонували студентам Принстонського університету список 84 особистісних рис, з яких ті повинні були вибрати по п'ять найбільш характерних для десяти груп: білих американців, афроамериканців, англійців, ірландців, німців, італійців, євреїв, китайців, японців, турків. Кац та Брейлі виявили високий ступінь узгодженості у приписуванні деяких рис тим чи іншим етнічним групам.

Наприклад, 84% піддослідних вважали, що афроамериканці поділяють множину забобонів, 78% - що німці є здібними у сфері науки тощо. Методика «Приписування якостей» набула надзвичайно широкого поширення як у США та Європі, так і в країнах «третього світу» – Лівані, Пакистані, Філіппіні і т.д.

## **ОПИТУВАЛЬНИК КАЦА ТА БРЕЙЛІ (НАВЧАЛЬНО-АДАПТОВАНИЙ ВАРІАНТ)**

### **Інструкція.**

**1) Із запропонованого списку оберіть, будь ласка, та підкресліть (обведіть колом або позначте в інший спосіб) 15 якостей, які, на Вашу думку, найбільш повно та точно характеризують Вашу етнічну групу.**

**2) Із запропонованого списку оберіть, будь ласка, та підкресліть (обведіть колом або позначте в інший спосіб) 15 якостей, які, на Вашу думку, найбільш повно та точно характеризують Вашу етнічну групу, яка є для Вас найбільш цікавою і мешкає на території України або за її межами (бажано обирати ту етнічну групу, з представниками якої у Вас є наявним досвід спілкування).**

**3) Проведіть аналогічне опитування серед Ваших друзів/знайомих/членів родини (зауважимо, дані цього опитування матимуть лише пробаційну та тренувальну цінність для Вас і**

**4) На основі приписаних якостей зробіть висновки щодо аутостереотипів Вашої етнічної групи та гетеростереотипів щодо тієї етнічної групи, якості якої Ви приписали у пункті 2 інструкції. Спробуйте відповісти на запитання про те, наскільки стереотипізовані Вами та іншими опитаними Вами особами відповідають або не відповідають дійсності (є спрощеннями, упередженнями,**

- 1) Дисциплінований(-а)
- 2) Недовірливий(-а)
- 3) Суворий(а)
- 4) Надійний(а)
- 5) Чесний(а)
- 6) Безгосподарний(-а)
- 7) Жорстокий(-а)
- 8) Чуйний(-а)

- 9) Індивідуалістичний (-а)
- 10) Зловживаючий(-а) алкоголем
- 11) Акуратний(-а)
- 12) Впертий(а)
- 13) Прагматичний(-а)
- 14) Фанатичний(-а)
- 15) Невмілий(а)
- 16) Мовчазний(а)
- 17) Повільний(а)
- 18) Відданий порядку.
- 19) Імпульсивний(а)
- 20) Витривалий(-а)
- 21) Ненадійний(а)
- 22) Серйозний(а)
- 23) Доброзичливий(-а)
- 24) Прихований(а)
- 25) Емоційний(-а)
- 26) Слухняний(-а)
- 27) Віддає перевагу матеріальним цінностям
- 28) Стриманий(-а)
- 29) Прогресивний(а)
- 30) Працьовитий(-а)
- 31) Агресивний(а)
- 32) Конкуруючий(а)
- 33) Непосидючий(а)
- 34) Пригнічений(-а)
- 35) Незалежний(а)
- 36) Консервативний(а)
- 37) Сильний(-а)
- 38) Патріотичний(-а)
- 39) Оптимістичний(а)
- 40) Гордий(а)
- 41) Адаптований(а)
- 42) Гостинний(-а)
- 43) Замкнений(-а)
- 44) Енергійна(-а)
- 45) Підозрілий (-а)
- 46) Байдужий(-а) до оточуючих
- 47) Володіючий (-а) почуттям гумору
- 48) Щедрий(-а)
- 49) Довірливий(-а)

- 50) Озлоблений(-а)
- 51) Діловитий(а)
- 52) Жалісливий(-а)
- 53) Неохайний(-а)
- 54) Добрий(а)
- 55) Бережливий(-а)
- 56) Комунікабельна(-а)
- 57) Скромний(а)
- 58) Гуманний(-а)
- 59) Той, хто прагне до успіху
- 60) Заздрісний(а)
- 61) Войовничий (а)
- 62) Терплячий(-а)
- 63) Пасивний(а)
- 64) Наполегливий(-а)
- 65) Безпечний(а)
- 66) Впевнений у собі
- 67) Ледачий(-а)
- 68) Добросовісний(а)
- 69) Розкутий(а)
- 70) Підприємливий(-а)
- 71) Володіючий (а) почуттям власної гідності
- 72) Консервативний(а)
- 73) Сильний(-а)
- 74) Патріотичний(-а)
- 75) Оптимістичний(а)
- 76) Гордий(а)
- 77) Адаптивний(-а)
- 78) Дисциплінований(а)
- 79) Недовірливий(-а)
- 80) Суворий(а)
- 81) Надійний(а)
- 82) Відданий порядку.
- 83) Імпульсивний(-а)
- 84) В'їдливий(-а)

**МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ТИПІВ ЕТНІЧНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ  
(Г.У.СОЛДАТОВА, С.В.РИЖОВА)**

Дана методична розробка дозволяє діагностувати етнічну самосвідомість

і її трансформації в умовах міжетнічної напруженості.

*Бланк методики*

*Інструкція:* Нижче наводяться висловлювання різних людей з питань національних відносин, національної культури. Подумайте, наскільки Ваша думка збігається з думкою цих людей. Визначте свою згоду або незгоду з даними висловлюваннями.

	<b>Я — людина, яка...</b>	<b>Згоден/згодна</b>	<b>Скоріше згоден/згодна</b>	<b>У чомусь згоден / згодна , у чомусь — ні</b>	<b>Скоріше не згоден/не згодна</b>	<b>Не згоден/не згодна</b>
1	надає перевагу способу життя свого народу, але з великим інтересом ставиться до інших народів					
2	вважає, що міжнаціональні шлюби руйнують народ					
3	часто відчуває перевагу людей іншої національності					
4	вважає, що права нації завжди вище					

	прав людини					
5	вважає, що в повсякденному спілкуванні національність не має значення					
6	надає перевагу способу життя лише свого народу					
7	зазвичай не приховує своєї національності					
8	вважає, що справжня дружба може бути тільки між людьми однієї національності					
9	часто відчуває сором за людей своєї національності					
10	вважає, що будь-які засоби хороші для захисту інтересів свого народу					
11	не надає переваги якій-небудь національній культурі, включаючи і					

	свою власну					
1 2	нерідко відчуває перевагу свого народу над іншими					
1 3	любить свій народ, але поважає мову і культуру інших народів					
1 4	вважає вкрай необхідним зберігати чистоту нації					
1 5	важко уживається з людьми своєї національності					
1 6	вважає, що взаємодія з людьми інших національностей й часто буває джерелом неприємностей					
1 7	байдуже ставиться до своєї національної приналежності					
1 8	відчуває напругу, коли чує навколо себе чужу мову					

1 9	готовий мати справу з представником будь-якого народу, незважаючи на національні відмінності					
2 0	вважає, що його народ має право вирішувати свої проблеми за рахунок інших народів					
2 1	часто відчуває неповноцінність через свою національну приналежність					
2 2	вважає свій народ більш обдарованим і розвиненим порівняно з іншими народами					
2 3	вважає, що люди інших національностей повинні бути обмежені в праві проживання на його національній території					

	території					
2 4	дратується при близькому спілкуванні з людьми інших національносте й					
2 5	завжди знаходить можливість мирно домовитися в міжнаціональні й суперечці					
2 6	вважає за необхідне "очищення" культури свого народу від впливу інших культур					
2 7	не поважає свій народ					
2 8	вважає, що на його землі всі права користування природними та соціальними ресурсами повинні належати тільки його народу					
2 9	ніколи серйозно не ставився до					

	міжнаціональні х проблем					
3 0	вважає, що його народ не краще і не гірше інших народів					

### Обробка результатів

Відповіді переводяться у бали відповідно до шкали:

- . “згоден” - 4 бали;
- . “скоріше згоден” - 3 бали;
- . “в чомусь згоден, в чомусь ні” - 2 бали;
- . “скоріше не згоден” - 1 бал;
- . “не згоден” - 0 балів.

Потім підраховується кількість балів по кожному з типів етнічної ідентичності (в дужках вказані пункти, що працюють на даний тип):

1. Етнігілізм (пункти: 3, 9, 15, 21, 27).
2. Етнічна індиферентність (5, 11, 17, 29, 30).
3. Норма (позитивна етнічна ідентичність ) (1, 7, 13, 19, 25).
4. Етнотогоїзм (6, 12, 16, 18, 24).
5. Етноізоляціонізм (2, 8, 20, 22, 26).
6. Етнофанатизм (4, 10, 14, 23, 28).

Залежно від суми балів, набраних досліджуваними за тією чи іншою шкалою (можливий діапазон — від 0 до 20 балів), можна говорити про вираженість відповідного типу етнічної ідентичності, а порівняння результатів за всіма шкалами між собою дозволяє виділити один або кілька домінуючих типів.

Опитувальник містить шість шкал, які відповідають наступним типам етнічної ідентичності.

**1. Етнігілізм** — одна з форм гіпоідентичності, що представляє собою відхід від власної етнічної групи і пошуки стійких соціально-психологічних ніш не за етнічним критерієм.

**2. Етнічна індіфірентність** — розмивання етнічної ідентичності, виражене в невизначеності етнічної приналежності, неактуальність етнічності.

**3. Норма (позитивна етнічна ідентичність)** — поєднання позитивного ставлення до власного народу з позитивним ставленням до інших народів. У поліетнічному суспільстві позитивна етнічна ідентичність має характер норми і властива переважній більшості. Вона задає такий оптимальний баланс толерантності по відношенню до власної та інших етнічних груп, який дозволяє розглядати її, з одного боку, як умова самостійності і стабільного існування етнічної групи, з іншого — як умова мирного міжкультурної взаємодії в поліетнічному світі. Посилення деструктивності в міжетнічних відносинах обумовлено трансформаціями етнічної самосвідомості за типом гіперідентичності, яка відповідає в опитувальнику трьом шкалам:

**4. Етноегоїзм** — даний тип ідентичності може виражатися в нешкідливій формі на вербальному рівні як результат сприйняття через призму конструкту “мій народ”, але може припускати, наприклад, напруженість і роздратування у спілкуванні з представниками інших етнічних груп чи визнання за своїм народом права вирішувати проблеми за “чужий” рахунок.

**5. Етноізоляціонізм** — переконаність у перевазі свого народу, визнання необхідності “очищення” національної культури, негативне ставлення до міжетнічних шлюбів, ксенофобія.

**6. Етнофанатизм** — готовність йти на будь-які дії заради етнічних інтересів, аж до етнічних “чисток”, відмови іншим народам у праві користування ресурсами і соціальними привілеями, визнання пріоритету етнічних прав народу над правами людини, виправдання будь-яких жертв у боротьбі за благополуччя свого народу.

Етноегоїзм, етноізоляціонізм і етнофанатизм є щаблями гіперболізації етнічної ідентичності, що означає появу дискримінаційних форм міжетнічних відносин. У міжетнічній взаємодії гіперідентичність проявляється у різних формах етнічної нетерпимості: від роздратування, що виникає як реакція на присутність членів інших груп, до відстоювання політики обмеження їх прав і можливостей, агресивних і насильницьких дій проти іншої групи і навіть геноциду (Солдатова, 1998).

## **ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ Ш. ШВАРЦА ДЛЯ ІНТУЇТИВНОГО ВИЗНАЧЕННЯ ЦІННІСНИХ ЗАСАД ЕТНІЧНОЇ КАТЕГОРИЗАЦІЇ/ІДЕНТИФІКАЦІЇ**

**Завдання.** Пройдіть тестування за методикою Шварца, порівнявши себе з представником/представницею будь-якої з етнічних спільнот, що мешкають на території України.

Для цього спочатку протестуйте себе і визначте свою ієрархію цінностей, позначивши відповідну цифру в балах згідно наведеної нижче шкали, потім зробіть те саме щодо представника будь-якої етнічної спільноти на території України (українців, поляків, татарів, росіян, юдеїв та ін.). Підрахуйте отримані бали для себе та для представника обраної Вами етнічної спільноти згідно формул в шкалі обліку (див. нижче).

В результаті побудови Вашої ієрархії цінностей та ієрархії цінностей обраного Вами представника етнічної спільноти зробіть висновок щодо етнічних подібностей/відмінностей етнічних ідентичностей Вашої етнічної спільноти та етнічної спільноти, представника якої Вами було обрано.

### **МЕТОДИКА Ш. ШВАРЦА PVQ «ПОРТРЕТ ЦІННОСТЕЙ» (АДАПТАЦІЯ СЕМКІВ І.)**

Методика спрямована для дослідження динаміки зміни цінностей груп (культур) у зв'язку зі змінами в суспільстві, життєвими проблемами.

**Інструкція:** Нижче наведено описи деяких людей. Прочитайте уважно і подумайте, наскільки текст відповідає Вам. Якщо опис стосується Вас, то позначте у комірці відповідь.

#### **НАСКІЛЬКИ ПОДІБНОЮ ДО ТЕБЕ Є ЦЯ ЛЮДИНА**

##### **ОЦІНОЧНА ШКАЛА**

**Дуже подібна - 6 балів**

**Така ж як я - 5 балів**

**Майже така, як я - 4 бали**

**Трішки така як я - 3 бали**

**Не така як я - 2 бали**

**Зовсім не така як я - 1 бал**

1. Для нього важливо вигадувати щось нове і бути творчим. Він любить все робити оригінально **6 5 4 3 2 1**
2. Для нього важливо бути багатим. Він хоче мати багато грошей і дорогих речей **6 5 4 3 2 1**.
3. Для нього важливо, щоб усіх людей у світі вважали рівними. Вважає, що кожен повинен мати рівні шанси у житті **6 5 4 3 2 1**
4. Для нього важливо показати свої здібності. Він хоче, щоб люди захоплювались тим, що він робить **6 5 4 3 2 1**
5. Для нього важливо жити у безпечному середовищі. Він уникає всього, що може загрожувати втраті безпеки **6 5 4 3 2 1**
6. Він вважає, що важливо робити багато цікавих речей у житті. Він завжди намагається спробувати щось нове **6 5 4 3 2 1**
7. Він вважає, що люди повинні робити те, що їм говорять. Перекоаний, що люди повинні дотримуватися правил завжди, навіть тоді, коли ніхто не бачить **6 5 4 3 2 1**
8. Для нього важливо вислухати думки людей, які відрізняються від нього. Навіть якщо він з ними не погоджується, він все ж хоче їх зрозуміти **6 5 4 3 2 1**
9. Він вважає, що не варто просити більше, ніж вже маєш. Він переконаний, що люди повинні бути задоволені з того, що у них вже є **6 5 4 3 2 1**
10. Він шукає будь-яку нагоду, щоб розважитись. Для нього важливо робити те, що приносить йому задоволення **6 5 4 3 2 1**
11. Йому подобається самостійно вирішувати, що робити. Для нього важливо бути вільним у плануванні та у виборі своєї діяльності **6 5 4 3 2 1**
12. Для нього важливо дбати про близьких людей. Він намагається дбати про їхнє добро **6 5 4 3 2 1**
13. Для нього важливо бути успішним. Він любить вражати інших **6 5 4 3 2 1**
14. Для нього важлива безпека його країни. Він вважає, що держава повинна бути на сторожі внутрішньої та зовнішньої загрози **6 5 4 3 2 1**
15. Він любить ризикувати, завжди шукає пригод **6 5 4 3 2 1**
16. Для нього важливо поводити себе правильно. Він намагається уникати вчинків, які для інших здаються помилковими **6 5 4 3 2 1**

17. Йому подобається бути керівником і вказувати іншим, що вони повинні робити. Він хоче, щоб люди робили те, що він каже **6 5 4 3 2 1**
18. Для нього важливо бути вірним своїм друзям. Він хоче присвятити себе близьким людям **6 5 4 3 2 1**
19. Він щиро вірить у те, що люди повинні піклуватись про природу. Для нього важливо доглядати навколишнє середовище **6 5 4 3 2 1**
20. Для нього важливо бути релігійним. Він старається дотримуватися своїх релігійних переконань **6 5 4 3 2 1**
21. Для нього важливою є чистота та порядок. Він зовсім не любить, коли серед речей безлад **6 5 4 3 2 1**
22. Він вважає, що важливо цікавитися багатьма речами. Він цікавий і старається все зрозуміти **6 5 4 3 2 1**
23. Він переконаний, що всі народи у світі повинні жити в гармонії. Поширення ідеї миру між усіма людьми для нього є важливим **6 5 4 3 2 1**
24. Він вважає, що бути амбітним – це важливо. Він намагається показати, наскільки він здібний **6 5 4 3 2 1**
25. Він вважає, що все треба робити традиційними способами. Для нього важливо дотримуватися звичаїв, яких його навчили **6 5 4 3 2 1**
26. Для нього важливо насолоджуватись життям та отримувати. Він любить себе розважати. **6 5 4 3 2 1**
27. Для нього важливо відповідати потребам інших людей. Він намагається підтримати тих, кого знає. **6 5 4 3 2 1**
28. Він переконаний, що завжди повинен виявляти повагу до батьків та старших людей. Для нього важливо бути слухняним **6 5 4 3 2 1**
29. Він хоче, щоб зі всіма були справедливими, навіть із тим, кого він не знає. Для нього важливо захищати слабких у суспільстві **6 5 4 3 2 1**
30. Він любить сюрпризи. Для нього важливо, щоб його життя було цікавим **6 5 4 3 2 1**
31. Він боїться захворіти. Бути здоровим – дуже важливо для нього **6 5 4 3 2 1**
32. Бути попереду у житті дуже важливо для нього. Він все намагається робити краще ніж інші **6 5 4 3 2 1**
33. Для нього важливо прощати людей, які його образили. Він намагається побачити хороші сторони в людях і не ображатися **6 5 4 3 2 1**

34. Для нього важливо бути незалежним. Він любить покладатися на себе

**6 5 4 3 2 1**

35. Для нього важливо, щоб його країна мала стабільний уряд. Він турбується про забезпечення соціального порядку **6 5 4 3 2 1**

36. Для нього важливо весь час бути ввічливим з іншими людьми. Він намагається ніколи не дратувати та не турбувати інших **6 5 4 3 2 1**

37. Він дуже хоче насолоджуватись життям. Гарне проведення часу є дуже важливим для нього **6 5 4 3 2 1**

38. Для нього важливо бути скромним. Він намагається не привертати до себе увагу **6 5 4 3 2 1**

39. Він завжди хоче бути тим, хто приймає рішення. Він любить бути лідером **6 5 4 3 2 1**

40. Для нього важливо пристосуватися до природи. **6 5 4 3 2 1**

### **ШКАЛА ОБЛІКУ ЗА ФОРМУЛАМИ:**

- Конформізм =  $(п7+п16+п28+п36) / 4$
- Традиція =  $(п9+п20+п25+п38) / 4$
- Доброзичливість =  $(п12+п18+п27+п33) / 4$
- Універсалізм =  $(п3+п8+п19+п23+п29+п40) / 6$
- Самостійність =  $(п1+п11+п22+п34) / 4$
- Стимуляція =  $(п6+п15+п30) / 3$
- Гедонізм =  $(п10+п26+п37) / 3$
- Досягнення =  $(п4+п13+п24+п32) / 4$
- Влада =  $(п2+п17+п39) / 3$
- Безпека =  $(п5+п14+п21+п31+п35) / 5$

### **Аналіз результатів:**

На основі результатів методики можна побудувати ієрархічну структуру цінностей особистості або групи людей. Та цінність, яка набирає найбільшу кількість балів, є для людини провідною та спрямовує її діяльність і творчість. Щоб мотивувати конкретну людину до певної діяльності, потрібно звертати увагу на ті мотиваційні цілі, які у людини знаходяться на 1

місці. На основі цього можна укласти ієрархічну структуру цінностей особистості (Семків, 2013).

**1. Самостійність (selfdirection).** Незалежність думок і дій, наявність вибору, можливість творчості. Цінності цієї групи змушують людину діяти відповідно до власних суджень що є хибним, а що правильним. Риси людини, яка надає перевагу цінностям самостійності: її незалежність від впливу соціального середовища, бажання самостійно нести відповідальність за власний вибір, усвідомлювати можливість керування власним життям та власними рішеннями. Така людина цінує творчість, нестандартність та індивідуальність як у себе, так і в інших. Для людини, яка надає переваги цінностям самостійності, нестерпним є відчуття залежності від інших.

**2. Стимуляція (stimulation).** Біологічне підґрунтя – потреба у постійній стимуляції, бути у постійному стані збудження. Важливим для такої людини є новий досвід, постійні зміни та новизна. Невід'ємною особливістю людини, яка надає перевагу цінностям стимуляції, є схильність до ризику, пошук гострих вражень та нестандартних подій, змін у житті. Такі люди багато подорожують, мають друзів, беруть участь у різних соціальних групах. Нестерпною для них є стабільність, монотонність, відсутність нових знайомств.

**3. Гедонізм (hedonism).** Насолода, чуттєве задоволення. Схильні до гедонізму люди надають великого значення комфорту, відпочинку, доброму та здоровому сну і харчуванню. Для них важливим є гарне проведення вільного часу. Розваги та відпочинок є найважливішим у житті такої людини.

**4. Досягнення (achievement).** Особистий успіх понад усе. Найважливішим у житті таких людей є досягнення нових цілей та власний розвиток. Такі люди готові багато працювати для того, щоб бути попереду інших, часто ціною власного благополуччя та здоров'я. Для них важливим є соціальне визнання. Люди, які надають перевагу цінностям досягнення, часто залежні від позитивної оцінки інших. Все, що вони роблять, спрямоване, поперше, на власний розвиток, і, по-друге, на соціальне визнання.

**5. Влада (power).** Найбільшого значення ця цінність набуває у недемократичних країнах, проте у всіх культурах, на думку автора, функціонування соціальних інститутів потребує певної диференціації. У недемократичних країнах доступ до соціальних, матеріальних чи психологічних ресурсів мають лише ті, хто володіє більшою владою. Саме тому для людей у таких суспільствах влада постає як ціль та висока цінність. Цінності влади відображаються у прагненні накопичувати матеріальні ресурси, гроші, займати керівні посади.

**6. Безпека (security).** Мотиваційна ціль – гармонія і стабільність, відчуття безпеки. Ш. Шварц вважає, що цінності безпеки зростають у тих, у кого є така потреба. Люди, які надають перевагу безпеці, роблять усе, щоб уникати загрозливих, ризикованих та нестабільних ситуацій. Для них важливим є не лише власна безпека, але й безпека близьких людей, національна безпека та спокій. Гармонія, порядок та чистота є не менш цінними для таких людей, вони більше, ніж інші схильні до педантизму.

**7. Конформізм (conformity).** Ціль – обмеження дій, прагнень, що можуть зашкодити іншим, порушити соціальні очікування, норми. Для людей, які цінують конформізм, важливо поводитись згідно з соціальними очікуваннями та стандартами. Надзвичайної ваги для них набувають такі риси як ввічливість, моральність, нормативність. Для них важливо виконувати усі правила та вимоги, навіть у тому випадку, якщо є можливість їх порушити. Повага до старших для таких людей набуває особливого значення.

**8. Традиція (tradition).** Традиційний спосіб поведінки стає символом групової солідарності, виявом єдиних цінностей та гарантією виживання. Традиції часто мають форму релігійних обрядів, норм поведінки. Для людей, які надають перевагу традиції, важливими є єдність між поколіннями у родині, виконання обрядів, святкування релігійних свят. Такі люди не люблять виділятися з натовпу, не намагаються вимагати від життя більшого, ніж уже мають. Найбільшого стресу їм завдають зміни у звичному для них способі життя та надмірна увага до їхньої особистості.

**9. Універсалізм (universalism).** Мотиваційна ціль – розуміння, толерантність, захист благополуччя всіх людей та природи. Для людей, що цінують цінності універсалізму, надзвичайно важливими є справедливість та рівність людей на землі. Найчастіше ці люди є активними борцями за справедливість, часто захищають інтереси національних та сексуальних меншин, незахищених верств населення. Ці люди стають борцями за здоровий спосіб життя та покращення екології на нашій планеті. Найчастіше вони беруть участь у різноманітних протестних акціях, громадських рухах та об'єднаннях.

**10. Доброзичливість (benevolence).** В основі лежить добродіяльність, спрямована на забезпечення благополуччя найближчих людей. Люди, які надають перевагу цінностям добродіяльності, найчастіше дбають про благополуччя, щастя та добробут рідних, друзів, співробітників, колег. Такі люди цінують вірність, чесність, дружелюбність та відповідальність, вони намагаються бути опорою та підтримкою для людей, яких вони люблять та поважають (Schwartz, 1992).

## БЛОК 7. ІДЕНТИФІКАЦІЯ МАКРОСОЦІАЛЬНИХ (МАКРОІНСТИТУЦІЙНИХ) ІДЕНТИЧНОСТЕЙ

### Завдання 7.1. Ознайомтесь із наведеною нижче характеристикою інституційних матриць

Узагальнення відповідної історичної, філософської, економічної, соціологічної та культурологічної літератури, як і емпіричних досліджень, дозволяють припустити, що різноманітні інституційні комплекси стародавніх і сучасних держав є можливими як поєднання двох інституційних матриць. Вони мають ідентичну структуру, але відрізняються змістом економічних, політичних та ідеологічних інституцій, які їх утворюють.

Ці матриці називаються X- та Y-матрицями, тому теорію інституційних матриць стали називати X-Y-теорією, на відміну від відомої дихотомії «Захід-Схід», створеної для первинної типології світової культури та позначення поляризованих наборів смислових систем, соціологічні поняття X та Y-матриць розроблені для розмежування альтернативних базових інститутів, які регулюють відтворення суспільств незалежно від дій носіїв різних культурних традицій.

Хоча X і Y здаються просто літерами латинського алфавіту, у науковій термінології вони часто мають той латентний зміст, який значною мірою відповідає природі інституційних матриць, що позначаються цими символами. Так, у генетиці X і Y — це, відповідно, жіночі та чоловічі хромосоми. У математиці X та Y — горизонтальна та вертикальна осі. Іншими словами, X - це жіноче, те, що перебуває в спокої, є першопочатковим і часто співвідносним зі Сходом, а Y — це чоловіче, прогресивно-технологічне, передове, відповідний першо-початок, із яким часто асоціюється Захід. X- і Y-матриці розрізняються між собою змістом базових інститутів, які їх утворюють, тобто формами соціальної інтеграції в основних суспільних сферах. Гіпотеза про зміст базових інститутів у різних матрицях є сформульованою з урахуванням вивчення робіт багатьох авторів, передусім, Д. Норта, К. Поланьї, А. Сміта та ін<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup>North D.C. Epilogue: economic performance through time// Alston J. / Eggertsson T. / North D.C. (eds): Empirical studies in institutional change. Cambridge: Cambridge Univer. Press, 1996. 127. North D.C. Five Propositions about Institutional Change. — EconWPA, Economic History series, # 9309001, 08 Sep 1993. 128. North D.C. Institutional Change and Economic History// Journal of International and Theoretical Economics. 1989. №1. 129. North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge Univer. Press, 1990. 130. North D.C. Structure and Change in Economic History. N.-Y.:

***Для X-матриці (яка раніше мала назву східної) є характерними такі базові інститути:***

- в економічній сфері - інститути редистрибутивної економіки (термін К. Поланьї, 1953). Сутністю редистрибутивних економік є обов'язкове опосередкування центром руху цінностей та послуг, а також прав щодо їх виробництва та використання;
- у політичній сфері - інститути унітарного (унітарно-централізованого) політичного устрою;
- в ідеологічній сфері — домінування ідеї колективних, надособистісних цінностей, пріоритет Ми над Я, тобто, комунітарна ідеологія.

Передбачається, що X-матриця домінує в Росії, більшості країн Азії та Латинської Америки.

***Y-матриця (західна у більш ранній термінології) утворена такими базовими інститутами:***

- в економічній сфері - інститути ринкової економіки;
- у політичній сфері — федеративні засади державного устрою, тобто федеративний (федеративно-субсидіарний) політичний устрій;
- в ідеологічній сфері — домінуюча ідея індивідуальних, особистісних цінностей, пріоритет Я над Ми, або індивідуалістська ідеологія, що означає примат особистості, її прав і свобод по відношенню до цінностей співтовариств вищого рівня, які, відповідно, мають субсидіарний, підпорядкований стосовно особистості, характер.

Попередні дослідження дозволили припустити, що Y-матриця домінує у суспільному устрої більшості країн Європи, Північної Америки, Австралії та Нової Зеландії.

X і Y-матриці задають різні моделі соціальної інтеграції, тобто являють собою два альтернативні типи «універсального консенсусу» (вираз О. Конта). Домінування тієї чи іншої інституційної матриці визначає різну соціальну ідентичність суспільств.

---

Northon, 1981. Polanyi K. The Economy as Instituted Process. /The Sociology of Economic Life. Edited by Mark Granovetter and Richard Swedberg. Boulder, CO: Westview Press, 1957. 141. Polanyi K. Economic Sociology in the United States: Lecture given at the Institute for Cultural Relations, Budapest, Oct 9, 1963. Cit. by: Polanyi, Karl. The Livelihood of Man. N.-Y. Academic Press, Inc., 1977. 142. Polanyi K. The Livelihood of Man (Studies in Social Discontinuity). N.-Y.: Academic Press, Inc, 1977. 143. Polanyi K., Arensberg C., and H. Pearson. Trade and Market in the Early Empires; Economies in History and Theory. Glencoe, Ill.: Free Press, 1957

## ЗАПИТАННЯ І ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНІ ЗАВДАННЯ

- 3) Оберіть будь-яку державу та, послуговуючись характеристикою відмінностей між X або Y-матрицями доведіть її приналежність до X- або Y-матриці. Охарактеризуйте соціальну макроідентичність цієї держави.
- 4) Охарактеризуйте Україну як державу, приналежною до X або Y-матриці послуговуючись наведеною вище характеристикою та навівши відповідні аргументи на користь приналежності України до першої (X-матриці) або другої (Y-матриці) інституційної матриці. Охарактеризуйте соціальну макроідентичність України як держави.

### **Завдання 7.2. Ідентифікація соціальних ідентичностей. Ознайомтесь із наведеною нижче характеристикою ключових соціальних страт**

Основою соціальної стратифікації є культурна, соціальна, психічна та тілесно-біологічна нерівність, яка стає основою для вибудови відповідних ієрархій за ознаками нерівного доступу до ключових капіталів (духовно-культурного, соціального, політичного, економічного та символічного). Це нерівність підтримується і контролюється різними соціальними інститутами, постійно модифікується і відтворюється, що є необхідною умовою розвитку і функціонування будь-якого суспільства. При різноманітті соціальних груп є вираженою їх приналежність до однієї з трьох страт (класів): вищого, середнього, нижчого. В свою чергу, кожна із страт поділяється всередині себе на вищу, середню і нижчу. Отже, маємо в підсумку три базові страти та 9 субстрат

У.Л. Уорнер виділяє наступні класи: **вищий-вищий** - представники заможних і впливових династій, які мають значну владу; **вищий-середній** - адвокати, успішні бізнесмени, вчені, лікарі, менеджери, інженери, діячі культури і мистецтва, журналісти; **вищий-нижчий** - працівники фізичної праці (переважно); **нижчий-вищий** - політики, банкіри, які не мають знатного походження; **нижчий-середній** - наймані працівники (клерки, секретарі, службовці, так звані «білі комірці»); **нижчий-нижчий** - бездомні, безробітні, декласовані елементи, іноземні робітники<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup>Коваліско Н.В. Основи соціальної стратифікації: Навчальний посібник. – Львів: «Магнолія 2006», 2009, с.54-93.

На думку автора, із значним наближенням, соціально-стратифікаційна піраміда суспільства в контексті теорії Уорнера виглядає так:

**Таблиця 7.2.1. Соціально-стратифікаційна піраміда за Уорнером<sup>11</sup>**

<b>ВИЩА СТРАТА</b>	<i>Олігархат</i> (представники фінансових та промислових (в деяких суспільствах – феодалських) олігархій, які мають спадкові активи і не потребують участі в системі найманої праці. В залежності від типу суспільства (теократично-традиційного,
	<i>Менеджмент</i> промислових та фінансових інституцій, держави та церкви
	<i>Когнітаріат</i> (соціальні групи, які мають значний духовно-інтелектуальний та соціальний капітал і обслуговують вищу та середню субстрати: адвокати, лікарі, інженери, медійники та ін.)
<b>СЕРЕДНЯ СТРАТА</b>	<i>Бюрократія</i> та корпоративні службовці
	<i>Індустріат-1</i> (соціальні групи, які виконують кваліфіковану автоматизовану та/або ручну працю)
	Селянство (соціальні групи, які виконують переважну кількість робіт в сільському господарстві та обслуговуючій інфраструктурі)
	<i>Індустріат-2</i> (соціальні групи, які виконують некваліфіковану ручну

<sup>11</sup>Примітка. Зміст відповідних страт фрагментовано доопрацьовано автором з урахуванням власних наукових розробок.

<b>НИЖЧА СТРАТА</b>	працю)
	<i>Транзиторні соціальні групи із невизначеним статусом (безробітні</i>
	Люмпенізовані та декласовані соціальні групи (безхатьки, особи, деградовані за рахунок девіацій, біженці та ін.)

Історично серед типів соціальних стратифікацій<sup>12</sup> є представленими *рабська, кастова, станова та класова системи.*

**Рабство** – це тип стратифікації, який характеризується поляризованою політико-юридичною нерівністю між власниками людей і людей, які є власністю інших людей і повним безправ'ям другої групи щодо першої. Історично рабство еволюціонувало від: 1) домашнього (патріархального) рабства (раб мав деякі правами члена сім'ї, міг успадковувати майно господаря, вступати в шлюб з вільними особами, його заборонялося вбивати) 2) до класичного рабства (раб не мав жодних прав, вважався власністю господаря, яку можна вбити) до 3) державного рабства (в умовах якого статус раба фактично співпадав із статусом узалеженого працівника, який отримував від держави прожиткові засоби (в натуральній або грошовій формі)).

**Касты** - це тип стратифікації, який характеризується закритістю соціальних груп, представники яких є пов'язаними походженням і правовим статусом. Членство в касті визначається за принципом народження. Щодо представників різних каст діє принцип заборони міжкастових шлюбів. Згідно доктрини брахманізму, до відповідної касты людина потрапляє, виходячи з того, якою була її поведінка в минулому житті. Так, в Індії існує кастова система, яка є фундованою на поділі населення на варни: брахмани (жерці і вчені), кшатрії (правителі і воїни), вайш'ї (торговці і селяни), шудри (недоторканні, залежні особи).

**Станы** – тип соціальної стратифікації, за умови якої окремі члени групи передають у спадок закріплені за ними права і обов'язки своїм нащадкам. Для станів, які складаються з декількох страт, є характерною певна ієрархія, що виявляється в нерівності їх соціального становища і привілеїв.

<sup>12</sup>Giddens A. The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration. – Berkeley – Los Angeles: University of California Press, 1984. – P. 281-354.

Наприклад, в становій системі Європи 18-19 ст. фігурували наступні стани: духовенство (служителі церкви, культу, викл. - жерці); дворянство (чиновники із вислугою і великі землевласники; статусною ознакою дворянства виступав титул - герцог, князь, маркіз, граф, барон, віконт і т.п.); купецтво (торговельний стан - власники приватних підприємств); міщанство – міський стан (дрібні торговці, ремісники, нижчі службовці); селянство (землероби). Окремим станом був мілітаріат (військовий стан -лицарство, козацтво). Станова система надає можливість переходу представників одного стану в інший стан при дозволі міжстанових шлюбів.

**Класи** – системи соціальної стратифікації, за умов якої великі групи людей, які є вільними в політичному і правовому відношенні, що розрізняються по відношенню до власності, рівнем матеріального стану і одержуваних доходів.

Історичну класифікацію класів запропонував К. Маркс, який показав, що основним критерієм визначення класу виступає становище його членів – вільне або залежне. Дослідник вирізняв рабовласницьке суспільство – ключові класи - рабовласники і раби; феодальне суспільство - ключові класи - феодали і залежні селяни; капіталістичне суспільство - ключові класи - буржуазія і пролетаріат, або капіталісти і робітники; в комуністичному суспільстві класи, на думку Маркса, власи як такі є відсутніми.

Класи - це великі групи людей, що мають спільний життєвий рівень, опосередкований доходом, владою, престижем.

Вищий клас поділяється на вищий-вищий (матеріально забезпечені особи з «старих сімей») і нижчий-вищий (недавно розбагатіли особи - нувориші) підкласи.

В середньому класі виділяють вищий-середній (кваліфіковані фахівці, професіонали) і нижчий-середній (службовці та кваліфіковані робітники) підкласи.

У нижчому класі вирізняють вищий-нижчий (некваліфіковані робітники) і нижчий-нижчий (маргінали, люмпени) підкласи. До складу нижчого класу входять групи людей, які не вписалися в структуру суспільства в силу різних причин. Їх представники є фактично виключеними з соціально-класової структури, тому називаються декласованими елементами. Декласовані елементи - люмпени (жебраки і бродяги), маргінали

(особи, які втратили соціальну ідентичність з різних незалежних від волі особи причин (зігнані з земель селяни, колишні робітники заводів і ін.)<sup>13</sup>.

Приклади статусно-рольових ієрархій в різних соціумах є представленими в таблиці нижче. В контексті виділених нами восьми типів соціумів логічно виділити 7 типів соціально-статусних ієрархій (згідно теорії структурного функціоналізму, соціально-статусні ієрархії як реєстр культурної системи розташовуються над інституційними ієрархіями, оскільки інституційні ієрархії лише об'єктивують ті чи інші функції, які здійснюються в різних просторово-часових сегментах соціуму на основі порівняльної цінності представників різних соціальних груп, під яких, як уже зазначалося, резервуються різні обсяги соціального часу і кореспондованого з ним соціального простору).

**Таблиця 7.2.2. Приклади ключових формоелементів статусно-рольових ієрархій в різних типах соціумів**

<b>Тип соціуму і ієрархія цінностей</b>	<b>Статусно-рольова ієрархія</b>	<b>Інституційна ієрархія</b>
<p><b>1.Ієрократична традиціократія (громадovo-орієнтований державний капіталізм):</b></p> <p>Релігійні цінності</p> <p>Морально-етичні та ідеологічні цінності</p> <p>Правові цінності як продовження соціальної моралі, яка впливає з релігійних цінностей і релігійної етики</p> <p>Сімейні цінності: (клерикально-контрактуральний патріархат)</p>	<p>Священство</p> <p>Релігійний юститаріат</p> <p>Політичні еліти як продовження священства і юститаріату</p> <p>Громада і сім'я як її продовження</p> <p>Торгово-промислова буржуазія</p> <p>Селянство</p>	<p>Релігія-церква</p> <p>Інститути морально-релігійної соціалізації (медресе, релігійні інститути і т.п.)</p> <p>Інститути політичної теократії</p> <p>Громадські та сімейні інститути</p> <p>Торгово-промислові інститути</p>

<sup>13</sup>Коваліско Н.В. Основи соціальної стратифікації: Навчальний посібник. – Львів: «Магнолія 2006», 2009, с.54-93.

Економічні цінності		
<p><b>2. Потестарна-адміністративна традиціократія (потестарно-адміністративний соціалізм):</b></p> <p>Політичні цінності</p> <p>Правові цінності</p> <p>Морально-етичні цінності як продовження політичних і правових цінностей</p> <p>Економічні цінності</p> <p>Сімейно-відтворювальні цінності: патріархальний сексизм</p>	<p>Патримоніальний номенклатурний патриціат</p> <p>Бюрократія, яка обслуговує патримоніальний номенклатурний патриціат</p> <p>Індустріат-пролетаріат</p> <p>Середня і дрібна буржуазія</p> <p>Селянство</p>	<p>Патримоніальна бюрократія</p> <p>Юститаріат і педагогічна система традиціоналістської соціалізації</p> <p>Економічна система прагматичного дирижизму (планова економіка з елементами / вкрапленнями ринкової системи)</p> <p>Кластерна багатопокілінська сім'я-грумада</p>
<p><b>3. Фінансово-промислова техномеритократія</b></p> <p>Вітальні соціоекономічні цінності</p> <p>Цінності самоактуалізації і самореалізації</p> <p>Релігійні та морально-етичні цінності як продовження цінностей самоактуалізації і соціоекономічних цінностей</p>	<p>Фінансово-промисловий олігархат</p> <p>Інформаційний клас (інфокогнітаріат)</p> <p>Релігійно-орієнтований плюралістичний бізнес-клас</p> <p>Політичні еліти</p> <p>Технокогнітаріат (науково-технократичні</p>	<p>Ринкова економіка в торгово-банківському сегменті і виробництві інформаційних технологій</p> <p>Система освіти і соціалізації середнього класу</p> <p>Мультигрумадова клубно-орієнтована церква</p> <p>Інститути вищої освіти як інкубатори технокогнітаріату</p> <p>Інститути вищої та середньої (гуманітарної)</p>

<p>Політичні цінності</p> <p>Наукові (технократичні) цінності, пов'язані з природознавством як напрямком науки, обслуговуючим економічний добробут і релігію прагматизму, утилітаризму і меркантилізму</p> <p>Сімейно-відтворювальні цінності</p>	<p>еліти)</p> <p>Індустріат-пролетаріат</p> <p>Фермерське селянство</p>	<p>освіти як інкубатори політичного сервітаріату</p> <p>Нуклеарна / партнерська (контрактуюча) сім'я, орієнтована на вітально-і соціально-відтворювальні цінності</p>
<p><b>4. Культурно-сцієтарна (демо) номократія (соціально-коммюнітарний інформаційний капіталізм)</b></p> <p>Культурно-гуманістичні (антропоцентричні) цінності</p> <p>Соціоцентричні цінності (солідарність, соціальна колаборативність)</p> <p>Демо (номо) кратичні цінності (законність і правопорядок, що виникають з волевиявлення більшості)</p> <p>Інформаційно-технократичні цінності</p> <p>Релігійні та морально-етичні цінності як деривати/субститути</p>	<p>Соціо-гуманітарна і природничо-наукова інтелігенція</p> <p>Політичний юститаріат</p> <p>Політичні еліти</p> <p>Інформаційний клас (інфокогнітаріат)</p> <p>Промислово-фінансові групи підприємців як організаторів виробництва</p> <p>Священство</p> <p>Індустріат-когнітаріат і індустріат-пролетаріат</p>	<p>Інститути вищої освіти як інкубатори гуманітарного дискурсу - простору науково-доктринального і соціально-практичного діалогу політичного юститаріату-сервітаріату і громадянського суспільства як сукупності самоорганізованих асоціацій, що представляють населення тих чи інших територіальних одиниць</p> <p>ЗМІ як медіатори-посередники між політичним юститаріатом-сервітаріатом і громадянським суспільством</p> <p>Соціальна правова (дистрибутивна)</p>

<p>секуляризованих культурно-гуманістичних антропоцентричних і соціоцентричних цінностей</p> <p>Сімейно-відтворювальні цінності</p>	<p>Середня і дрібна буржуазія</p> <p>Селянство</p>	<p>держава як інститут вираження волі більшості макросоціальних груп</p> <p>Політичні партії та громадські організації як представники макросоціальних груп</p> <p>Науково-навчальні інститути та бізнес-структури як суб'єкти впровадження інформаційних технологій</p> <p>Промислово-фінансові макроінститути ринкової економіки (промислові корпорації, банки і т.п.)</p> <p>Мультиконфесійна і секуляризована церква</p> <p>Промислові інститути</p> <p>Інститути агросектору</p> <p>Нуклеарна / партнерська (контрактуральна) сім'я, орієнтована на вітально-і соціально-відтворювальні цінності</p>
<p><b>5. Євразійська феодално-олігархічна потестократія (кримінально-потестарний "постіндустріальний" неофеодалізм)</b></p>	<p>Кримінально-охлократичний маргінальний олігархат (сімейні клани, які здійснюють "ротацію" в приватизованій політиці і "бізнесі" як</p>	<p>Олігархічні корпорації, які не мають чітких інституційних локусів в силу тіньового відтворення</p> <p>Квазідержава як легітимаційний декорум</p>

<p>Сімейно-відтворювальні цінності маргінальних етнічних квазіеліт</p> <p>Кратичні цінності</p> <p>Економічні (консьюмеристські цінності)</p> <p>Щодо інших груп цінностей в ієрархії виявляється неузгодженість, оскільки мають місце відносини ціннісної гетерархії і розщеплення ціннісної системи у вигляді вибудовування подвійних ціннісних стандартів з властивою цього типу квазісистем соціальною мімікрією і перформативністю-імітативністю</p>	<p>економічній діяльності по тимчасовому триманню колективно-кримінальної власності)</p> <p>Обслуга олігархату (кримінальний сервітаріат), що виконує функції посередника між приватизованою квазідержавою і населенням</p> <p>Чиновництво як набір локальних квазіінституціональних корпорацій, необхідних груп 1 і 2 для мімікрії під легальний тип панування</p> <p>Сервітаріат об'єктів оперативного управління власністю, необхідної для отримання прибутку ("середні" і "дрібні" підприємці як псевдовласники, які є, фактично, оперативними управлінцями об'єктів тимчасового володіння-користування)</p> <p>Маргіналізована більшість, що має дифузійну соціальну</p>	<p>панування кримінально-охлократичних мафіозних угруповань</p> <p>Промислові інститути і інститути агросектора як об'єкти соціо-економічного паразитування квазідержави</p> <p>Матриархальна сім'я з елементами декоративного квазіпатріархату / біархату</p>
---	---	--

	<p>ідентичність в силу нестійкості статусно-рольових характеристик (інтелігенція, студентство, селянство і т.п.)</p>	
<p><b>6. Ієрократична потестарна традиціократія (кастовий феодалізм з елементами держкапіталізму, республіканізму та буржуазної державності)</b></p> <p>Релігійні та морально-етичні цінності як продовження цінностей політико-економічного домінування</p> <p>Політичні цінності</p> <p>Економічні цінності</p> <p>Сімейно-відтворювальні цінності</p>	<p>Священство</p> <p>Релігійний юстаріат</p> <p>Політичні еліти як продовження священства і юститаріату</p> <p>Протобуржуазія, обмежена релігійно-морально і правовою регламентацією священства, юститаріату і політичних еліт</p> <p>Кластерна багатопокілнська (проміскуїтарна, партнерська) сім'я</p>	<p>Мультиконфесійна церква екуменістського типу</p> <p>Республіканська держава як декорум панування регіональних феодальних груп</p> <p>Біпартизм англо-американського зразка</p> <p>Інститути дрібної і середньої приватної власності, що залежать від держкапіталістичних монополій</p> <p>Інститути відтворення кастової нерівності (кастової сегрегації)</p>
<p><b>7. Потестарна біогенократія (первісно-обшінний лад з елементами компраторського колоніального управління або без такого)</b></p>	<p>Ієрархія соціальних груп не представлена, за винятком кланово-трайбалістських угруповань, ситуаційно-домінуючих на тих чи інших територіях (виключення: ісламізувати держави</p>	<p>Ієрархія соціальних інститутів як таких не є представленою; наявними є елементи традиційної громади з крихкими ранньодержавними структурами, князівствами, ледь</p>

	суданського пояса, - Судан, Гана Ефіопія, католицізованний Конго)	пов'язані один з одним під номінальним пануванням правителів
--	--	--

### **ЗАПИТАННЯ І ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНІ ЗАВДАННЯ**

- 1) Оберіть будь-яку державу та, послуговуючись характеристикою відмінностей статусно-рольових та статусно-інституційних ієрархій, наведених у таблиці 7.2.2, охарактеризуйте її макроінституційну ідентичність.
- 2) Визначте макроінституційну ідентичність України, послуговуючись характеристикою відмінностей статусно-рольових та статусно-інституційних ієрархій, наведених у таблиці 7.2.2. На основі наданих викладачем додаткових джерел інформації та/або даних із відкритих джерел наведіть докази її приналежності до обраного типу.
- 3) Оберіть будь-яку державу та, послуговуючись характеристикою соціально-стратифікаційної піраміди, наведеної у таблиці 7.2.1, а також наданими викладачем додатковими джерелами інформації та/або даними із відкритих джерел, охарактеризуйте її ключові соціальні страти та визначте тип соціальної стратифікації за Гіденсом<sup>14</sup> (рабство, касти, стани, класи). Наведіть докази її приналежності до ідентичностей обраного Вами типу.
- 4) Визначте ідентичність України, послуговуючись характеристикою соціально-стратифікаційної піраміди, наведеної у таблиці 7.2.1., охарактеризуйте її ключові соціальні страти та визначте тип соціальної стратифікації за Гіденсом. На основі наданих викладачем додаткових джерел інформації та/або даних із відкритих джерел, наведіть докази її приналежності до ідентичностей Вами обраного типу.

---

<sup>14</sup> Giddens A. The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration. – Berkeley – Los Angeles: University of California Press, 1984. – P. 281-354.

### ПРАКТИКУМ 3.

## ТЕМА ПРАКТИКУМУ: ПРОФЕСІЙНІ, СІМЕЙНІ ТА ГЕНДЕРНІ ІДЕНТИЧНОСТІ (6 ГОДИН).

### БЛОК 1. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА САМОІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРОФЕСІЙНИХ ІДЕНТИЧНОСТЕЙ

#### Завдання 1.1. Ознайомтесь із загальною характеристикою професійних ідентичностей.

В процесі ідентифікації професійної групи варто враховувати щонайменше чотири аспекти, які корелюють із культурними, соціальними та психічними особливостями індивідуальних та колективних суб'єктів:

- культурно-ціннісний (місце професійної групи в культурно-антропологічній ієрархії суспільства в аспекті порівняльної вартості різних типів людей);
- соціально-рольовий (статусно-груповий) та соціально-економічний (коротка історія професії, її роль в економічній системі, кадрова горизонтальна та вертикальна мобільність, перспективи просування, заробітна плата, престижність професії);
- виробничо-технічний (особливості технологічного процесу, об'єкту та знарядь праці, робочого місця, форм організації праці);
- санітарно-гігієнічний - інформація про кліматичні умови, екологічні чинники виробничого простору, режим і ритми праці, медичні протипоказання та особливості професійних хвороб;
- психофізичний (професіограма процесів і властивостей особистості, необхідних для виконання професійних ролей та виробничих функцій).

При ідентифікації зручними та доцільними інструментами є чотирьох-критерійна класифікація професій, яку було запропоновано Є. Клімовим, та класифікатор характеротипів професій О. Голланда.

За предметом праці професії, згідно Є. Клімову<sup>15</sup>, поділяються на *біономічні* (природа), *технономічні* (техніка), *сигнономічні* (знаки), *артономічні* (художні образи) і *соціономічні* (взаємодія людей), згідно якої Є. Клімов визначає п'ять схем професійної діяльності: "Людина - природа", "Людина - техніка", "Людина - знак", "Людина - образ", "Людина - людина".

---

<sup>15</sup>Щербакова І.М. Діагностика професійного самовизначення особистості/навч.-мет. Посіб./І.М, Щербакова, Г. А. Стадник.- Суми, Вид-во СумДПУ імені А.С.Макаренка, 2012.- 324 с.- с.90-93.

1. *"Людина - жива природа"* (тип П). Представники цього типу професій мають справу з рослинними і тваринними організмами, мікроорганізмами і умовами їх існування (біолог, дресувальник, агроном, зоотехнік, ветеринар, мікробіолог).

2. *"Людина - людина"* (тип Л). Предметом інтересу, обслуговування, розпізнавання, перетворення тут є соціальні системи, спільноти, групи населення, люди різного віку (продавець, перукар, інженер - організатор виробництва, лікар, вчитель, соціальний працівник).

3. *"Людина - техніка"* (тип Т) і нежива природа. Працівники мають справу з неживими, технічними об'єктами праці (слюсар СТО, технік-механік, електрослюсар, інженер-електрик, технік-технолог).

4. *"Людина - знакова система"* (тип З). Природний і штучний мови, умовні знаки, символи, цифри, формули - ось предметні світи, якими займаються представники цього типу професій (програміст, математик, редактор видавництва, мовознавець).

5. *"Людина - художній образ"* (тип Х). Явища, факти художнього відображення дійсності є предметами діяльності представників професій цього типу (художник-декоратор, художник-реставратор, настроювач музичних інструментів, концертний виконавець, артист балету, актор драматичного театру).

За критерієм мети професійної діяльності Є. Клімовим виділено три класи професій:

- гностичні професії;
- перетворювальні професії;
- пошукові професії.

За ознакою основних знарядь, засобів праці в рамках кожного класу є наявними чотири типи професій:

- професії ручної праці;
- професії машинної праці (машини з ручним управлінням, які використовуються для обробки, переміщення, перетворення предметів праці, (водій, машиніст і т.д.);
- професії, пов'язані із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій та систем управління
- професії, пов'язані з переважанням функціональних засобів праці.

За умовами праці професії можна поділити на чотири групи:

- робота з умовами мікроклімату, які є близькими до побутових, "кімнатних" (Б): лаборанти, бухгалтери, офісні службовці;

- робота, яка є необхідним чином пов'язаною з перебуванням на відкритому повітрі в будь-яку погоду (О): агроном, монтажник сталевих та залізобетонних конструкцій, інспектор патрульної служби в поліції тощо;

- робота в незвичних умовах праці (на висоті, під землею, під водою, при підвищених і знижених температурах (Н): антенник-мачтовик, водолаз, машиніст гірського комбайну, пожежний, рятувальник МНС тощо);

- робота в умовах підвищеної моральної відповідальності за життя і здоров'я людей - дорослих або дітей, за великі матеріальні цінності (вихователь днз, вчитель, лікар, слідчий-суддя тощо).

Аналізуючи склад виробничих операцій для кожного типу професій, Є. Клімовим було виділено чотири групи виробничих операцій в рамках зазначених професій.

1. Рухові операції (дії щодо переміщення, розташування, повороту і т.д.).

2. Пізнавальні операції (гностичні) дії, (сприйняття, уява і логічні операції).

3. Операції з міжособистісного спілкування (діагностичні, імперативно-розпорядчі, управлінські).

4. Координативні операції (дії, які є спрямованими на погодження зусиль).

Є. Клімов вирізняє вісім засадничих чинників професійного вибору:

- 1) ставлення членів родини;
- 2) оцінка професійної групи серед однолітків;
- 3) ставлення шкільного педагогічного колективу (учителі, класні керівники і т.д.);
- 4) особисті професійні та життєві плани/сценарії;
- 5) здібності і їх прояви;
- 6) домагання щодо соціального визнання;
- 7) рівень інформованості щодо тієї чи іншої професійної діяльності;
- 8) особисті схильності.

О. Голланд<sup>16</sup> виходив у своїй класифікації з того, що вибір людиною професійного простору є вираженням її особистості. Досягнення людиною в тому чи іншому варіанті кар'єри залежать, на думку автора, від відповідності характеристик особистості і характеристик професійного середовища. Автором вирізнено *реалістичний, дослідницький, артистичний, соціальний, підприємницький та конвенційний* характеротипи професійної ідентичності.

Назва	Тип особи	Тип професійного середовища
<b>Реалістичний</b>	Люди, які є орієнтованими на дію, прийняття рішень, з придушеною емоційністю, мають тілесно-кінестетичні або механічні здібності, є прихильними до техніки, вміють ризикувати. Відповідає психопатичному (компульсивно-обсесивно-психопатичному) характеру та флегматичному темпераменту.	Діяльність, пов'язана з маніпулюванням інструментами, з технікою. Більшість «чоловічих» техніко-інструментальних, військових, управлінських професій.
<b>Дослідницький</b>	Люди, які є орієнтованими на пізнавальну діяльність, охоче здійснюють спостереження та експериментування. Відповідає шизоїдному характеру.	Науково-дослідна робота. Експерти в різних сферах, аналітики.
	Люди, орієнтовані на самовираження і увагу оточуючих, творчі, експресивні, оригінальні, схильні до	Сфера мистецтва,

<b>Артистичний</b>	<p>нонкомформізму, мають розвнену інтуїцію і уяву, віддають перевагу неформальному спілкуванню.</p> <p>Відповідає істеричному та маніакальному (екзальтованому) типу організації характеру</p>	<p>професії, пов'язані з centruванням уваги, презентаційними форматами активності.</p>
<b>Соціальний</b>	<p>Люди, орієнтовані на спілкування, на відносини з іншими людьми, чутливі, схильні до альтруїзму, не є прихильними до систематичної діяльності, віддають перевагу колективній роботі, мають комунікативні здібності. Відповідає obsесивно-компульсивному, альтруїстично-колективістському характеру.</p>	<p>Більшість професій, які є орієнтованими на роботу з людьми, громадська діяльність, політичні та юридичні професії</p>
<b>Підприємницький</b>	<p>Люди, які характеризуються амбітністю, орієнтованістю на вплив, на створення і реалізацію власних ідей, управління, пошук рішень, економічну продуктивність. Відповідає obsесивно-компульсивному, істеричному, множинному типам організації характеру.</p>	<p>Бізнес, адвокація, політичний консалтинг, маркетинг тощо.</p>
	<p>Люди, які є орієнтованими на</p>	<p>Діяльність в сфері систематизації,</p>

<b>Конвенційний</b>	систематизацію та репродукування інформації, маніпулювання даними. Характеризуються обмежено-придушеною емоційністю, пунктуальністю, педантизмом, старанністю та ретельністю.	зберігання і репродукування будь-якої інформації, що вимагає великої посидючості і точності (діловодство (офіс-менеджмент), бухгалтерія, фінанси, архівна справа, бібліотеки і т.п.)).
---------------------	---	--

### **ЗАПИТАННЯ І ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНІ ЗАВДАННЯ**

- 1) Оберіть на власний розсуд будь-якого відомого політика та визначте його професійну ідентичність. Співвіднесіть характеристики професійної ідентичності політика/політикині із його/її соціальними та етнічними (національними) ідентичностями. Спробуйте пояснити можливу виявлену комплементарність/розузгодженість в ідентичностях.
- 2) Пройдіть тестування за опитувальниками Є. Клімова, Д. Голланда та визначте власні схильності та інтереси як складники професійної ідентичності. Зробіть висновок щодо відповідності/невідповідності обраної Вами спеціальності власним схильностям та інтересам.

#### **Диференційно-діагностичний опитувальник» (ДДО) Є.О. Клімова**

Мета: Діагностика схильностей та професійних інтересів (для відбору згідно з класифікацією типів професій)

Зміст методики: у кожній із 20 пар запропонованих видів діяльності виберіть тільки один вид і у відповідній клітинці листка відповідей поставте знак «+». Час обстеження необмежений. Над запитаннями не потрібно довго задумуватися і тому зазвичай на виконання завдання потрібно 20-30 хв

Інструкція: «Припустимо, що після відповідного навчання Ви зможете виконувати будь-яку роботу. Та якби Вам довелось вибирати із двох можливостей, якій би роботі Ви віддали перевагу?»

#### **Текст опитувальника**

1а Доглядати за тваринами або 1б Обслуговувати машини, прилади, (слідкувати, регулювати)

2а Допомогати хворим людям або 2б Складати таблиці, схеми, програми для обчислювальних машин

3а Слідкувати за якістю книжкових ілюстрацій, плакатів, художніх листівок, аудіо-відеокaset або 3б Слідкувати за станом, розвитком рослин

4а Обробляти матеріали (дерево, тканину, залізо, пластмасу тощо) або 4б Доводити товари до споживача, рекламувати, продавати

5а Обговорювати науково-популярні книги, статті або 5б Обговорювати художні книги (або п'єси, концерти)

6а Вирощувати молодняк (тварин певної породи) або 6б Переконувати однолітків, знайомих у виконанні будь-яких дій (трудових, навчальних, спортивних)

7а Копіювати малюнки, зображення (або налагоджувати музичні інструменти) або 7б Керувати будь-яким вантажним чи транспортним засобом, трактором, тепловозом тощо

8а Повідомляти, роз'яснювати людям потрібну їм інформацію (в бюро довідок, на екскурсії тощо) або 8б Оформляти виставки, вітрини (або приймати участь в підготовці п'єс, концертів)

9а Ремонтувати речі, вироби (одяг, техніку), житло або 9б Шукати і виправляти помилки в текстах, таблицях, малюнках

10а Лікувати тварин або 10б Виконувати обчислення і розрахунки

11а Виводити нові сорти рослин або 11б Конструювати, проектувати нові види промислових виробів (машини, одяг, будинки, продукти харчування тощо)

12а Вирішувати конфліктні ситуації між людьми, переконувати, роз'яснювати, наказувати, заохочувати або 12б Розбиратися в кресленні, схемах, таблицях (перевіряти, уточнювати, приводити в порядок)

13а Спостерігати, вивчати роботу гуртків художньої самодіяльності або 13б Спостерігати, вивчати життя мікробів

14а Обслуговувати, налагоджувати медичні прибори, апарати або 14б Надавати людям медичну допомогу при пораненнях, вивихах, опіках тощо

15а Художньо описувати, зображувати події (що спостерігаються і уявляються) або 15б Складати точні описи-звіти про явища, події, що спостерігаються, об'єкти, що вимірюються, тощо

16а Робити лабораторні аналізи в лікарні або 16б Приймати, оглядати хворих, розмовляти з ними, призначати лікування

17а Фарбувати або розписувати стіни приміщень, поверхню виробів або 17б Здійснювати монтаж або збирання машин, приборів

18а Організовувати культпоходи ровесників в театри, музеї, екскурсії, туристичні походи тощо або 18б Грати на сцені, приймати участь у концертах

19а Виготовляти за ескізами деталі, вироби (машини, одяг), будувати будинки або 19б займатися кресленнями, копіювати ескізи, карти

20а Вести боротьбу з хворобами рослин, із шкідниками лісу, саду або 20б Працювати на клавішних машинах (клавіатурі комп'ютера)

1. 1а, 3б, 6а, 10а, 11а, 13б, 16а, 20а
2. 1б, 4а, 7б, 9а, 11б, 14а, 17б, 19а
3. 2а, 4б, 6б, 8а, 12а, 14б, 16б, 18а
4. 2б, 5а, 9б, 10б, 12б, 15а, 19б, 20б
5. 3а, 5б, 7а, 8б, 13а, 15б, 17а, 18б

**Інтерпретація отриманих даних.** Лист відповідей складено так, щоб можна було підрахувати кількість знаків «+» в кожному із 5-ти стовпчиків, які відповідають певному типу професій. Підрахуйте, який тип професії одержав максимальну кількість знаків «+». Назви типів професій за стовпчиками:

**1. «Людина - природа»** - професії, пов'язані з рослинництвом, тваринництвом, лісовим господарством (тобто, об'єктом праці є живі організми та нежива природа): агроном, тваринник, зоотехнік, ветеринар, садівник, лісник, геолог, нафтовик, гірник, фізик, хімік - неорганік, географ тощо.

2. «**Людина - техніка**» - технічні професії (об'єктом праці служать технічні системи, машини, устаткування, матеріали, енергія): токар, слюсар, шофер, конструктор, інженер, тракторист, радіотехнік, сантехнік тощо.

3. «**Людина - людина**» - професії, пов'язані з обслуговуванням людей, із спілкуванням (предметом праці є люди, групи, колективи): офіціант, продавець, вчитель, вихователь, юрист, лікар, психолог, соціолог; керівник класу, групи, гуртка, підприємства, дипломат, поліціант, провідник тощо.

4. «**Людина - знакова система**» - професії, пов'язані з обліком, базами даних, цифровими та буквеними знаками, в тому числі і музичні спеціальності (об'єктом праці є умовні знаки, шифри, коди, таблиці): коректори, програмісти, секретарі/офіс-менеджери, статисти, оператори ЕОМ, бібліотекарі, комірники, економісти тощо.

5. «**Людина - художній образ**» - творчі спеціальності (об'єктом праці є художні образи, їх елементи і особливості): фотограф, художник, поет, письменник, артист, музикант, ювелір, композитор, дизайнер, модельєр тощо.

**Примітка:** Велику кількість професій можна віднести до декількох типів, наприклад, артист - до 5 і 3 типу, письменник - до 4 і 5. Змішаними є професії більшості керівників, у тому числі керівників гуртків, класних керівників.

## Тест Д. Голланда для визначення професійного типу особистості

**Інструкція:** нижче попарно представлені різні професії. У кожній парі професій знайдіть ту, якій Ви віддаєте перевагу. Наприклад, з двох професій поет або психолог - Ви віддаєте перевагу другій, тоді в листі відповідей в графі 41 (б) Ви повинні поставити знак "плюс".

1	Інженер	А	Інженер контролер	Б
2	В'язальник	А	Санітарний лікар	Б
3	Кухар	А	Друкар	Б
4	Фотограф	А	Зав. торговельним закладом	Б
5	Кресляр	А	Дизайнер	Б
6	Філософ	А	Психіатр	Б

7	Вчений-хімік	А	Бухгалтер	Б
8	Редактор наукового журналу	А	Адвокат	Б
9	Лінгвіст	А	<a href="#">Перекладач</a> художньої літератури	Б
10	Педіатр	А	Статистик	Б
11	<a href="#">Організатор</a> виховної роботи	А	Голова профспілки	Б
12	Спортивний лікар	А	Колумніст	Б
13	Нотаріус	А	Постачальник	Б
14	Перфоратор	А	Карикатурист	Б
15	Політичний діяч	А	Письменник	Б
16	Садівник	А	Метеоролог	Б
17	Водій тролейбуса	А	Медсестра	Б
18	Інженер-електрик	А	Офіс-менеджер	Б
19	Маляр	А	<a href="#">Художник</a> -металіст	Б
20	Біолог	А	Головний лікар	Б
21	Телеоператор	А	Режисер	Б
22	Гідролог	А	Ревізор	Б
23	Зоолог	А	Зоотехнік	Б
24	Математик	А	Архітектор	Б
25	Науковий співробітник	А	Бухгалтер	Б
26	Учитель	А	Керівник підрозділу тероборони	Б
27	Вихователь	А	<a href="#">Художник</a> по кераміці	Б
28	Економіст	А	Завідувач відділом	Б
29	Коректор	А	Критик	Б
30	Завгосп	А	Директор	Б
31	Радіоінженер	А	Фахівець з ядерної фізики	Б
32	Налагоджувальник	А	Механік	Б

33	Агроном	А	Очільник сільгосп підприємства	Б
34	Закрійник-модельєр	А	Декоратор	Б
35	Археолог	А	Експерт	Б
36	Працівник музею	А	Консультант	Б
37	Вчений	А	Актор	Б
38	Логопед	А	Стенографіст	Б
39	Лікар	А	Дипломат	Б
40	Головний бухгалтер	А	Адміністратор	Б
41	Поет	А	Психолог	Б
42	Архіваріус	А	Скульптор	Б

### Ключ до тесту Д. Голланда

	Інтелектуальний тип	Соціальний тип	Конвенціональний тип	Заповзятливий тип	Артистичний тип
<b>1a</b>	1б	2б	3б	4б	5б
<b>2a</b>	6a	6б	7б	8б	9б
<b>3a</b>	7a	10a	10б	11б	12б
<b>4a</b>	8a	11a	13a	13б	14б
<b>5a</b>	9a	12a	14a	15a	15б
<b>16a</b>	16б	17б	18б	23б	19б
<b>17a</b>	20a	20б	22б	26б	21б
<b>18a</b>	22a	25a	25б	28б	24б
<b>19a</b>	23a	26a	28a	30a	27б
<b>21a</b>	24a	27a	29a	33б	29б
<b>31a</b>	31б	36б	32б	35б	30б
<b>32a</b>	35б	38a	38б	37б	37a
<b>33a</b>	36a	39a	40a	39б	41a
<b>34a</b>	37a	41б	42a	40б	42б

## БЛОК 2. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА САМОІДЕНТИФІКАЦІЯ СІМЕЙНИХ ІДЕНТИЧНОСТЕЙ

## Завдання 2.1. Ознайомтесь із загальною характеристикою сімейних ідентичностей.

Професійній ідентичності відповідає комплементарний їй тип сімейної ідентичності. Так, особа, яка обирає військові професії, або ж підприємницькі професії буде виявляти прихильність до різних типів сім'ї: військові – до соціетарної, підприємці - до контрактуральної. Прихильність або неприхильність до вибору того чи іншого типу сімейної групи визначатиметься також етнічними та соціальними ідентичностями.

Так, вибір егалітарного, патріархального або ж матріархального типу сім'ї залежатиме від їх прийнятності у відповідних культурних системах та суспільствах, та соціальних страхах. Так, в Україні переважає матріархальна, нуклеарна, матрилокальна родина, яка мінімізує можливості самореалізації для представників окремих етнічних спільнот, в яких переважає патріархат або кластерна сім'я. Означені обставини можуть ставати чинниками напруженості, конфліктів і розлучень.

Сім'я та відповідна їй сімейна ідентичність належить до мікрорівневих ідентичностей, що визначають індивідуальну психіку. Будь-який індивідуальний або колективний суб'єкт, крім соціального статусу, етнічної приналежності, професійно-рольових атрибутів реалізує себе через ту чи іншу сімейну ідентичність:

В демографії виділено кілька типів сім'ї та її організації за різними критеріями, які ми задля узручення презентуємо у вигляді таблиці

**Таблиця 3.1. Типологія сімей та сімейних ідентичностей**

Критерії класифікації сім'ї	Типи та види сімей
Форма шлюбу	<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>моногамна сім'я</i> (складається з двох партнерів);</li><li>• <i>полігамна сім'я</i> (один з подружжя має декілька шлюбних партнерів).</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>бездітна (інфертильна) сім'я</i>;</li><li>• <i>однодітна сім'я</i>;</li></ul>

<p><b>Кількість дітей</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>малодітна сім'я;</i></li> <li>• <i>середньодітна сім'я;</i></li> <li>• <i>багатодітна сім'я.</i></li> </ul>
<p><b>Тип соціальних зв'язків в сім'ї</b></p>	<p><i>проста або нуклеарна сім'я</i> - складається з одного покоління, представленого батьками (батьком) з дітьми або без дітей. Нуклеарна сім'я в сучасному суспільстві набула найбільшого поширення. Вона, в свою чергу, може бути: а) <i>повною</i> (в її складі є обоє батьків і хоча б одна дитина); б) <i>неповною</i> (родина складається тільки з одного з батьків з дітьми або тільки з батьків без дітей);</p> <p><i>складна (кластерна) сім'я</i>, яка складається з декількох біологічно-або соціально пов'язаних родичів, їх поколінь та/або осіб, які не перебувають в родинному зв'язку. Вона, в свою чергу, може бути:</p> <p>а) <i>складною (кластерною) багатодітною</i> (повна нуклеарна сім'я, в якій виховуються декілька дітей). Складну (кластерну) нуклеарну сім'ю, де є декілька дітей, слід розглядати як поєднання декількох елементарних сімей; б) <i>складною (кластерною) багатопоколінською</i> - велика родина з кількох поколінь. Вона може включати бабусь і дідусів, братів і їхніх дружин, сестер і їхніх чоловіків, племінників і племінниць та інших родичів; в) <i>складною кластерною соціетарною</i> (сім'я, яка складається з осіб, що не перебувають в родинно-біологічних зв'язках і здійснюють сумісне ведення господарства,</p>

	<p>реалізують взаємодопомогу на професійних, трудових, ідеологічних та ін. засадах (кібуци, партнерські творчі сім'ї, шведські соціетарні сім'ї (складаються із чоловіків і представляють собою певну форму групової андрократії тощо).</p>
<p><b>Місце проживання батьків осіб-сім'єутворювачів</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>матрилокальна</i> - сім'я, яка проживає з батьками дружини;</li> <li>• <i>патрилокальна</i> - сім'я, яка проживає разом з батьками чоловіка;</li> <li>• <i>неолокальна</i> - сім'я, яка переїжджає в житло, яке є віддаленим від місця проживання батьків.</li> </ul>
<p><b>Стать партнерів</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>одностатева сім'я</i> (особи однієї статі, які спільно виховують прийомних дітей або дітей від попередніх (гетеросексуальних) шлюбів);</li> <li>• <i>різностатева сім'я</i> (особи різної статі, які спільно виховують прийомних дітей або дітей від попередніх (гетеросексуальних) шлюбів)).</li> </ul>
<p><b>Розподіл влади</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>патріархатна сім'я</i> (центром влади в родині є батько);</li> <li>• <i>матріархатна сім'я</i> (центром влади в родині є мати);</li> <li>• <i>біархатна сім'я</i> (в сім'ї є наявними два центри влади,</li> </ul>

	<p>чоловік і жінка. Найчастіше біархатна сім'я приховує патріархат або матріархат);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>поліархатна сім'я</i> (в сім'ї є наявними декілька центрів влади, похідних від різних родичів або осіб, що не перебувають в родинних зв'язках).</li> </ul>
<p><b>Тип спадкування власності та інших активів</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>патрілінійна</i> (успадкування, яке реалізується по батьківській лінії і означає, що діти беруть прізвище батька (та/або по батькові, що може виступати паспортним ідентифікатором) і власність, зазвичай, успадковується по чоловічій лінії);</li> <li>• <i>матрілінійна</i> (успадкування, яке реалізується по материнській лінії і означає, що діти беруть прізвище матері і мають індивідуальне ім'я, яке може виступати паспортним ідентифікатором. Власність, зазвичай, успадковується по жіночій лінії).</li> </ul>
<p><b>Гендерна ідентичність членів сім'ї</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>статево-гендерна</i> (гендер членів сім'ї співпадає із біологічною статтю);</li> <li>• <i>позастатево-гендерна</i> (гендер членів сім'ї не співпадає із їх біологічною статтю, що створює на виході гендерно-міноритарні сім'ї – гомосексуальні, лесбійські та ін.)</li> </ul>

Дослідники оперують поняттям «нормативної сім'ї», яке має тлумачитися в парадигмі культурного релятивізму (що для однієї культурної та соціальної системи є нормативною моделлю сім'ї, то для іншої є

девіантною моделлю, і навпаки). «Нормативна модель» - це сім'я, яка «забезпечує всі мінімальні потреби її членів, створює умови необхідного добробуту, соціалізації дітей до досягнення ними психологічної зрілості, соціального захисту членам сім'ї, надає їм моральну і психологічну підтримку, створює умови для виконання в повному обсязі всіх своїх функцій. В Україні, як в суспільствах Європи, виникають нові типи сім'ї: *подружжя-альянси, бікар'єрні сім'ї, сім'ї-партнерства*, які, проте, навряд чи можна вважати поширеними та популярними серед населення.

*Сім'ї-партнерства* створюються на засадах високого рівня моральної і правової свідомості, особистісної самосвідомості, розвинених демократичних інституцій, контрактуральності та транспарентності. Культурними системами, де виникають подібні сім'ї є системи із релігійними доктринами та практиками, що є радше ортопраксичними, аніж ортодоксальними<sup>17</sup>.

Так, більшість сімей в США є сім'ями-контрактуральними партнерствами, в яких існує значна регламентованість прав та обов'язків подружжя, юридизованість їхніх відносин, що визначає переважання конфліктності над консенсуальністю та судово-юридичних способів врегулювання цих конфліктів.

У *бікар'єрних сім'ях* подружжя є зацікавленими в зростанні свого професійного статусу, ставляться одне до одного як партнери, які мають рівні права, є ідентифікованими із ролями годувальників. Співдружність в шлюбі залежить від душевної близькості, коли задовольняються не лише базові вітальні, але, перш за все, інтелектуальні, моральні, та естетичні потреби сім'ї.

Додатково сім'ї можуть бути класифікованими за ознаками: рівності/нерівності членів сім'ї (*егалітарні і авторитарні*); способом функціонування сімейного повсякдення (*сім'я - «віддушина», сім'я дітоцентричного типу, сім'я типу спортивної команди або дискусійного клубу; сім'я за зразком господарського побутового осередку; сім'я, яка ставить на перше місце цінності здорового способу життя: комфорт, здоров'я, порядок*); однорідності/різнорідності соціального складу (*соціально гомогенні (однорідні) і соціально-гетерогенні (неоднорідні) сім'ї*); за сімейним стажем (*молодята (бездітна молода пара); молода сім'я, що чекає*

---

<sup>17</sup>Ортодоксальні релігії відрізняються від ортопраксичних тим, що вони потребують перш за все внутрішньої переконаності в правильності доктрини, яка є еталонним знанням для вірянина, в той час як ортопраксичні релігії вимагають від своїх прихильників релігійної самодисципліни та відповідності задекларованого світогляду і способу повсякденного життя (до ортодоксальних релігій можна зарахувати, наприклад, християнство, до ортопраксичних – юдаїзм та іслам).

на дитину; сім'я, родина середнього подружнього віку, старшого подружнього віку, подружжя похилого віку); за якістю відносин та атмосфері в сім'ї (благополучна, стійка, «дистантна», «контактна», педагогічно-слабка, нестабільна; дезорганізована; асоціальна (аморальна), проблемна, конфліктна, соціальна, соціально-дезадаптована); за географічною ознакою: (міська, сільська); за типом споживчої поведінки (консьюмерська сім'я, сім'я, орієнтована на добробут і т.п.).

### **ЗАПИТАННЯ І ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНІ ЗАВДАННЯ**

1) На основі наведених вище характеристик сімейних ідентичностей, визначте тип Вашої сім'ї та ідентифікуйте сімейну ідентичність.

2) Оберіть на власний розсуд будь-якого відомого політика та, послуговуючись джерелами інформації у відкритому доступі, визначте тип його/її сім'ї. Співвіднесіть характеристики сімейної ідентичності політика/політикинi із його/її професійними та гендерними ідентичностями. Спробуйте пояснити можливу виявлену комплементарність/розузгодженість в ідентичностях.

### **Методика «Установки в сімейній парі»**

1. Я думаю, що багатьох людей залишають байдужими неприємності оточуючих: а) так, це правильно; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

2. Більшість людей зайняті тільки собою і їх мало хвилює, що відбувається навкруги: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

3. Я впевнена, що існують певні моральні принципи, якими потрібно керуватися в будь-яких ситуаціях: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

4. Погані вчинки люди роблять найчастіше не з власної волі, а через обставини: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

5. Що б людина не робила, головне, щоб вона від цього одержувала задоволення: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

6. Я вважаю, що навіть незнайомі з радістю допомагають один одному, не кажучи вже про близьких людей: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

7. Я думаю, що по можливості потрібно уникати робити те, що тобі неприємно: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

8. Щоб бути щасливим, треба передусім виконувати свої обов'язки перед іншими людьми: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

9. Єдине, що надає змісту людському життю, – це діти: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

10. Я думаю, що подружжя повинне розповідати один одному про все, що його хвилює: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

11. Сім'я, у якій немає дітей, – неповноцінна сім'я: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

12. Я думаю, що в хорошій сім'ї подружжя повинне розділяти захоплення один одного: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

13. Чим більше дітей у сім'ї, тим краще: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

14. Бути постійним свідком сварок батьків для дитини значно важче, ніж залишитися з одним із батьків після розлучення: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, незалежно від стосунків батьків для дитини краще жити з батьком і матір'ю.

15. У хорошій сім'ї подружжя повинне проводити вільний час завжди разом: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) думаю, що вільний час слід проводити порізно.

16. Радість, яку дитина дає своїм батькам, компенсує все те, що вони втрачають через неї: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, дитина в сім'ї може замінити все.

17. Я вважаю, що справжнє кохання буває один раз у житті: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, кохати можна декілька разів у житті.

18. Часто люди розлучаються, не використавши всіх можливостей налагодити стосунки: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

19. Коли люди кохають один одного, то нічого їх по-справжньому не радує, якщо поруч немає коханої людини: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, кохання не означає, що ніщо вже інше не радує.

20. Я думаю, що взаємна повага й кохання один одного часто бувають важливішими, ніж сексуальна гармонія між ними: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

21. Розлучення, по-моєму, дає людині, зрештою, відшукати собі такого супутника життя, який їй потрібен: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, можливість розлучення лише заважає цьому.

22. Я вважаю, що якщо в коханої людини є які-небудь недоліки, то потрібно прагнути виправити їх, а не заплющувати на них очі: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи іде так; г) ні, якщо кохаєш людину, то любиш і його достоїнства, і недоліки.

23. Останнім часом про сексуальні проблеми дуже вже багато говорять: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

24. Я думаю, що доступність розлучення призвела до того, що руйнується багато шлюбів, які могли б бути вдалими, якби розлучення було неможливим: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, можливість розлучення допомагає зберегти вдалий шлюб і дає змогу виправити помилку.

25. Я вважаю, що всі сімейні проблеми легко розв'язуються, якщо фізична близькість обом дає справжнє задоволення: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

26. Якщо люди люблять один одного, то вони кожен хвилину хочуть провести разом: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, я думаю те, що люди люблять один одного, не означає, що вони постійно хочуть бути разом.

27. Я вважаю, що краще, щоб подружжя якомога рідше обговорювало між собою проблеми, пов'язані з фізичною близькістю: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

28. Я думаю, що значимість сексуальної гармонії в сімейному житті звичайно перебільшується: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

29. Я вважаю, що сімейні стосунки залежать тільки від того, як складаються сексуальні відносини подружжя: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

30. Секс може бути такою ж темою для розмови між подружжям, як і всяка інша тема: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

31. Я думаю, що не потрібно звертатися до спеціаліста з приводу ускладнення у своєму сексуальному житті: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, немає необхідності звертатися.

32. Сучасні жінки все рідше відповідають справжньому ідеалу жіночності: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

33. Як зараз, так і в майбутньому всі основні обов'язки жінки будуть пов'язані з домашнім господарством, а чоловіка – з роботою: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

34. Для сучасної жінки володіти діловими якостями так само важливо, як і для чоловіка: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, для чоловіка це значно важливіше.

35. І жінка, і чоловік повинні мати деяку суму, яку кожен може витратити так, як вважає необхідним: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, усі витрати потрібно обговорювати разом.

36. Професійні успіхи жінок заважають щасливому сімейному життю: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

37. Якщо є гроші, то не потрібно роздумувати, купити чи ні річ, яка сподобалася: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

38. Я думаю, що потрібно реєструвати (наприклад записувати) всі витрати: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, це не так.

39. Я думаю, що бюджет сім'ї потрібно запланувати до найдрібніших покупок: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи це так; г) ні, я думаю, що планувати бюджет не потрібно.

40. Я вважаю, що необхідність змушує робити збереження, навіть якщо при цьому доводиться собі в чомусь відмовляти: а) це так; б) можливо, це так; в) навряд чи доцільно робити збереження, якщо ресурсів не вистачає; г) робити збереження потрібно лише в такому випадку, коли для цього не потрібно економити.

**Ключ.** Усі судження групуються в 10 установочних шкал, і за кожною шкалою визначається середнє арифметичне значення 4-х відповідей; альтернативам приписуються такі значення: першій – «4», другій – «3»; третій – «2», четвертій – «1».

1 шкала: ставлення до людей (позитивність ставлення до людей): судження № 1, 2, 4, 6;  $(-1+2+4+6)$ : 4 – чим вищий бал, тим більш оптимістичне уявлення респондента про людей загалом.

2 шкала: альтернатива між почуттям обов'язку й задоволенням: судження № 3, 5, 7, 8; (3-5-7+8): 4 – чим більший бал, тим більш виражена орієнтація респондента на обов'язок, порівняно із задоволенням.

3 шкала: ставлення до дітей (значення дітей у житті людини): судження № 9, 11, 13, 16; (9+11+13-16): 4 – чим вищий бал, тим більш значимою є для респондента роль дітей у житті людини.

4 шкала: орієнтація переважно на спільну або ж переважно роздільну діяльність, автономність подружжя чи залежність один від одного: судження № 10, 12, 15, 35; (10+12+15-35): 4 – чим вищий бал, тим більш виражена в респондента орієнтація на спільну діяльність подружжя в усіх сферах сімейного життя.

5 шкала: ставлення до розлучення: судження: № 14, 18, 21, 24; (-14+18-21+24): 4 – чим вищий бал, тим менш лояльне ставлення респондента до розлучення.

6 шкала: ставлення до любові романтичного типу: судження № 17, 19, 22, 26; (17+19+22+26): 4 – чим вищий бал, тим більш виражена орієнтація на традиційно уявлювану романтичну любов.

7 шкала: оцінка значення сексуальної сфери в сімейному житті: судження № 20, 25, 28, 29; (20-25+28-29): 4 – чим вищий бал, тим менш значимою є сексуальна сфера в сімейному житті.

8 шкала: ставлення до «заборони сексу»: судження № 23, 27, 30, 31; (23+27-30+31): 4 – чим вищий бал, тим більш забороненою вважає респондент сексуальну тему.

9 шкала: ставлення до патріархального, або егалітарного, створення сім'ї (орієнтація на традиційні уявлення): судження № 32, 33, 34, 36; (-32-33+34-36): 4 – чим вищий бал, тим менш традиційне уявлення респондента про роль жінки.

10 шкала: ставлення до грошей (легкість витрат – бережливість); судження № 37, 38, 40; (-37+38-39+40): 4 – чим вищий бал, тим більш бережливе ставлення респондента до грошей, чим менший бал – тим легше, на його думку, можна їх утратити.

## **ОПИТУВАЛЬНИК «Розподіл ролей у сім'ї»**

**Інструкція:** просимо відповісти на запропоновані нижче запитання, які стосуються деяких моментів організації Вашого сімейного життя. Усі ваші відповіді залишаться в таємниці. Для кожного запитання пропонується набір варіантів відповідей: виберіть, будь ласка, ту відповідь, яка найбільше підходить.

## Опитувальник

1. Від кого з вас залежать інтереси та захоплення сім'ї? а) в основному від чоловіка; б) здебільшого від чоловіка, але й від жінки також; в) більше від дружини, але й від чоловіка також; г) в основному від дружини.

2. Від кого з вас більше залежить настрої у сім'ї? а) здебільшого від дружини; б) переважно від дружини, але й від чоловіка теж; в) від чоловіка, але й від жінки теж; г) від чоловіка.

3. Якщо виникає необхідність, хто з вас першим знайде, де можна позичити велику суму грошей? а) дружина; б) дружина, але й чоловік теж; в) чоловік, але й дружина теж; г) чоловік.

4. Хто у вашій сім'ї часто запрошує в будинок гостей? а) чоловік; б) зазвичай запрошує чоловік, але й дружина теж; в) зазвичай запрошує дружина, але й чоловік теж; г) частіше запрошує дружина.

5. Кого в сім'ї більше турбують затишок і зручності вашої квартири? а) переважно чоловіка; б) більше чоловіка, але й дружину теж; в) здебільшого дружину, але й чоловіка теж; г) переважно дружину.

6. Хто з вас частіше першим цілує й обнімає іншого? а) зазвичай чоловік; б) зазвичай чоловік, але й дружина теж; в) зазвичай дружина, але й чоловік теж; г) зазвичай дружина.

7. Хто у вашій сім'ї вирішує, які газети й журнали передплачувати? а) зазвичай дружина; б) більше це залежить від дружини, але й від чоловіка теж; в) здебільшого це залежить від чоловіка, але й від дружини теж; г) зазвичай чоловік.

8. За чиєю ініціативою ви частіше ходите в кіно, театр? а) чоловіка; б) переважно чоловіка, але буває, що й дружини; в) переважно дружини, але буває, що й чоловіка; г) дружини. 308

9. Хто у вашій сім'ї грається з маленькими дітьми? а) в основному дружина; б) частіше дружина, але й чоловік теж; в) частіше чоловік, але й дружина теж; г) здебільшого чоловік.

10. Від кого у вашій сім'ї залежить взаємна задоволеність інтимними стосунками? а) переважно від чоловіка; б) більше від чоловіка, але й від дружини теж; в) більше від дружини, але й від чоловіка теж; г) переважно від дружини.

11. Майже всі подружні пари час від часу переживають труднощі в інтимних взаєминах; як ви вважаєте, від кого це може залежати у вашій сім'ї (більшою мірою)? а) частіше від чоловіка; б) зазвичай від чоловіка, але й від дружини теж; в) зазвичай від дружини, але й від чоловіка теж; г) частіше від дружини.

12. Чиї життєві принципи та правила (ставлення до брехні, обов'язковість виконання обіцянок, неможливість запізнь й ін.) є визначальними у вашій сім'ї? а) дружини; б) зазвичай, дружини, але в деяких випадках – чоловіка; в) як правило, чоловіка, але в деяких випадках – дружини; г) чоловіка.

13. Хто у вашій сім'ї слідує за поведінкою маленьких дітей? а) переважно дружина; б) частіше дружина, але іноді чоловік; в) частіше чоловік, але іноді дружина; г) здебільшого чоловік.

14. Хто у вашій сім'ї ходить із дитиною в кіно, театр, на прогулянки й ін.? а) в основному чоловік; б) частіше чоловік, але іноді дружина; 309 в) частіше дружина, але іноді чоловік; г) в основному дружина.

15. Хто у вашій сім'ї більше звертає увагу на самопочуття іншого? а) чоловік; б) більшою мірою чоловік, але й дружина теж; в) більшою мірою дружина, але й чоловік теж; г) дружина.

16. Уявіть таку ситуацію: у вас обох з'явилася можливість змінити роботу на більш оплачувану, але менш цікаву. Хто це зробить першим? а) дружина; б) радше дружина, ніж чоловік; в) радше чоловік, ніж дружина; г) чоловік.

17. Хто у вашій сім'ї займається щоденними покупками? а) в основному чоловік; б) більшою мірою чоловік, але й дружина теж; в) більшою мірою дружина, але й чоловік теж; г) в основному дружина.

18. Хто у вашій сім'ї має більше підстав ображатися на байдужість, черствість, безтактність іншого? а) чоловік; б) більшою мірою чоловік, але й дружина теж; в) більшою мірою дружина, як чоловік; г) дружина.

19. Якщо у вашій сім'ї виникнуть труднощі з грошми, то хто із подружжя займеться пошуками додаткового заробітку? а) чоловік; б) насамперед чоловік, але й дружина візьме в цьому участь; в) насамперед дружина, але й чоловік візьме в цьому участь; г) дружина.

20. Хто у вашій сім'ї планує, як і де провести відпустку? а) в основному дружина; 310 б) частіше дружина, але й чоловік бере участь; в) частіше чоловік, але й дружина бере участь; г) в основному чоловік.

21. Хто у вашій сім'ї викликає представників різних ремонтних служб і веде з ними переговори? а) зазвичай дружина; б) частіше це робить дружина, але інколи й чоловік; г) частіше це робить чоловік, але інколи й дружина; г) зазвичай це робить чоловік. Обробка результатів полягає у підрахунку, якою мірою та чи інша роль реалізується чоловіком і дружиною.

Ключ (розподіл запитань за конкретними сімейними ролями):

1. Виховання дітей – запитання № 9, 13, 14.

2. Емоційний клімат у сім'ї – № 2, 15, 18.
3. Матеріальне забезпечення сім'ї – № 19, 3, 16.
4. Організація розваг – № 20, 8, 4.
5. Роль «господаря», «господині» – № 17, 5, 21.
6. Сексуальний партнер – № 10, 6, 11.
7. Організація сімейної субкультури – № 1, 7, 12.

Індекси з кожної сфери підраховуються як середнє арифметичне трьох запитань. У запитаннях № 1, 4, 5, 6, 8, 10, 11, 14, 15, 17, 18, 19 першій альтернативі приписується значення «1», другій – «2», третій – «3», четвертій – «4».

В інших запитаннях значення приписуються у зворотному порядку, тобто у запитаннях № 2, 3, 7, 9, 12, 13, 16, 20, 21 першій альтернативі приписується значення «4», другій – «3», третій – «2», четвертій – «1». Підрахунок за сферами здійснюємо так:

1.  $(+9+13+14):3$
2.  $(+2+15+18):3$
3.  $(19+3+16):3$
4.  $(+20+8+4):3$
5.  $(17+5+21):3$
6.  $(10+6+11):3$
7.  $(1+7+12):3$

Чим вищий бал, тим більше ця роль в опитуваній сім'ї реалізується дружиною, чим нижчий – чоловіком. Якщо величина близька до 311 середнього значення, то цю роль обоє партнерів реалізують приблизно однаково.

## **МЕТОДИКА**

### **Характер взаємодії подружжя в конфліктних ситуаціях**

Шкала можливих реакцій на визначену ситуацію: а) категорично не згідна з тим, що чоловік робить і говорить у певній ситуації, активно заперечую йому й стою на своєму (-2); б) не згідна з тим, що чоловік робить і говорить у певній ситуації, демонструю своє незадоволення, але уникаю відкритого обговорення (-1); в) нічого не розпочинаю, не виказую свого ставлення, чекаю подальшого розвитку подій (0); г) у цілому згідна з тим, що чоловік робить і говорить, але не вважаю за необхідне відкрито виражати

своє ставлення (І); г) повністю згідна з тим, що чоловік робить і говорить у певній ситуації, активно підтримую його й схвалюю (2).

### Текст методики<sup>18</sup>

1. Ви запросили своїх родичів у гості: чоловік, знаючи про це, несподівано пізно повернувся додому. Вас це дуже засмутило й після відходу гостей ви висловлюєте чоловікові своє засмучення, а він не може зрозуміти причину незадоволеності. Ви...

2. Чоловік уже багато разів обіцяв вам зробити дещо в будинку (квартирі), але й досі ним нічого не зроблено. Ви...

3. Ви довго стояли в черзі у магазині; продавець постійно відволікався, хамив покупцям. Коли підійшла ваша черга, чоловік, на ваш погляд, дуже різко почав розмовляти з ним. Ви неприємно здивовані його тоном. Ви...

4. Уже пізно, дитині треба лягати спати, але їй не хочеться, а чоловік усе-таки намагається відправити її в ліжко. Ви втручаєтесь і дозволяєте дитині ще трішки погратися, кажучи, що завтра вихідний. Чоловік наполягає на своєму. Ви ...

5. Ви домовилися вихідний день провести разом удома. Але несподівано вам зателефонували батьки й запросили до себе. Ви раптово почали збиратися. Чоловік незадоволений, що ваші спільні плани порушили. Ви...

6. У чоловіка поганий настрій. Ви здогадуєтесь, що в нього неприємності на роботі, хоча він нічого не говорить. Ви намагаєтесь викликати його на розмову, але він уникає її. Ви...

7. Ви з чоловіком запрошені на день народження друга, грошей на подарунок не вистачає. Вам здається, що саме чоловік у цьому місяці витратив дуже багато. Ви...

8. Ваша подруга ділиться з вами та вашим чоловіком своїми проблемами та переживаннями. Одне із зауважень чоловіка, на ваш погляд, випадає із загального тону розмови та є образливим для співбесідниці. Ви...

9. Вам обом потрібно затриматися на роботі й немає кому побути з дитиною. Ви вважаєте, що ваші справи важливіші й це повинен зробити чоловік, але він не згідний. Ви...

---

<sup>18</sup>Працюючи з методикою, потрібно використовувати два різних варіанти для чоловіка та дружини, оскільки один спільний варіант може викликати непорозуміння в респондентів

10. Ви почали ремонт квартири. Несподівано з'ясувалося, що цей задум обійдеться дорожче, ніж ви планували. Чоловік із самого початку ставився скептично до ваших планів, а тепер дуже сердитий на вас за непередбачені витрати. Ви...

11. У Вас є улюблена справа. Чоловік радить залучити до цієї справи дитину. Ви ж вважаєте, що дитина буде вам заважати, а чоловік продовжує наполягати. Ви...

12. Ви намагаєтеся вийти з будинку в справах, а чоловік хоче з вами поговорити й незадоволений, що ви відмовляєтеся затриматися на декілька хвилин. Ви ...

13. Із юності у вас лишилося багато друзів-чоловіків. Ви із задоволенням спілкуєтесь із ними, вони заходять до вас у гості. У чоловіка ці візити викликають незадоволення. Ви...

14. Ви зайшли до чоловіка на роботу. Його не виявилось на місці, і поки ви його чекали, вам явно вдалося завоювати симпатію його колег-чоловіків. Вас здивувала негативна реакція чоловіка. Ви...

15. Вам здається, що чоловік періодично не на те витрачає гроші. Ось знову він купив непотрібну, на ваш погляд, річ, але чоловік вважає, що вона необхідна в домі. Ви...

16. Ви просите чоловіка допомогти дитині підготувати уроки, тому що самі гірше знайомі з цим предметом, а чоловік продовжує займатися своїми справами й відправляє дитину до вас, кажучи, що йому ніколи. Ви ...

17. Останнім часом на роботі ви багато спілкуєтесь з одним із ваших колег. Ви часто телефонуєте один одному, згадуєте про нього в розмові з чоловіком. Чоловікові це явно неприємно. Ви...

18. Ви випадково зустріли свою стару знайому, розговорилися з нею й вона вмовила вас зайти до неї додому. Ви були в неї цілий вечір і пізно повернулися додому. Чоловік хвилювався й коли ви повернулися, виказав вам своє незадоволення. Ви...

19. За декілька днів до зарплати знову виникла розмова про те, що грошей не вистачає. Чоловік вважає, що ви не достатньо працюєте для забезпечення сім'ї. Ви...

20. Ви провели вечір разом із новими друзями, які подобаються чоловікові, але вам не дуже симпатичні. На ваш погляд, із ними було нудувато, але ви намагалися цього не виказувати, а по дорозі додому чоловік раптово виявив незадоволення тим, як ви поводити себе з його друзями. Ви...

21. Ваш чоловік збирається до своїх старих друзів у гості. Вам хотілося б піти з ним, але він не пропонує вам цього. Ви...

22. У Вас є улюблене заняття, якому ви приділяєте вільний час. Чоловік не розділяє цього інтересу й навіть відкрито виражає своє незадоволення. Ви...

23. Чоловік покарав дитину, але вам здається, що учинок не настільки серйозний і ви починаєте гратися з дитиною, чоловік незадоволений цим. Ви...

24. В гостях у друзів вас познайомили з симпатичною жінкою. Ваш чоловік протягом усього вечора сидів із нею поряд, танцював і про щось жваво розмовляв. Вас це зачепило. Ви...

25. Ви збираєтеся провести неділю вдома, але виявилось, що чоловік пообіцяв друзям провідати їх. Вам дуже не хочеться йти. Ви...

26. Ви розповіли подрузі про ваші сімейні проблеми. Чоловік дізнався про це й був дуже незадоволений, оскільки вважав, що не слід розповідати всім і кожному про такі речі. Ви...

27. Чоловік давно просив вас зашити штани. «Сьогодні він хотів одягнути їх, але вони виявилися не зашитими. Він висловлює своє незадоволення, незважаючи на те, що знає: вам було ніколи. Ви...

28. Знайомий вашої сім'ї вже не вперше підвів вас і ви вважаєте, що йому потрібно відверто висловити своє незадоволення. Чоловік каже, що не потрібно надавати цьому великого значення. Ви...

29. У Вас поганий настрій і вам хочеться поділитися з чоловіком своїми переживаннями й сумнівами. Ви намагаєтеся заговорити з ним, але він не помічає вашого стану й відповідає, що поговорити можна пізніше, а зараз йому ніколи. Ви...

30. Приятель чоловіка подзвонив і попросив вас передати щось йому, як тільки той повернеться додому. У вас було багато справ, і ви згадали про це тільки пізно ввечері. Чоловік був дуже незадоволений і різко сказав, що ваша необов'язковість уже не вперше ставить його в незручне становище. Ви...

31. Увечері ви збираєтеся разом із чоловіком подивитися телевізор, однак ваші інтереси не збігаються: вам хочеться дивитися передачі по різних каналах. Кожен із вас наполягає на своєму. Ви...

32. Ви обговорюєте з друзями плани спільної відпустки. Чоловік несподівано починає виступати проти вашої пропозиції. Ви...

Усі ситуації групуються у вісім блоків:

1. Ставлення до родичів та друзів – № 1, 5, 8, 20.
2. Виховання дітей – № 4, 11, 16, 23.
3. Прояв автономії одним із подружжя – №6, 18, 21, 22.
4. Порухення рольових очікувань– № 2, 12, 27, 29.
5. Неузгодженість норм поведінки – № 3, 26, 28, 30.
6. Прояв домінування одним із подружжя – № 9, 25, 31, 32.
7. Прояв ревності – № 13, 14, 17, 24.
8. Розбіжності в ставленні до грошей – № 7, 10, і 5, 19.

Крім того, ситуації можуть бути розділені на дві групи за основою «винуватого в конфлікті». Слово «вина» ми беремо в лапки, оскільки йдеться не про реальну винуватість (яку взагалі важко виявити), а про привід до сварки. У ситуаціях № 4, 5, 9, 10, 11, 13, 14, 326 17, 19, 22, 23, 26, 27, 30, 31 більше у виникненні конфлікту «винен» респондент, а в ситуаціях № 1, 2, 3, 6, 7, 8, 12, 15, 16, 20, 21, 24, 25, 28, 29, 32 такий привід подав чоловік (дружина).

Результати методики отримують методом розрахунку загального індексу (середнє арифметичне відповідей за всіма ситуаціями), а також окремих індексів за блоками (середнє арифметичне з кожного блоку). Значення індексів змінюються від -2 до 2. Негативне значення індексів свідчить про негативну реакцію респондента в конфліктних ситуаціях, позитивні – про позитивні реакції. Значення, близькі до 1 або до -1, підкреслюють пасивний характер поведінки під час сімейних непорозумінь, а близькі до 2 чи до -2 – про активну позицію в певних ситуаціях. Отримані дані дають можливість стверджувати й про загальний рівень конфліктності в парі. Чим ближче значення загального індексу до -2, тим більш конфліктний характер має взаємодія подружжя.

### **БЛОК 3. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА САМОІДЕНТИФІКАЦІЯ ГЕНДЕРНИХ ІДЕНТИЧНОСТЕЙ**

Відомо, що у людини є як мінімум три статеві ідентичності: біологічна, суб'єктивно-психологічна і соціально-рольова. З двох останніх складається те, що прийнято називати *гендером*. Гендер є скоріше психосоціальним, ніж біологічним утворенням і має власні візуальні індикатори. Останні виявляють себе в структурно-морфологічних ознаках *будови обличчя, тіла, вербальної поведінки, професійної ніші, складових невербальної комунікації*

*(жестів, міміки, пантоміміки), а також у різних факультативних візуальних ознаках (стилізаціях одягу, використанні аксесуарів і татуювань і т.п.).*

За відсутності ознак інверсії або розщепленості (гомосексуальності, андрогінності, бісексуальності), гендер може бути чистим і змішаним.

В «чистому» гендері свідомою установкою на виявлення певних статево-рольових рис співпадає із установкою індивідуального безсвідомого, тобто, особа, і з позиції діяча, і з позиції спостерігача усвідомлює себе, відповідно, жінкою або чоловіком.

В змішаному гендері особа на рівні свідомості виявляє риси біологічного гендеру, але установки її безсвідомого, а також доступна для спостерігача стереотипізована поведінка містить ознаки гендеру, протилежного біологічній статі – чоловічого або жіночого. Так, чоловік може бути чоловіком лише «в тілі», проте в своїх психічних проявах демонструвати фемінні ознаки. Те ж саме може відбуватись і з жінкою: вона може бути жінкою лише в своїх тілесних виявах, проте в поведінці і мисленні демонструвати ознаки чоловічості (маскулінності).

В соціалізації чоловіків і жінок формуються такі диспозиції, що знаходять проективно-візуальне втілення в зазначених складових.

Чоловікам в процесі соціалізації навіюються установки щодо необхідності виявів таких рис, як достатня агресивність, наполегливість, слабо виражена емоційність (емоційна прихованість), інструментальність (вміння маніпулятивно поводитись із людьми і речами) і т.п. На морфофенотиповому рівні це знаходить своє вираження у вигляді доміантності жорстких, м'язово-рельєфних, частіше асиметричних, астенічно-атлетичних конфігурацій.

Такі морфофенотипові особливості відобразатимуть експектації щодо типового чоловіка, у якого має бути «жорстка персона» - потужна маска для приховування своєї індивідуальної справжності і, відповідно, жорсткий м'язовий рельєф, який в соціально-рольовому плані відповідатиме чоловічій індивідуалізації, програмам свідомості та поведінки, націленим на розрізнення власного «Его» і зовнішнього середовища. В етології тварин подібні риси були філогенетично виправданими за рахунок того, що самці, які виявляли ознаки емоційності були більш вразливими для особин конкуруючих видів.

Саме тому і в природі, і в суспільстві для чоловіків легітимізувалася стратегія такого поводження з емоційною сферою, яка відповідає більш жорсткому придушенню, блокуванню, маскуванню різноманітних афектів. Останнє, до речі, побічно впливає на соціодемографічні показники чоловічої смертності від серцево-судинних захворювань. Останні за кількісною поширеністю пов'язуються з чоловіками.

Адже «справжній» (у вимірі середньо-нормативних американських уявлень) чоловік не повинен плакати, видавати ознак власної знервованості, депресивності, неурівноваженості тощо. Цього очікує суспільство, тим самим прирікаючи більшість чоловіків на проривання смертоносних афективних хвиль через судини, серце та ін. життєво важливі органи. Тому обличчя, що стоїть ближче до маскулінного гендеру, містить більше рельєфностей, нерівностей, кістковості, жорстко-структурних утворень, що говорить про спроможність суб'єкта не пластифікуватись в соціальному середовищі, а чинити йому опір.

Те ж саме стосується і тіла особи із маскулінною гендерною домінантою: воно стоїть ближче до полюсу атлетичності-м'язовості та астенічності-кістковості, що відповідає більш ригідній (у порівнянні із фемінною) его-ідентичності.

Тіло суб'єкта із маскулінною гендерною домінантою містить якщо не м'язовий панцир, то, принаймні, корсет або ж, як мінімум, достатньо виражені м'язові сегментації. Останні відповідають не лише на прояви агресивно-силових поведінкових програм (які в нинішньому гіперцивілізованому суспільстві із нормально функціонуючою системою безпеки стають витребуваними набагато рідше), але і за резистентність (витривалість) щодо різного роду асимілюючих впливів соціальності. Для протистояння соціальним асиміляціям різного походження м'язовий панцир є релевантнішим за різного роду «м'які форми» (про це піде мова далі).

Вибудовування м'язової «стілки» має соціальну доцільність ще і в тому, що така морфотипова варіація має і певний товарно-естетичний вигляд, а дана складова також враховується на ринку особистостей в умовах конкуренції, йдеться про відповідне навіювання страху та різних тривожно-фобічних емоцій щодо інших чоловіків-конкурентів, внесення латентної сексуальної атракції в екзис та поведінку щодо інших жінок.

Носій фемінного гендеру в соціальних очікуваннях вглядає деякою протилежністю маскулінного. В гендерних диспозиціях фемінності фігурують сенситивність, гнучкість, пластичність, комунікабельність і комунікативна компетентність, соціабельність, терплячість, толерантність тощо. Всі цим соціальним експектаціям-атрибутивам відповідають свої морфофенотипові візуальні індикатори: заокругленість, овальність, симетризованість, слабо виражена рельєфність і кістковість на тлі домінування рихлості (підноїдності, підноморфності).

Носій фемінності має бути (в соціально-рольовому відношенні) пластичним, адаптивним і гнучким, тому на візуальному рівні конструкції м'якої персони відповідатиме округле обличчя із майже невираженою кістковістю, м'язовою рельєфністю та різними асиметріями ( в цьому плані

більшій симетризованості обличчя відповідає фемінність, і різним візуальним асиметриям – маскулінність).

До того ж, «м'яка» персона дозволяє здійснювати соціальне внедріння, різного роду асиміляції та інтервенції, тобто, в своїх поведінкових програмах фемінність виявляється орієнтованою скоріше на «узагальненого іншого», ніж на себе.

Дана обставина пояснюється не лише зниженням опору середовищній асиміляції («м'яка» персона із візуальними складовими плавності легше «розсуває» власні кордони для різних агентів зовнішнього впливу), але і деморфізуючим впливом цієї м'якої персони на оточення.

Отже, носій фемінного гендеру і в своїх візуально-фізіогномічних проявах стоїть ближче до полюсу соціальної норми, в той час як носій маскуліного гендеру - до точок соціального екстремуму, різного роду крайнощів (маргінальність, девіантна поведінка, геніальність).

Такі дистинкції відповідають соціально-рольовій і духовно-практичній навантаженості фемінного і маскуліного в філогенезі: чоловіче пов'язане із ініціацією проривів та епохами нестабільності (інноваційності), жіноче – із репродукцією, консервацією та родовим мультиплікуванням, досвідом відтворення узвичаєних зразків.

На рівні тілесної будови візуально-соціальне структурування фемінності виявляється в посиленні компоненти горизонталізованості (у маскуліних типів – вертикалізованості): тіло стає більш (у порівнянні із носіями маскуліного гендеру) м'яким, округлим, пристосованим до соціальної екстенсії (проявів горизонтальної соціальної мобільності). В соціально-еволюційному аспекті фемінність відповідає періоду стабілізації і кристалізованих соціальних ідентичностей, в аспекті соціально-групової приналежності – соціальним групам із консервативною компонентою ментальності (селянство, міщанство, в меншій мірі – буржуазія, хоча за певних обставин – виникнення сімейних олігархій).

В той же час, вертикалізована будова тіла відповідає *інтенсії* (духовно-практичній напруженості), що корелює із соціальними диспозиціями маскуліності. Вертикалізованості маскуліного відповідає і його більш виражена *сегментація* (виділеність меж між різними зонами (сегментами) тіла, м'язовий рельєф і т.п.).

«Кращій розчленованості психічних даних у его-свідомості чоловіка відповідає більша визначеність в будові його тіла, тоді як більш слабка розчленованість психічних даних жінки гармонує з ніжністю, закругленістю та розпливчатістю жіночого тіла та обличчя. З цим висновком співпадають результати порівняльної чутливості обох статей, які показали, всупереч

поширеній думці, що чутливість чоловіків є тоншою, навіть якщо зупинитися на середніх типах»<sup>19</sup>.

Описані візуальні атрибуції, що несуть здебільшого соціально-стереотипову зумовленість, виявляються і в змішаних гендерних типах. Так, у чоловіків з жіночим гендером виявлятиметься більша симетризованість, пластицізованість, округла рельєфність (домінування колоподібних і овальних форм в тілі і обличчі, менш виражена кісковість і м'язовість тілесної статури і обличчя, включеність в структуру тіла елементів пікноідності (пікноморфності) у вигляді розширеної тазової зони, потовщення нижніх кінцівок, поява «другого» підборіддя і т.п. Такі візуальні атрибуції відповідатимуть більш високій сенситивності (чутливості), зниженій агресії та, відповідно, соціально-волюнтативним якостям, максимізованій безпечності.

Дослідження кореляцій рівня тривожності і перцептивної оцінки морфотипів, проведені Ляйппе і Зімбардо, показали, що найнижчі показники тривожності корелюють із сприйняттям пікноїдних (пікноморфних чоловіків – жінками). Та ж сама картина спостерігалася і щодо сприйняття жінок чоловіками: пікноїдні жінки оцінювались як емоційно-комфортні, грайливі, розкуті і т.п.<sup>20</sup>.

Жінки із чоловічим гендером в візуальних особливостях тіла та обличчя нагадують чоловіків (гострі асиметризовано-рельєфізовані форми (ламана та нерівна лінія, гострий кут, гострі квадратично-трикутні конфігурації, в деяких випадках у представниць кавказько-семітських груп – зволошення обличчя на щоках та над верхньою губою), що відображає своєрідну змагальність і конкурентність у взаємодії із чоловіками. Дисонанс з тілесним гендерним типом (біологічною статтю) співвідноситься з атиповою реакцією емансипації (маскулінна зовнішність начебто «легітимуює» звільнення від авторитету чоловічості в професійних самопросуваннях та інших виявах особистої активності).

Жорстке Его жінки-чоловіка (жінки з маскулінним гендером), візуалізоване у вигляді гострих геометричних конфігурацій обличчя, в суспільствах із патріархальними соціально-рольовими диспозиціями, іноді виступає триггером конфліктних ситуацій (в чому виявляється підсвідома оцінка деякими чоловіками негативізмів у проявах маскулінних якостей жінками).

В структурі тіла у жінок із чоловічим гендером візуалізується атиповий м'язовий панцир, що відображає і соціальний запит капіталістичного

---

<sup>19</sup> Вейнингер О. Пол и характер.- М.: Латард, 1997.-358 с.- с.249.

<sup>20</sup>Ляйппе М., Зімбардо , Ф. Социальное влияние.- СПб, «Питер», 2001.- 448 с.- с.211-279.

суспільства на психічну диференційованість. Серед сучасних фото- та кіномоделей можна побачити жінок із м'язовим панцирем, що візуально видає їх орієнтацію на цільову аудиторію чоловіків із гіпермаскуліним та перверсивним (гомосексуальним) гендером.

Роль м'язового панциря як блокатора і контролера сексуально-оргастичних переживань у чоловіко-подібних жінок достатньо розглядалася в літературі з тілесно-орієнтованого психоаналізу<sup>21</sup>. Така тілесна структура видає «соціальну директиву» на повсякчасну мобілізованість і неприпустимість «розслаблення» як життєво небезпечного психічного стану.

Оскільки мода на маскулінізовану тілесність у жінок почала відтворюватись завдяки Європі і Америці, то є підстави припустити, що легітимація таких сигніфікаційно-тілесних практик стала можливою завдяки відповідним шарам соціальної значеннєвості, що представлені в культурних та соціальних кодах цих суспільств.

Йдеться про пріоритування цінностей раціоналізму, вольової регуляції, керованості, підконтрольності поведінки всіляким цензурам і соціальним паноптикумам, що сприяють міцності соціонормативних імплементацій на мікрорівні.

Пояснення також легко знаходиться, якщо згадати про відповідні роботи М. Вебера і Бурдьє, присвячені буржуазній раціоналізації та розчаруванню світу в період становлення буржуазних суспільств. Треба віддати належне і П. Бурдьє в тому, що він розглядає керівний клас як домінуючий суб'єкт символічного капіталу; це впливає з його загальної концепції реконверсії капіталів.

Як основний власник чи контролер економічного капіталу, панівний клас гарантує собі достатні позиції у сфері символічної взаємодії. Справа ще й у тому, що панівний клас є основним споживачем елітних форм культури, освіти, форм споживання і способів проведення дозвілля. З суто технічного боку вони більш якісні, привабливі та досконалі, тому з більшою легкістю трансформуються з речей, об'єктів і предметів у символічні знаки домагань і переваг. Тому панівному класу легше визначити елітну культуру й її символічне подання як єдино можливу і законну.

Задля цього, на думку П. Бурдьє, існують механізми сімейної соціалізації, шкільної та вузівської освіти. Саме тут відбувається пряма трансформація ресурсів: екологічний капітал стає освітнім, щоб потім, на

---

<sup>21</sup>Райх В. Характероанализ / Пер. с англ. А. Боковикова. — М.: «Когито-Центр», 2006. — 368 с.; Лоуэн А. Физическая динамика структуры характера / Пер. с англ. Е. В. Поле; под ред. А. М. Боковикова. — М.: Издательская фирма «Компания Пани», 1996. — 320 с., ил.;

позаосвітньому ринку посад і кар'єр, знову набути матеріалізованої форми. При цьому система освіти відіграє роль лише легітимізації панівного економічного і політичного становища. Набуваючи іншої форми, соціальне панування сприймає вигляд культурної і символічної переваги, отримуючи додаткову легітимізацію свого панівного становища<sup>22</sup>.

Соціальна зумовленість візуалізацій виявляється і в особливостях вербальної поведінки носіїв чистих та змішаних гендерів. У носіїв маскулінного гендеру через вираженість правопівкульної асиметрії спостерігається фактографічно-описова домінанта в стилізації мови (факт і подія домінують над суб'єктивно-оціночними і переживальними висловлюваннями).

Носій М-гендеру здебільшого описує, аналізує і об'єктивує, ніж переживає і оцінює. Предметна описовість (фактографічність) виступає соціальним маркером макропростору (соціального простору, відчуженого від особи, що може переважно описуватись, а не переживатись).

Оскільки в гендерних стереотипах патріархального суспільства маскуліність тривалий час асоціювалася з такою рисою соціального характеру, як мовчазність (в соціальній нормі патріархального соціуму «балаканина» і «балакучість» тяжіють скоріше до полюсу фемінності), то в гендері типової маскуліності т. зв. «безпредметна комунікація» (пов'язана із особистими переживаннями) максимально «згортається», що загалом впливає на соціальну оцінку особи як комунікабельної/некомунікабельної. З такої позиції в вербальній поведінці візуалізується малоговіркість, скороченість синтаксичних конструкцій, вербальна скутість та стриманість риторичних презентацій в публічних контекстах.

У носія фемінного гендеру в мовній поведінці переважає суб'єктивно-оціночна модальність, тобто, оціночно-інтерпретативне ставлення до дійсності. Мовні конструкції характеризуються ускладненою синтактикою, розгорнутістю та емоційною нюансністю, мовно-емоційними напівтонами і підтекстами.

Якщо маскулініум в своїй мові виступає скоріше демістифікатором дійсності (описова і аналітична фактографічність і предметність мови), то фемініум – містифікатором в слові. Фемініум послуговується оціночними термінами (предикативами) частіше, ніж предметними лексемами. Водночас,

---

<sup>22</sup>Вебер М. ИЗБРАННОЕ: ОБРАЗ ОБЩЕСТВА. М: Юрист, 1994.705с.; П'єр Бурдьє. Практичний глузд. — Київ: Український Центр духовної культури, 2003. — 503 с.; П'єр Бурдьє, [Лоїк Вакан](#). Рефлексивна соціологія. Частина II: Чиказький воркшоп / Переклад з англ. [Анастасії Рябчук](#). — Київ: [Медуза](#), 2015. — 224 с.

в вербальній поведінці з'являється велика кількість мікролексем, що пов'язані із афектами та іншими складовими соціального мікропростору.

Оскільки соціальний мікропростір, на відміну від макропростору, виступає присвоєним і привласненим, то мікромовність стає помітною в контрастових тематичних векторах промов, бесід і усної комунікації загалом у маскулініума і фемініума.

Чим ближче особа до гендерного полюсу маскулінності, тим більше спрямованість її пізнавальних інтересів (і, відповідно, їх лексичні репрезентації) пов'язуються із природою, технікою, техніко-фізично-біологічним вимірами діяльності. І навпаки: чим ближче особа до гендерного полюсу фемінності, тим більше спрямованість її пізнавальних інтересів (і, відповідно, їх лексичні репрезентації) пов'язуються із соціальним, педагогічним, художнім та знаково-семіотичним вимірами соціальної діяльності.

З вищезазначеного з необхідністю випливає висновок: чим ближче особа до маскулінного гендеру, тим менше розгорнутих мовних маніфестацій, супутніх її діяльності, вона «видає» в соціальному просторі, і навпаки: чим ближче до полюсу фемінності, тим останніх стає більше. Для візуально-публічного контексту такі особливості мовних практик оцінюються як мовчазність, мовна стриманість, малоговоркість, обмежена риторична презентабельність або ж як комунікабельність, комунікативна компетентність, говіркість, «общительность» (рос.).

Міжгендерні відмінності виявляються також у візуальних відмінностях професійних груп і професійного вибору загалом. Попри все «розмивання» гендерних відмінностей у виборі професії в постіндустріальному суспільстві, зберігаються певні соціальні демаркації між типово-маскулінними та типово-фемінними професіями.

Зрозуміло, що типового чоловіка можна зустріти і серед філологів, і серед програмістів, проте при маскулінній домінанті особа з більшою імовірністю опиниться в техноорієнтованій професійній ніші (серед програмістів), ніж в гуманітарно-орієнтованій ніші (серед філологів та перекладачів).

Загалом особи із маскулінною домінантою тяжіють до менш соціалізованих професій, що характеризуються скороченістю вербальних комунікацій і більшою дистантністю (об'єктивованістю) предмету професійного освоєння (архітектура, медицина, будівництво, кібернетика, фізика, геологія – загалом більшість галузей природознавства).

В соціальних візуалізаціях техно-фізико-біоорієнтована професія постає як обмежено-соціалізована (навіть на рівні буденної свідомості математиків і природознавців іменують «сухарями», що звісно, відображає своєрідну

«черствість» представників цих професійних ніш по відношенню до нюансів і тонкощой соціальних взаємин).

Носії змішаного гендеру виявляють у соціальних візуалізаціях власних професій подібні закономірності. Фемінні чоловіки професіоналізуються у сферах, традиційно пов'язаних із комплексною синтетикою та соціальною практикою (художні, творчі, мовні, дизайнерські, соціально-педагогічні професії), маскулінні жінки – в типово чоловічих професіях (геологи, водії, працівники міліції).

Загальна фемінізованість професійної ніші відбивається і в екзисі (візуальному «фасаді») особи: фемінні чоловіки стають більш естетизованими, витонченими в манерах власної поведінки, прогнозованими і керованими з боку соціальних норм, менш девіантофільними.

Поведінка маскулінних жінок набуває ознак більшої (у порівнянні із «класичними» фемінними жінками) агресивізованості, наполегливості, соціальної дистанційованості, що робить їх і більш адаптованими у професійних сферах, де стають витребуваними волюстичні якості.

Невербально-комунікативні відмінності між чоловічим та жіночим гендерами виявляються в жестиці, міміці та пантоміміці.

Загалом носії маскуліного гендеру (або ж особи, що стоять ближче до маскуліного гендеру) виявляють таку собі соціальну архаїчність в жестових і мімічних патернах (їх мімічна і жестова сфера характеризуються в візуальному плані невиразністю, звуженістю і експресивною «бідністю»). В той же час пантоміміка і тілесна кінетика маскулініумів є розгорнутою розвиненою і виразно-експансивною.

Зазначені відмінності пов'язані з рядом соціофілогенетичних та етіогенетичних чинників минулого, в т.ч. тих, що в більшій мірі стосуються природи і виявлення еволюційних закономірностей. Оскільки на особину чоловічої статі лягала функція силового забезпечення відокремленості власної території і гарантування її «кордонів», то на перший план в виконанні цієї функції виходила розгорнута пантоміміка, яка відповідала вмільй реалізації агресивно-оборонних та агресивно-деструктивних поведінкових програм.

З іншого боку, розвинена міміка та жестика с суперечили б цьому філогенетичному призначенню, оскільки б слугували б скоріше зчитуванню певної інформації (в т.ч. сигналів слабкості) із поведінки агента агресії. Таким чином, в філогенезі відповідні поведінкові прояви, що були пов'язані із жестикою та пантомімікою, в маскуліному гендері залишалися більш примітивізованими і архаїчними, ніж в фемінному.

Навпаки: носії фемінного гендеру (або ж особи, що стоять ближче до полюсу фемінності) виявляють таку собі соціальну архаїчність в пантомімічних патернах (їх тілесно-кінетична сфера характеризується в візуальному плані загальмованістю, скутістю і просторовою мінімізованістю).

В соціальному етикеті експектації щодо невербально-комунікативних сигналів маскулінного та фемінного гендеру є очікуваними дещо різні презентаційні моделі. Жінка, яка сидить в публічній приймальні, широко розкинувши ноги, сприймається (в соціальних експектаціях) як менш адекватна у порівнянні із чоловіком, що дозволяє собі подібне. З іншого боку, подібним же чином сприймається чоловік, який активно жестикулює або виявляє розгорнуту мімічну експресію.

При прояві подібних невербально-комунікативних сигналів в різних соціальних середовищах (відповідно, із маскулінною або фемінною домінантами) вноситься соціально-нормативна поправка: незалежно від біологічного гендеру експресивного (в жестах та міміці) чоловіка-шоумена, як і розкату в пантоміміці жінку-спортсменку сприйматимуть як таких, що відповідають етикетним експектаціям.

### **ЗАПИТАННЯ І ПРОБЛЕМНО-ОРИЄНТОВАНІ ЗАВДАННЯ**

- 1) На основі наведених вище характеристик гендерних ідентичностей, спробуйте ідентифікувати Вашу гендерну ідентичність. Співставте результати такого інтуїтивного самовизначення із результатами тестування за опитувальниками Сандри Бем та М. Хейлмана та К. Пеуса
- 2) Оберіть на власний розсуд будь-якого відомого політика та визначте його гендерну ідентичність. Співвіднесіть характеристики гендерної ідентичності політика/політикині із його професійними та сімейними ідентичностями. Спробуйте пояснити можливу виявлену комплементарність/розузгодженість в ідентичностях.

### **ОПИТУВАЛЬНИК САНДРИ БЕМ НА ВИЯВЛЕННЯ БАЗОВИХ ГЕНДЕРНИХ ІДЕНТИЧНОСТЕЙ<sup>23</sup>.**

**Інструкція:** оцініть наявність (або відсутність) зазначених нижче особливостей психіки (тіла/тілесності). Дайте відповіді тільки «так» чи «ні» («згоден/згодна, незгоден/незгодна»).

---

<sup>23</sup>Bem S. (1993). The Lenses of Gender: Transforming the Debate on Sexual Inequality. Yale University Press.

- 1) Віра в себе.
- 2) Уміння поступатися.
- 3) Здатність допомогти.
- 4) Схильність захищати свої погляди.
- 5) Життєрадісність.
- 6) Похмурість.
- 7) Незалежність.
- 8) Сором'язливість.
- 9) Сумлінність.
- 10) Атлетичність.
- 11) Ніжність.
- 12) Театральність.
- 13) Наполегливість.
- 14) Слабкість на лестощі.
- 15) Вдалість.
- 16) Сила характеру.
- 17) Відданість.
- 18) Непередбачуваність.
- 19) Життєстійкість
- 20) Жіночність.
- 21) Надійність.
- 22) Аналітичність мислення
- 23) Уміння співчувати.
- 24) Ревнивість.
- 25) Здатність до лідерства.
- 26) Турбота про людей.
- 27) Прямота, правдивість.
- 28) Схильність до ризику.
- 29) Розуміння інших.

- 30) Прихованість.
- 31) Швидкість в ухваленні рішень.
- 32) Емпатійність.
- 33) Щирість.
- 34) Самодостатність (вміння покладатися тільки на себе).
- 35) Здатність утішити.
- 36) Пихатість.
- 37) Владність.
- 38) Тихий голос.
- 39) Привабливість.
- 40) Мужність.
- 41) Тепло, щирість.
- 42) Урочистість, важливість.
- 43) Власна позиція.
- 44) М'якість.
- 45) Уміння дружити.
- 46) Агресивність.
- 47) Довірливість.
- 48) Малорезультативність.
- 49) Схильність вести за собою.
- 50) Інфантильність.
- 51) Адаптивність.
- 52) Індивідуалізм.
- 53) Неприйняття сварок і сварливості.
- 54) Несистематичність.
- 55) Дух змагальності і конкуренції.
- 56) Любов до дітей.
- 57) Тактовність.
- 58) Амбітність, честолюбство.

59) Спокійність.

60) Традиційність, прихильність до умовностей.

**Результати (відзначені Вами характеристики) порівнюються з ключем, і за кожен збіг нараховується 1 бал.**

**Ключ:**

1) маскуліність (номери питань): 1, 4, 7,10, 13, 16,19, 22, 25, 28,31, 34,37, 40, 43, 46, 49, 52, 55, 58;

2) фемінність (номери питань): 2, 5, 8, 11,14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 35,38, 41, 44, 47, 50, 53, 56, 59.

Показники маскуліності ( $M$ ) та фемінності ( $F$ ) обчислюються наступним чином: сума балів за маскуліністю ділиться на 20 – це  $M$ , та сума балів за фемінністю ділиться на 20 – це  $F$ .

Обчислюється також основний індекс за такою формулою:

$IS = (F - M)$  помножити на величину 2,322.

На основі отриманого результату  $IS$  випробуваного відносять до однієї з 5 гендерних категорій:

1.  $IS$  менше  $-2,025$  - яскраво виражена маскуліність (гіпермаскуліність)  $MM$

2.  $IS$  менше  $-1$  - маскуліність  $M$ ;

3.  $IS$  від  $-1$  до  $+1$  - андрогінність  $A$ ;

4.  $IS$  більше  $+1$  - фемінність  $F$ ;

5.  $IS$  більше  $+2,025$  - яскраво виражена фемінність  $FF$  (гіперфемінність).

**Тест на гендерні координати (IDR-GCT) на основі досліджень М. Хейлмана та К. Пеуса**

Структура<sup>24</sup>: Тест включає у себе 21 питання.

---

<sup>24</sup>Тест на гендерні координати спирається на наступні роботи: Donnelly & Twenge (2016): Masculine and Feminine Traits on the Bem Sex-Role Inventory,

Блок №1 «Характеристики зумовлені фізіологією» (6 питань)

Блок №2 «Прояви гендеру у побуті» (9 питань)

Блок №3 «Я і відносини у суспільстві» 6 питань

Час на проведення необмежений.

**Інструкція:** Ви отримаєте бланк із питаннями, після початку опитування, оберіть варіант на бланку, який імпонує вам найбільше. На основі отриманих результатів

### **Блок №1 «Характеристики зумовлені фізіологією»**

#### **1) Охарактеризуйте, як ви орієнтуєтесь на незнайомій для Вас місцині**

А) У мене майже ніколи не виникає з цим проблем, я з легкістю можу знайти правильний шлях.

Б) У мене часто виникають проблеми з орієнтацією на незнайомій місцині, але я завжди можу запитати шлях у людей або знайти його завдяки картам.

#### **2) Уявіть ситуацію: Ви розмовляєте по телефону, у цей же час до вас підходить родич і запитує де саме перебуває той чи інший предмет. З сусідньої кімнати кричить мати: «Вимкни будь ласка плиту, я зараз не можу підійти», а одночасно із тим, щось гуркотить за вікном. Ваші дії:**

А) Усе по порядку: завершу розмову, підскажу відповідь родичу, допоможу мамі, подивлюсь у вікно.

Б) Нічого страшного, я зроблю все в процесі, можу навіть не завершувати розмову.

---

1993–2012: a Cross-Temporal Meta-Analysis. Sex Roles. Hentschel, T., Heilman, M. E., & Peus, C. V. (2019). The multiple dimensions of gender stereotypes: A current look at men's and women's characterizations of others and themselves. *Frontiers in Psychology*, 10(JAN). Robinson, Shaver & Wrightsman (2013): Measures of Personality and Social Psychological Attitudes: Measures of Social Psychological Attitudes. Academic Press.

**3) На ділову зустріч вам слід обрати костюм відносно дрескоду: китайський червоний колір, вашу думку:**

А) Червоний так червоний, але надягну одяг будь-якого кольору і ніхто не помітить різниці.

Б) Різниця суттєва, одягу належного відтінку я не маю, треба запитати у друзів чи піти у магазин. Такі деталі є дуже важливими для самовідчуття.

**4) Вам подарували парфум вашої улюбленої марки, але серія відрізняється від тієї, яку Ви зазвичай використовуєте, тому і аромат не той, що вам потрібен.**

А) Ну і що? Це несуттєво, буду користуватись подарованим, а як він скінчиться, то куплю потрібний із звичним для мене ароматом.

Б) Це суттєва різниця, аромат впливає на мій настрій та самовпевненість. Якщо не сподобається аромат, не буду їм користуватись.

**5) Вам пропонують чудову роботу, але з нічними змінами, як Ви вважаєте, який вплив це матиме на вас?**

А) Я думаю, що це не суттєво, я можу нормально функціонувати навіть в такому режимі.

Б) Це неабияк засмутить мене, адже сон – важливий чинник мого функціонування та здоров'я, але відмовлятись від роботи може не стану.

**6) Чи можете ви сказати, що ви швидко п'янієте від алкоголю, навіть якщо кількість випитого, не є великою?**

А) Не думаю, я відчуваю себе нормально.

Б) Так, алкоголь швидко впливає на мене.

Блок включає в себе питання, основою яких є наукове підтвердження фізіологічних відмінностей між «жіночим» та «чоловічим». Оскільки фізіологія також впливає на гендер, не можна не проаналізувати фундаментальні статеві прояви, але зв'язки між фізіологічними та соціально-статусними характеристиками є не причинно-наслідковими, а корелятивними. На виході впливу виявляється поведінка людей, яка зумовлена особливостями функціонування чоловічого та жіночого мозку: нейрозв'язками, кількістю рецепторів, продукованих ферментів і таке інше.

## **Блок №2 «Прояви гендеру у побуті»**

**7) Ви зайшли до книгарні, і починаєте роздивлятися наявні книги. Яку книгу ви б скоріше обрали?**

- А) Біографію відомих людей, книги з бізнесу або історії
- Б) Романи, психологічні книжки.
- В) Енциклопедію, детектив/можу обрати все з переліченого.

**8) Що саме у спілкуванні з людиною вас дратує більше за все?**

- А) Неповага дратує мене найбільше.
- Б) Невихованість та нахабство.
- В) Коли людина навішує ярлики та нав'язує мені, як я маю себе поводити і виглядати.

**9) Який тип привітання Ви обираєте найчастіше?**

- А) Рукостискання, або кивок головою.
- Б) Легкі обійми, поцілунок.
- В) «Дати кулачок» або просто привітати словами

**10) Які риси характеру Ви поцінуєте у людях найбільше?**

- А) Веселий характер, сміливість.
- Б) Людяність, відкритість, гарні манери.
- В) Лояльність, гнучкість думки, об'єктивність.

**11) До вас мають прийти гості, що турбує Вас у цей момент.**

- А) Та нічого особливо, головне, щоб було комфортно, навіть якщо не буде їжі, замовимо піцу.
- Б) Хвилююсь, щоб усе було чисто і охайно, думка людей є дуже важливою для мене.
- В) Треба без сумніву прибрати помешкання, але сильно перейматись цим не буду.

**12) Під час дискусії на соціальні теми Ви:**

- А) Принципово доводжу свою позицію.
- Б) Намагаюсь зберегти гарні відносини із співрозмовником, навіть, якщо не погоджусь з ним/нею.
- В) Можу аргументувати свою точку зору, але якщо людина не слухає, я не буду намагатись її переконувати, просто залишусь при своїй думці.

**13) Обираючи професію, на чому Ви фокусуєте свою увагу?**

- А) Практичність, амбіції, можливість зростання.
- Б) Хочу працювати із задоволенням, тому спиратимусь на самопочуття.
- В) Я хочу реалізувати себе, займатись тим, що мені цікаво.

**14) Яка проблема сучасного людства вас хвилює найбільше?**

- А) Безглузда гонтива за кращим життям, постійне зростання потреб.

Б) Жорстокість, небажання думати про інших.

В) Вузьколюбність, що люди не хочуть переглядати своє ставлення до світу та один одного.

**15) Обираючи фільм для вечірнього перегляду ви скоріше оберете:**

А) Трилер чи вестерн через екшен і адреналін.

Б) Мелодраму, драму...люблю чуттєвість і романтику.

В) Не має значення, обираю під настрій.

### **Блок №3 «Я і відносини у суспільстві»**

**16) Ваш партнер переживає тяжкі події, як ви будете намагатись йому/їй допомогти?**

А) Зроблю акцент на його/її фізичному комфорті, щоб партнеру їй/йому було легше пережити ці події.

Б) Докладу всіх зусиль, щоб розвіяти сум, буду поруч.

В) Я буду поруч і фізично, і морально.

**17) Що для вас у відносинах є найважливішим?**

А) Можливість спокою поруч.

Б) Взаємопідтримка, що надасть сил рухатись у майбутньому разом.

В) Партнерство.

**18) Уявіть, що ви станете батьками, що саме ви би хотіли дати своїй дитині?**

- А) Забезпечити її/його для комфортного життя, надати освіту.
- Б) Увагу, турботу і тепло.
- В) Розуміння себе та оточуючого світу.

**19) Як ви хочете виглядати в очах партнера?**

- А) Мужньо і впевнено.
- Б) Ніжно і красиво.
- В) Відкрито та комфортно.

**20) Опинившись на побаченні, що ви запам'ятаєте?**

- А) Яким партнер був/була красивою і як ми веселились разом.
- Б) Дрібнички, які викликали прихильність.
- В) Моє відчуття поруч із людиною.

**21) Які можливі проблеми стосунків вас непокоять найбільше?**

- А) Нерозуміння один одного, тиск з боку партнера/партнерки.
- Б) Зрада.
- В) Страх втрати інтересу зі сторони партнера/партнерки.

**Ключ до опитувальника:**

**1. Шкала маскулінності.** Варіанти А) в усіх блоках характеризують маскулінність, за кожну відповідь нараховується 1 бал. Просумуйте бали з усіх питань. Здобутий результат є показником маскулінності.

**2. Шкала фемінності.** Варіанти Б) в усіх блоках характеризують фемінність, за кожну відповідь нараховується 1 бал. Просумуйте бали з усіх питань. Здобутий результат є показником фемінності.

**3. Шкала андрогінії та шкала статево-нейтральних якостей.** У блоці №2 і №3 варіант В) характеризує андрогінність. Шкала є додатковою, для полегшення вибору.

**Інтерпретація:** Якщо за результати набраних балів Ви досягли середніх показників маскулінних та фемінних якостей, то Ви належите до андрогінного типу, типу гендерної ідентичності, який має характеристики чоловічої і жіночої статей. Ваша поведінка є гнучкою, ви можете бути амбіційною та мужньою людиною, яка може стояти на своєму, але у той же час ви можете бути поступливою, комунікабельною та відкритою людиною. Якщо Ви набрали більшу кількість балів за оцінкою фемінних якостей, то Ви є людиною, на співчуття якої розраховують і близькі, і друзі, і колеги. Проте в обставинах, які потребують домінування та наполегливості і там, де є потреба домагатися безумовного підпорядкування, Ви виявляєте слабкість характеру, ухиляєтесь від конфліктів, передаєте розв'язання своїх проблем іншим людям. Якщо у Вас є яскраво вираженими маскулінні якості, то Ви здатні протистояти всім негараздам, згуртовувати людей навколо себе, надихати їх на досягнення цілей. Ви є амбіційними, не боїтесь проблем та перешкод, Ви жадаєте самоствердження як на роботі, так і у відносинах з людьми. Проте, іноді вам може бракувати м'якості, компромісу у взаємодії з людьми навколо, співчуття та емпатії.

## ПРАКТИКУМ 4.

### ТЕМА ПРАКТИКУМУ: ВІЗУАЛЬНО-АНАЛІТИЧНА ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТІЛЕСНО-МОРФОЛОГІЧНИХ ТА ПСИХО- ПОВЕДІНКОВИХ ОЗНАК (6 ГОДИН).

#### БЛОК 1. ІДЕНТИФІКАЦІЯ М'ЯЗОВИХ ЗАТИСКІВ ЗА РАЙХОМ- ЛОУЕНОМ

**Таблиця 1.1. Затиски та їх психічне значення за Райхом-Лоуеном**

ЗОНА ЗАТИСКУ І ТИП ЗАТИСКУ	ПСИХІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ	
1. ШИЙНО-ОБЛИЧЧЕВІ ЗАТИСКИ	1.1. М'ЯЗОВИЙ ГІПЕРТОНУС (НЕПОВОРТКІСТЬ ШИЇ ТА МАСКОПОДІБНІСТЬ ОБЛИЧЧЯ ЗА РАХУНОК СКУТОСТІ ДРІБНИХ М'ЯЗІВ)	ІСТЕРИЧНИЙ (ДЕМОНСТРАТИВНИЙ, ТЕАТРАЛЬНИЙ) ХАРАКТЕР
	1.2. М'ЯЗОВИЙ ГІПОТОНУС ("ОБВИСЛА" ШИЯ)	ОРАЛЬНИЙ (ДЕПРЕСИВНИЙ) ХАРАКТЕР, ШИЗОЇДНИЙ ХАРАКТЕР
2. ЗАТИСКИ ПЛЕЧОВОГО ТА ГРУДНОГО РІВНЯ	2.1. М'ЯЗОВИЙ ГІПЕРТОНУС (ПЕРЕНАПРУЖЕНІСТЬ ГРУДНИХ, М'ЯЗІВ, ЩО Є ВИРАЖЕНИМ У «РОЗДУТОСТЬ» ГРУДНОЇ КЛІТИНИ)	НАРЦИСИЧНИЙ ХАРАКТЕР, МАЗОХІСТСЬКИЙ ХАРАКТЕР
	2.2 М'ЯЗОВИЙ ГІПОТОНУС (ОПУЩЕНІ ПЛЕЧИ, ВПАЛІ ГРУДИ, ЩО Є ЗУМОВЛЕНИМ ЯК СЛАБКИМ ТОНУСОМ М'ЯЗІВ, ТАК И СТРУКТУРНИМ ДЕФЕКТОМ)	ОРАЛЬНИЙ (ДЕПРЕСИВНИЙ) ХАРАКТЕР, ШИЗОЇДНИЙ ХАРАКТЕР
3. ДІАФРАГМАЛЬНО- ЧЕРЕВНІ ЗАТИСКИ	3.1. М'ЯЗОВИЙ ГІПЕРТОНУС (ПЕРЕНАПРУЖЕНІСТЬ ГРУДНИХ М'ЯЗІВ, ЩО Є, ВИРАЖЕНОЮ В ПЛАСКОМУ ЖИВОТІ, КУБИКАХ ПРЕСУ ТА ІНШИХ ОЗНАКАХ. СПЛОЩУВАННЯ/ВИСУШУВАННЯ, "РЕЛЬЄФЗАЦІЇ" М'ЯЗІВ)	ПСИХОПАТИЧНИЙ ХАРАКТЕР, НАРЦИСИЧНИЙ ХАРАКТЕР
	3.2. М'ЯЗОВИЙ ГІПОТОНУС ("ОБВИСЛИЙ" ЖИВІТ ІЗ СКЛАДКАМИ ШКІРИ/ЖИРУ)	ОРАЛЬНИЙ (ДЕПРЕСИВНИЙ) ХАРАКТЕР
4. АНАЛЬНО- ГЕНІТАЛЬНІ ЗАТИСКИ	4.1. М'ЯЗОВИЙ ГІПЕРТОНУС (ПЕРЕНАПРУЖЕНІСТЬ СІДНИЧНИХ М'ЯЗІВ, ЩО Є ВИРАЖЕНИМ У ГІПЕРРУХЛИВОСТІ СТЕГОН ЯКА Є ПОМІТНОЮ ПРИ ХОДІ)	ІСТЕРИЧНИЙ (ДЕМОНСТРАТИВНИЙ, ТЕАТРАЛЬНИЙ) ХАРАКТЕР, НАРЦИСИЧНИЙ ХАРАКТЕР
	4.2. М'ЯЗОВИЙ ГІПОТОНУС (СТРУКТУРНОЮ ОЗНАКОЮ Є СЛОЩЕНІСТЬ СІДНИЧНИХ М'ЯЗІВ)	ОРАЛЬНИЙ (ДЕПРЕСИВНИЙ) ХАРАКТЕР, МАЗОХІСТСЬКИЙ ХАРАКТЕР, ПАСИВНО-ЖІНОЧИЙ ХАРАКТЕР
	5.1. М'ЯЗОВИЙ ГІПЕРТОНУС	МАЗОХІСТСЬКИЙ

<b>5.ЗАТИСКИ НИЖНІХ КІНЦІВОК</b>	<b>(КОЛЕСОПОДІБНЕ ВИКРИВЛЕННЯ НІГ ПО ЗОВНІШНЬОМУ КОНТУРУ)</b>	<b>ХАРАКТЕР</b>
	<b>5.2. ГЕНІТАЛЬНО-ЕКСПІБІЦІОНІСТСЬКИЙ ЗАТИСК (РОЗГОРНУТІСТЬ КІНЦІВОК В ЗОНІ СТОПИ НАЗОВНІ З ЇХ РІЗНОСПРЯМОВАНІСТЮ ПРИ ХОДІ)</b>	<b>ІСТЕРИЧНИЙ (ДЕМОНСТРАТИВНИЙ, ТЕАТРАЛЬНИЙ) ХАРАКТЕР, НАРЦИСИЧНИЙ ХАРАКТЕР</b>
	<b>5.3 М'ЯЗОВИЙ ГІПОТОНУС (КОЛЕСОПОДІБНЕ ВИКРИВЛЕННЯ НІГ ЗА ВНУТРІШНІМ КОНТУРОМ АБО ЗАДЕРЕВ'ЯНІЛА ХОДА З ХАРАКТЕРНИМ ВОЛОЧІННЯМ КІНЦІВОК)</b>	<b>ОРАЛЬНИЙ (ДЕПРЕСИВНИЙ) ХАРАКТЕР, МАЗОХІСТСЬКИЙ ХАРАКТЕР, ПАСИВНО-ЖІНОЧИЙ ХАРАКТЕР ШИЗОІДНИЙ ХАРАКТЕР</b>

**Завдання 1.1.** Опишіть м'язові затиски, які Ви маєте можливість спостерігати у себе. Сформулюйте візуально-аналітичні гіпотези щодо тих чи інших особливостей характеру (характерів), які можуть відповідати ідентифікованим затискам.

**Завдання 1.2.** Скориставшись матеріалами навчального посібника та наступними посиланнями на відео, ідентифікуйте м'язові затиски у учасників відеосюжетів. Сформулюйте візуально-аналітичні гіпотези щодо тих чи інших особливостей характеру (характерів), які можуть відповідати ідентифікованим затискам.

[https://www.youtube.com/watch?v=Pxbw-HBv11s&t=124s&ab\\_channel=UkrinformTV](https://www.youtube.com/watch?v=Pxbw-HBv11s&t=124s&ab_channel=UkrinformTV)

<https://www.youtube.com/watch?v=fn4bRoZxB4I>

<https://www.youtube.com/watch?v=MA1zOkUEdP4>

<https://www.youtube.com/watch?v=MlrmMLT9STM>

## **БЛОК 2. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПСИХІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗА АНАТОМО-ФІЗІОЛОГІЧНИМИ ТИПОЛОГІЯМИ**

**Завдання 2.1.** Здійсніть самоідентифікацію за типологіями Е. Ледо, Е. Кречмера та В. Шелдона. Сформулюйте аналітичні гіпотези щодо наявних у Вас психічних особливостей характеру, темпераменту та потенційних психічних відхилень (див. типологію Е. Кречмера).

**Завдання 2.2.** Заповніть таблицю на основі ознайомлення із матеріалом лекції 4 навчального посібника, вказавши відповідність тієї чи іншої ознаки і висунувши візуально-аналітичні гіпотези щодо психічних особливостей наступних політиків

	Типологія Е. Ледо	Типологія Е. Кречмера	Типологія В. Шелдона
В. Зеленський			
П. Порошенко			
В. Путін			
О. Лукашенко			
Е. Макрон			
О. Шольц			
Д. Байден			

### БЛОК 3.

#### ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПСИХІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗА ПСИХО-ПОВЕДІНКОВИМИ ТИПОЛОГІЯМИ

**Завдання 3.1.** Скориставшись таблицею 3.1. та матеріалом лекції 5 навчально-допоміжного посібника, здійсніть самоідентифікацію ознак ліво/правопівкульності за типологією І. Павлова.

**Завдання 3.2.** Передивіться (вибірково) відеоматеріали за наступними посиланнями і скориставшись таблицею 3.1. та матеріалом лекції 5 навчально-допоміжного посібника, сформулюйте аналітичні гіпотези щодо вербально-поведінкових ознак військових та політиків, які є представленими в них. Визначте домінуючу право/лівопівкульність цих політиків та спробуйте пов'язати встановлені ознаки із ознаками, ідентифікованими в блоці анатомо-фізіологічних типологій.

[https://youtu.be/fn4bRoZxB4I?si=sMwQgh7eZGD9\\_m7O](https://youtu.be/fn4bRoZxB4I?si=sMwQgh7eZGD9_m7O)

[https://youtu.be/atKNJrvSH\\_g](https://youtu.be/atKNJrvSH_g)

<https://www.youtube.com/watch?v=XzSCMh2ITyE>

[https://www.youtube.com/watch?v=a0-Kcc3BVAg&ab\\_channel=%D0%9E%D1%84%D1%96%D1%81%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8](https://www.youtube.com/watch?v=a0-Kcc3BVAg&ab_channel=%D0%9E%D1%84%D1%96%D1%81%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8)

[https://www.youtube.com/watch?v=MlrmLT9STM&ab\\_channel=DW%D0%BD%D0%B0%D1%80%D1%83%D1%81%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC](https://www.youtube.com/watch?v=MlrmLT9STM&ab_channel=DW%D0%BD%D0%B0%D1%80%D1%83%D1%81%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC)

[https://www.youtube.com/watch?v=k7YmGjlcQdk&ab\\_channel=Diplomatrutube](https://www.youtube.com/watch?v=k7YmGjlcQdk&ab_channel=Diplomatrutube)

**Таблиця 3.1. Стратегії риторичної презентації ліво- та правопівкульних**

<i>Дихотомії ознак</i>	<i>Правопівкульні (художники, емоціонали)</i>	<i>Лівопівкульні (мислителі, інтелектуали)</i>
<p>1. Стратегія риторичної презентації (монотематичність/політематичність, еkleктичність)</p>	<p>Віддають перевагу багатослівності і тематичній множинності в усних та письмових комунікаціях (комунікація формується «за потоком свідомості»). В значному проміжку часу теми комунікації змінюються або ж спостерігається значна варіативність при відсутності базового вектору логічного слідування думки. Слабко виражена мовна інтенція, як і загалом інтерес до змістовної складової комунікації.</p>	<p>Віддають перевагу вербальній стриманості (за відсутності тематичної компетентності) або ж багатослівності і тематичній моновекторності (в значному проміжку часу тема комунікації не змінюється або ж спостерігається незначна варіативність при збереженні базового вектору логічного слідування думки)</p>
<p>2. Модальність комунікації (переживально-оціночно-експресивна/ предметно-акціонально-утилітарна)</p>	<p>В комунікації увага зосереджується на особистісно-центрованих переживальних темах та особистому самовираженні в цих темах</p>	<p>В комунікації увага зосереджується на предметно-знеособлених темах, пов'язаних із абстрактно-функціональною та утилітарною спрямованістю</p>
<p>3. Домінантність</p>	<p>Домінують предикативні</p>	<p>Домінують субстантивні</p>

<i>субстантивних/предикативних термінів</i>	<i>терміни (прикметники, дієприкметники, дієслова)</i>	<i>терміни (іменники)</i>
<i>4. Пріоритетна репрезентативна система (кінстетично-візуальний код/аудіально- дігiтальний код)</i>	<i>Перевага вiддається предикативам кінстетичної та візуальної модальностей</i>	<i>Перевага вiддається предикативам аудіальної та дiгiтальної модальностей</i>
<i>5. Джерело поповнення словника-тезаурусу</i>	<i>Словник-тезаурус поповнюється за рахунок демолексики (тривіалізмів, жаргонізмів, вulьгаризмів, слів- ярликів)</i>	<i>Словник-тезаурус поповнюється за рахунок електолексики (неологізмів)</i>

**Завдання 3.3.** На основі ознайомлення із таблицею предикатів та інших індикаторів репрезентативних систем, описаних в ознайомчому уривку нижче, вибірково передивіться відеоматеріали з військовими та політиками за посиланнями. Визначте їх приналежність до візуального, аудіального, кінстетичного, нюхово-смакового, аудіально-дигітального типів.

- [https://youtu.be/fn4bRoZxB4I?si=sMwQgh7eZGD9\\_m7O](https://youtu.be/fn4bRoZxB4I?si=sMwQgh7eZGD9_m7O)
- [https://youtu.be/atKNJrvSH\\_g](https://youtu.be/atKNJrvSH_g)
- <https://www.youtube.com/watch?v=XzSCMh2ITyE>
- [https://www.youtube.com/watch?v=a0-Kcc3BVAg&ab\\_channel=%D0%9E%D1%84%D1%96%D1%81%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8](https://www.youtube.com/watch?v=a0-Kcc3BVAg&ab_channel=%D0%9E%D1%84%D1%96%D1%81%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8)
- [https://www.youtube.com/watch?v=MIrmmLT9STM&ab\\_channel=DW%D0%BD%D0%B0%D1%80%D1%83%D1%81%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC](https://www.youtube.com/watch?v=MIrmmLT9STM&ab_channel=DW%D0%BD%D0%B0%D1%80%D1%83%D1%81%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC)
- [https://www.youtube.com/watch?v=k7YmGjlcQdk&ab\\_channel=Diplomatrutube](https://www.youtube.com/watch?v=k7YmGjlcQdk&ab_channel=Diplomatrutube)

**Таблиця 3.3.1. Таблиця предикатів**

<b>Візуальні предикати</b>	<b>Аудіальні предикати</b>	<b>Кінестетичні предикати</b>	<b>Нюхово-смакові предикати</b>	<b>Аудіально-дигітальні предикати</b>
блискучий кинути погляд вдивлятися бачити візуалізувати зовнішній вигляд уявляти вдивлятися виглядати виставляти виявляти графічний демонструвати помічати випромінювати зобразити, зникати здаватися колоритний милуватися маскуватися миготіти мерехтіти блимати похмурий	аплодувати безшумно базікати бурмотіти булькати зітхати верещати волати запитувати бурчати вигукувати висловлюватися гармоніювати глухий хмикати гучний	бігти байдужа бити боротися важити хвилюючий вражати тиск рух тримати бійка тремтіти жорсткий жирний сором'язливий комфортний кришитися крутити ласкавий мити м'який набитий настрій нерухомий нести обтяжений	аромат смак гіркий запашний димний їдкий запах затхлий кислий гострий присмак свіжий солодкий солоний	Бути обізнаним вірити питання думати знати легковажний змінюватися мотивувати безглуздий обробляти досвід усвідомити відзначати розуміти зрозумілий опановувати брати до уваги міркувати вирішувати сене свідомий вважати вчитися хороший

спостерігати		пожвавити		
виявити		підстрибувати		
висвітлювати		міцний		
оглядати		стрибок		
відображати		робота		
показувати		розбивати		
передбачати		дратувати		
представляти		поранити		
привабливий		засмучувати		
переглядати		згинати		
ховати		сила		
розглядати		схилятися		
ракурс		змішувати		
розкривати		спокійний		
світанок		страждати		
розглядати		твердий		
виблискувати		теплий		
світитися		терти		
стежити		топтати		
змащений		поспішати		
дивитися		чіпати		
смутний		тремтячий		
витріщатися		тягнути		
темний		захоплювати		
хмарний		зручний		
тьмянний		вислизати		
фокусуватися		вщипнути		
яскравий		вистачати		
ясний		дряпати		

		ЧИСТИТИ		
--	--	---------	--	--

Крім слів-предикатів ми можемо використовувати інші індикатори поточної репрезентації. Ми можемо звернути увагу на ключі очного доступу. Рухи очей вказують нам на репрезентативну систему, до якої людина отримує доступ в даний момент. Бендлер і Гріндер зробили це відкриття на ранньому етапі розвитку НЛП. Вони звернули увагу на те, що коли вони задають певні питання в аудиторії, люди перед тим як відповісти, дивляться в одному і тому ж напрямку. На основі цих попередніх спостережень Джон і Річард розробили НЛП.

Як пізніше зазначив Вудсмолл (Woodsmall, 1990), вони виявили, що «... здійснювані людьми внутрішні і зовнішні процеси корелювали і з рухами очей, і з предикатами».

У книзі «Структура магії, том I і II» (Bandler & Grinder, 1975/1976) Бендлер і Гріндер описали теорію репрезентативних систем, яка зараз є основою НЛП. Однак перший опис патернів очного доступу з'явився в їх класичній праці «З жаб - в принци» (Bandler & Grinder, 1979).

Оскільки рухи очей надають нам потрібну інформацію, ми можемо використовувати їх для встановлення рапорту. Ключі очного доступу - рухи очей в певних напрямках, які вказують на візуальне, аудіальне або кінестетичне «мислення» (обробку інформації). Внутрішні і зовнішні ментальні процеси корелюють і з рухами очей, і зі словами-предикатами.

Звертання уваги на рухи очей людини, коли вона говорить або слухає, доводить невинуватість цих рухів і їх запаралеленість із певними процесами в нервовій системі. Коли більшість правшів дивляться вгору і вліво, вони згадують побачене раніше (візуальна обробка даних з пам'яті). Коли вони дивляться вгору і праворуч, вони конструюють образ, збираючи разом його частини, які вони могли ніколи до цього не бачити.

Спостереження за латеральними рухами очей людини дозволяє дізнаватися, коли людина здійснює візуальну, аудіальну і кінестетичну (в нашій термінології – тактильну) репрезентацію інформації.

Рух очей ліворуч вказує на відтворення слів по пам'яті. Це пояснюється тим, що в НЛП існує уявлення про європейську лінію часу<sup>25</sup>, на якій ліва проекція відповідає виміру минулого часу.

---

<sup>25</sup>Європейська лінія часу дає можливість уявляти час як такий, що представляє собою горизонтальну пряму лінію, що перебуває безпосередньо перед спостерігачем. Ліворуч на цій лінії розташоване минуле, праворуч – майбутнє. На європейській лінії часу побудовані weekly-planners

Рух очей праворуч вказує на конструювання образів. Це пояснюється тим, що на європейській лінії часу права проекція відповідає виміру майбутнього часу.

Якщо людина дивиться вниз і ліворуч, то вона ніби веде внутрішній діалог із власною цензурою про найважливіші цінності і принципи. В даному випадку спостерігається синестезія (комбінація, злиття) двох почуттів людини: вона говорить собі про слова, які позначають почуття (аудіальна модальність), і про концептуально-ціннісне значення цих слів (дігитальна або концептуальна модальність).

Коли людина дивиться вниз і праворуч, вона отримує доступ до тактильних та кінестетичних даних (відчуттів) і емоцій. Погляд перед собою часто вказує на те, що людина створює картини; проте багато людей при цьому ведуть внутрішній діалог.

В деяких випадках ми маємо справу з синестезією - «одночасним переживанням» сенсорного досвіду в двох або більше модальностях, в здійсненні якого має місце автоматичний зв'язок однієї репрезентативної системи з іншою (наприклад, синестезія V-К може припускати сприйняття слів або звуків як забарвлених в певні кольори).

Рухи очей і напрямок погляду не призводять до виникнення внутрішнього досвіду, а відображають обробку інформації в нервовій системі і вказують на неї. Однак через те, що мозок і нервова система інтерактивно функціонують як цілісна система, свідоме управління латеральними рухами очей може допомогти стимулювати відповідну репрезентативну систему. Таким чином, коли я дивлюся вгору і вліво, я стимулюю ту частину мозку, яка зберігає картини мого минулого.

Холл і Боденхаммер подають наступні характеристики основних репрезентативних систем і відповідних їм поведінкових патернів характеру, які можуть бути ідентифікованими у візуальному спостереженні.

**ВІЗУАЛИ.** Особи, для яких ключовими є візуальні репрезентації, часто стоять або сидять з випрямленою шиєю і/або спиною і поглядом, спрямованим вгору. Їх дихання найчастіше є неглибоким і особливо помітним у верхній частині грудей. Коли візуал отримує доступ до образу, його подих може навіть зупинитися на мить. Коли починає формуватися картина, дихання відновлюється. Губи візуалів часто виглядають тонкими і стиснутими. Їх голос часто буває високим і гучним з швидкими і різкими спалахами експресії.

---

(планівники-тижневики), де час тижня є ніби розтягнутим в лінійку, так що він «рухається» з права наліво.

Візуалам є властивими організованість і охайність. Шум може відволікати їх. Вони вчаться і запам'ятовують, представляючи картини. Тому вони, як правило, нудьгують на лекціях і запам'ятовують на них дуже мало. При навчанні візуали люблять і хочуть мати візуальну підтримку, а також вимагають її. Вони виявляють більше інтересу до зовнішнього вигляду продукту, ніж до того, як він звучить і відчувається. Візуали складають приблизно 60% соціальної популяції.

Оскільки візуали організовують свій світ в візуальний спосіб, вони полегшують вихід для своїх емоцій. Швидко створюючи нові візуальні образи-картинки, візуали можуть використовувати їх і супровідні емоції для заміни старих картин і емоцій. Візуал «стає тим, що бачить», легко створюючи нові картини і змінюючи свої внутрішні стани.

За типом тілобудови візуали найчастіше є худорлявими, довготелесими і мають подовжену талію<sup>26</sup>. Вони підтримують пряму вертикальну поставу. Вони потребують достатню кількість резервного візуального простору та просторового дистанціювання щодо оточення, доволі нетолерантно ставляться до просторової зашарженості.

**АУДІАЛИ.** Особи з домінуючою аудіальною системою репрезентації відтворюють сталий окорух «праворуч-ліворуч» по горизонтальній лінії. Дихання аудіалів буде доволі регулярним і ритмічним і особливо помітним на рівні середини грудної клітки. Якщо ви попросите їх описати переживання, вони будуть концентруватися насамперед на його звучанні. При цьому їхнє дихання буде пристосовуватися до вираження тих звуків, які вони чують усередині себе. Вони часто зітхають.

Обробляючи інформацію в термінах звуків (фактично використовуючи аудіальні предикати), аудіали будуть із задоволенням відповідати, використовуючи свої власні звуки і мову музики. Вони часто характеризуються «жвавістю мовлення». Аудіали часто віддають перевагу довгим поясненням. Вони навіть пишаються тим, що можуть ясно і виразно, в розгорнутій формі викладати власні думки.

Через свою багатослівність аудіали можуть домінувати в розмові. Коли вони надмірно стомлюють людей своєю зайвою балакучістю, вони стають «відлюдниками нашої культури». Аудіали багато говорять з собою. Вони часто мають високу чутливість до звуків і легко відволікаються. Через цю підвищену чутливість неприємні або різкі звуки можуть відволікати їх.

---

<sup>26</sup>Згідно типології Кречмера, такі особи є астениками із супутнім їм шизотимічним темпераментом і схильністю до шизофренії у випадках скочування в психоз.

Аудіали навчаються переважно за допомогою слухання. Оскільки інформація через слухові канали надходить послідовно, аудіали також будуть «думати» і запам'ятовувати в методичний, покроковий і послідовний спосіб. Аудіалам подобається, коли інші люди розповідають їм про події, що відбуваються.

Оскільки аудіали надають найбільше значення звукам, при розмові з ними приєднання може відбуватися не лише за предикатами, але і за тональністю, висотністю, ритмом і темпом, тобто, мелодійними особливостями. Використовувані ними предикати і тональність потребують мелодійного звучання, що узгоджується з їх внутрішньою реальністю. Люди з цієї репрезентативною системою складають близько 20% соціальної популяції.

За особливостями тілобудови аудіали мають найчастіше мезоморфний тип статури, займаючи проміжну нішу між худими візуалами і огрядними кінестетиками. При жестикуляції їх руки часто вказують на вуха. Тулуб аудіала буде при розмові нахилитися вперед. Коли аудіал чує звуки всередині себе, він буде відхилитися назад. Аудіали стежитимуть за тим, щоб їх голос був ритмічним і рівним.

**КІНЕСТЕТИКИ.** Кінестетики характеризуються в окуlesiці переважанням окорухів в нижній проекції. Їх погляд буває доволі часто спрямованим донизу (*Холл і Боденхаммер, як і інші автори наполягають на переважанні патерну донизу-праворуч, хоча це не завжди так – прим. автора*).

Вони використовують предикати, що позначають відчуття, руху, дії: торкатися, відчувати, хапати, тепло і т.п. Кінестетики мають черевний тип дихання. Той, хто має тілесні відчуття, дихає глибоко. Їх дихання змінюється в залежності від стану їх почуттів. Губи кінестетиків зазвичай виглядають повними і м'якими. Тон їхнього голосу часто буває низьким, глибоким, хрипким і/або приглушеним.

Кінестетики зазвичай говорять повільно і роблять довгі паузи, коли отримують доступ до інформації. Якщо вони володіють внутрішньою (інтровертною) орієнтацією, їх тіла будуть виглядати повними, округлими і м'якими<sup>27</sup>. Однак якщо кінестетики володіють зовнішньою (екстравертною) орієнтацією, вони, скоріше за все, матимуть м'язову тілобудову.

Тілорухи кінестетиків є переважно уповільненими. Кінестетики віддають перевагу доторкам. При спілкуванні з кінестетиками автори радять

---

<sup>27</sup>Згідно типології Кречмера, такі особи є пікніками із супутнім їм циклотимічним темпераментом і схильністю до маніакально-депресивного психозу.

розташовуватися на невеликій відстані від них, оскільки їм подобається близькість. Кінестетикам важко позбутися негативних емоцій. Через залипання на негативних емоціях може формуватися депресія. Кінестетики складають приблизно 20% соціальної популяції.

**АУДІАЛО-ДИГІТАЛИ.** Людина, яка використовує переважно аудіально-цифрову репрезентативну систему, по суті, діє на метарівні свідомості, себто, над сенсорними рівнями візуальної, аудіальної і кінестетичної репрезентативних систем. В результаті у оточуючих створюється враження, що така людина функціонує в «комп'ютерному» режимі.

В мовному контенті такої людини переважають абстрактні поняття, синтаксична структура характеризується складністю, словниковий запас є доволі значним, а засоби вираження думки – варіативними. Концептуальний режим означає послуговування різноплановими соціолектами та професіолектами, спеціалізованими мовними жаргонами. Вудсмолл (Hall, 1989/1996) відзначав, що вони віддають перевагу спискам, критеріям, правилам, метакомунікації і т.п.

Окорухи у людей з цією метарепазентативною системою будуть відповідати патерну латерального руху, як і у аудіалів, за винятком того, що при отриманні доступу до інформації та після цього вони будуть схильними спрямовувати погляд вниз і ліворуч. Їх дихання буде обмеженим і нерівним. Губи часто будуть виглядати тонкими і стиснутими.

Аудіало-дигітали зазвичай приймають позу з випрямленою шиєю, розправленими плечима і схрещеними на грудях руками. Їх голос буде здаватися монотонним, «роботизованим» і схожим на мову, синтезовану за допомогою ЕОМ. Вони часто мають м'яку і повну статуру. Однак через те, що аудіально-дигітальна система часто відтворює властивості інших репрезентативних систем<sup>28</sup>, ці люди можуть дуже сильно відрізнитися від наведеного опису.

**Завдання 3.4. Спробуйте самоідентифікувати себе як екстраверта або інтроверта на основі інтуїтивних припущень або уявлень, які Ви маєте про себе на основі самооцінки або думки оточуючих. Здійсніть те саме щодо темпераменту, визначивши себе як холерика, флегматика, сангвініка або меланхоліка.**

**Пройдіть тестування за опитувальником Айзенка та перевірте Ваші інтуїтивні припущення та уявлення про себе. Наприкінці**

---

<sup>28</sup>Саме через багатий словниковий запас і вільне володіння складними синтаксичними конструкціями вирізнити аудіало-дигіталів буває доволі важко.

**тестування сформулюйте можливі припущення та висновки щодо наявних розбіжностей між самооцінкою/думкою оточення про Ваш темперамент та результатами тестування.**

**“Тест-опитувальник Г. Айзенка – Eysenck Personality Inventory (EPI)”**

Методика призначена для діагностування екстраверсії/інтроверсії та нейротизму як базисних особистісних вимірів, які описують, на думку автора, всю сукупність рис людини.

Інструкція: “Вам буде запропоновано відповісти на низку запитань. Відповідайте тільки “так” або “ні”, відзначаючи знаком плюс (+) у відповідній графі реєстраційного бланка, якщо Ви згодні, і знаком (-), якщо не згодні, не роздумуйте! Важлива Ваша безпосередня реакція. Досліджуються тільки Ваші особистісні особливості, тому правильних або неправильних відповідей не існує”.

## Текст опитувальника

1. Чи часто Ви відчуваєте потяг до нових вражень, до того, щоб “підбадьоритися”, відчути збудження?
2. Чи часто Ви відчуваєте, що маєте потребу в друзях, які Вас розуміють, можуть Вас підбадьорити або втішити?
3. Ви людина безтурботна?
4. Чи не вважаєте Ви, що Вам важко відповідати “ні”?
5. Чи замислюєтеся Ви перед тим, як що-небудь зробити?
6. Якщо Ви обіцяєте щось зробити, чи завжди Ви дотримуєтеся своїх обіцянок (незалежно від того, зручно це Вам чи ні)?
7. Чи часто у Вас бувають спади та підйоми настрою?
8. Зазвичай Ви дієте та говорите швидко, не роздумуючи?
9. Чи часто Ви відчуваєте себе нещасною людиною без достатніх на те причин?
10. Зробили б Ви майже все, що завгодно, на спір?
11. Чи виникає у Вас почуття сором’язливості й зніяковілості, коли Ви хочете познайомитися з людиною протилежної статі, яка Вам симпатична?
12. Чи буває так, що розізлившись, Ви втрачаєте витримку?
13. Чи часто Ви дієте непомірковано під впливом хвилинного настрою?
14. Чи часто Ви тривожитесь через те, що зробили чи сказали що-небудь таке, чого не слід було б робити або говорити?
15. Чи віддаєте Ви перевагу читанню книг, а не зустрічі з людьми?
16. Чи легко Вас образити?
17. Чи любите Ви часто бувати в компанії?
18. Чи бувають у Вас іноді такі думки, які Ви хотіли б приховати від інших?
19. Чи правда, що Ви іноді настільки сповнені енергії, що все “горить” у руках, а іноді відчуваєте сильну млявість?
20. Чи надаєте Ви перевагу тому, щоб мати поменше друзів, проте особливо близьких до Вас?
21. Чи часто Ви мрієте?

22. Коли на Вас кричать, чи відповідаєте Ви тим же?
23. Чи часто Вас турбує почуття провини? 24. Чи всі Ваші звички хороші й бажані?
25. Чи здатні Ви дати волю своїм почуттям і щосили повеселитися в шумній компанії? 26. Чи вважаєте Ви себе людиною збудливою й чутливою?
27. Чи вважають Вас людиною живою та веселою?
28. Чи часто, зробивши якусь важливу справу, Ви повертаєтеся до неї подумки й міркуєте, що могли б зробити її краще?
29. Ви більше мовчите, коли перебуваєте в товаристві інших людей?
30. Ви іноді пліткуєте?
31. Чи буває, що Вам не спиться через те, що різні думки приходять у голову?
32. Якщо Ви хочете дізнатися про що-небудь, то Ви віддаєте перевагу тому, щоб прочитати про це в книзі, ніж запитати?
33. Чи буває у Вас сильне серцебиття?
34. Чи подобається Вам робота, яка вимагає від Вас пильної уваги?
35. Чи бувають у Вас напади тремтіння?
36. Чи вірно, що Ви завжди кажете про знайомих людей тільки добре навіть тоді, коли впевнені, що вони про це не дізнаються?
37. Вам неприємно знаходитися в компанії, де жартують один над одним?
38. Чи Ви дратівливі?
39. Чи подобається Вам робота, яка вимагає швидкості дії?
40. Чи хвилюєтеся Ви з приводу різних неприємностей, які могли б статися, хоча все скінчилося благополучно?
41. Ви неквапливі в рухах?
42. Ви коли-небудь запізнювалися на побачення або на роботу?
43. Чи часто Вам сняться кошмари?
44. Чи правда, що Ви так любите побалакати, що не пропустите нагоди поговорити з незнайомою людиною?
45. Чи турбують Вас які-небудь болі?

46. Ви б відчували себе дуже нещасним, якби тривалий час були позбавлені широкого спілкування з людьми?
47. Чи можете Ви назвати себе нервовою людиною?
48. Чи є серед Ваших знайомих люди, які Вам явно не подобаються?
49. Чи можете Ви сказати, що Ви дуже впевнена в собі людина?
50. Чи легко Ви ображаєтеся, коли вказують на Ваші помилки в роботі або на Ваші особисті промахи?
51. Ви вважаєте, що важко отримати справжнє задоволення від вечірки?
52. Чи турбує Вас почуття, що Ви чимось гірші за інших?
53. Чи легко Вам внести пожвавлення в досить нудну компанію?
54. Чи буває, що Ви говорите про речі, в яких зовсім не розбираєтеся?
55. Чи турбуєтеся Ви про своє здоров'я?
56. Чи любите Ви жартувати над іншими?
57. Чи страждаєте Ви від безсоння?

### **“Ключ”**

Шкала “Екстраверсія-Інтроверсія” Відповідь “так” – питання 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56. Відповідь “ні” – питання 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Шкала “Нейротизм-Стабільність” Відповідь “так” – питання 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Шкала “Корекції” Відповідь “так” – питання 6, 24, 36. Відповідь “ні” – питання 12, 18, 30, 42, 48, 54.

### **Інтерпретація результатів.**

Шкала “Корекції” 0-3 бали – відвертий; 4-6 балів – ситуативний; 7-9 балів – брехливий. Слід зазначити, що в даному випадку мова йде тільки про ступінь відвертості при відповідях на питання тесту, а не про брехню як особистісну характеристику. За умови, якщо за шкалою “корекції” набрано більше 5 балів – даним довіряти не можна.

Шкала “Екстраверсія-Інтроверсія” 0-2 бали – над-інтроверт; 3-6 балів – інтроверт; 7-10 балів – потенційний інтроверт; 11-14 балів –

амбіверт; 15-18 балів – потенційний екстраверт; 19-22 бали – екстраверт; 23-24 бали – над-екстраверт.

Шкала “Нейротизм” 0-2 бали – над-конкордант; 3-6 балів – конкордант; 7-10 балів – потенційний конкордант; 11-14 балів – нормостенік; 15-18 балів – потенційний дискордант; 19-22 бали – дискордант; 23-24 бали – над-дискордант.

Якщо оцінка респондента збігається з відповіддю в “ключі”, то нараховується 1 бал, не збігається – 0 балів.



#### **БЛОК 4. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПСИХІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗА ОКРЕМИМИ ПАТОПСИХОЛОГІЧНИМИ ТИПОЛОГІЯМИ**

**Завдання 4.1. Ознайомтесь із змістом ключових акцентуацій характеру та темпераменту на основі відеоматеріалу лекції та наданого першоджерела. Сформулюйте гіпотези щодо наявних у Вас акцентуацій характеру та темпераменту. Після цього пройдіть тестування за опитувальником Леонгарда-Шмішека на визначення акцентуацій характеру та темпераменту. Співставте отримані результати тестування із попередньо висунутими гіпотезами. Зробіть висновки про причини можливих розбіжностей.**

#### Текст опитувальника

1. Чи є ваш настрій в цілому веселим і безтурботним?
2. Чи є Ви схильними до образ?
3. Чи траплялося вам іноді швидко заплакати?
4. Чи завжди Ви вважаєте себе правим/правою у тій справі, яку робите, і Ви не заспокоїтеся, допоки не переконаєтеся в цьому?
5. Чи вважаєте Ви себе більш сміливим, аніж у дитячому віці?
6. Чи може ваш настрій змінюватися від глибокої радості до глибокої печалі?
7. Чи перебуваєте Ви в компанії в центрі уваги?
8. Чи бувають у вас дні, коли Ви без достатніх підстав перебуваєте у похмурому і дратівливому настрої і ні з ким не хочете розмовляти?
9. Чи серйозна Ви людина?
10. Чи можете Ви сильно сповнитися натхненням?
11. Чи заповзятливі Ви?
12. Чи швидко Ви забуваєте, якщо вас хтось образить?
13. Чи є Ви м'якосердною людиною?
14. Чи намагаєтеся Ви перевірити після того, як опустили лист у поштову скриньку, чи не залишилося воно висіти в прорізі?
15. Чи завжди Ви прагнете бути сумлінним у роботі?
16. Чи відчували Ви в дитинстві страх перед грозою або собаками?
17. Чи Ви вважаєте інших людей недостатньо вимогливими один до одного?
18. Чи дуже залежить Ваш настрій від життєвих подій і переживань?

19. Чи завжди Ви є прямолінійними зі своїми знайомими?
20. Чи часто Ваш настрій буває пригніченим?
21. Чи був у Вас раніше істеричний випадок або виснаження нервової системи?
22. Чи схильні Ви до стану сильного внутрішнього занепокоєння чи пристрасного прагнення?
23. Чи важко Вам тривалий час просидіти на стільці?
24. Чи боретесь Ви за свої інтереси, якщо хтось поводить з вами несправедливо?
25. Чи змогли б Ви вбити людину?
26. Чи Сильно Вам заважає гардина, яка є криво повішеною, або нерівно настелена скатертину настільки, що вам хочеться негайно усунути ці недоліки?
27. Чи відчували Ви в дитинстві страх, коли залишалися на самоті в квартирі?
28. Чи Часто у вас без причини змінюється настрій?
29. Чи завжди Ви старанно ставитеся до своєї діяльності?
30. Чи швидко Ви можете прогніватися?
31. Чи Можете Ви бути відчайдушно веселим?
32. Чи Можете Ви іноді цілком перейнятися почуттям радості?
33. Чи підходите Ви для проведення розважальних заходів?
34. Чи висловлюєте Ви зазвичай людям свою відверту думку з того чи іншого питання?
35. Чи впливає на вас Вид крові?
36. Чи охоче Ви займаєтеся діяльністю, пов'язаною з великою відповідальністю?
37. Чи схильні Ви заступитися за людину, з якою вчинили несправедливо?
38. Чи важко вам входити в темний підвал?
39. Чи Виконуєте Ви копітку чорну роботу так само повільно і ретельно, як і улюблену Вами справу?

40. Чи є Ви товариською людиною?
41. Чи охоче Ви в школі декламували вірші?
42. Чи тікали Ви в дитячому віці з оселі?
43. Чи важко Ви сприймаєте життя?
44. Чи бували у вас конфлікти і неприємності, які так вимотували вам нерви, що Ви не виходили на роботу?
45. Можна сказати, що Ви при невдачах не втрачаєте почуття гумору?
46. Чи зробите Ви першим/першою крок до примирення, якщо Вас хтось образить?
47. Чи Ви любите тварин?
48. Чи вийдете Ви з роботи або з дому, якщо у вас там щось не в порядку?
49. Чи мучають вас невизначені думки, що з Вами або з Вашими родичами трапиться якесь нещастя?
50. Чи вважаєте Ви, що настрої залежить від погоди?
51. Чи утруднить вас Виступити на сцені перед великою кількістю глядачів?
52. Чи Можете Ви вийти з себе і дати волю рукам, якщо вас хтось навмисне грубо розсердить?
53. Чи багато Ви спілкуєтеся?
54. Якщо Ви будете чим-небудь розчаровані, чи прийдете Ви в розпач?
55. Чи подобається вам робота організаторського характеру?
56. Чи наполегливо Ви прагнете до своєї мети, навіть якщо на шляху зустрічається багато перешкод?
57. Чи може Вас захопити кінофільм так, що сльози виступлять на очах?
58. Чи важко вам буде заснути, якщо Ви цілий день роздумували над своїм майбутнім або якою-небудь проблемою?
59. Чи доводилося вам у шкільні роки користуватися підказками або списувати у товаришів домашнє завдання?
60. Чи важко вам піти вночі на кладовище?

61. Чи слідкуєте Ви з великою увагою, щоб кожна річ у хаті лежала на своєму місці?
62. Чи доводилося вам лягти спати в гарному настрої, а прокинутися в пригніченому і декілька годин залишатися в ньому?
63. Чи можете Ви з легкістю пристосуватися до нової ситуації?
64. Чи є у вас схильність до головного болю?
65. Чи часто Ви смієтеся?
66. Чи Можете Ви бути привітним з людьми, не відкриваючи свого справжнього ставлення до них?
67. Чи можна вас назвати жвавою і веселою людиною?
68. Чи Сильно Ви страждаєте через несправедливість?
69. Чи можна вас назвати пристрасним любителем природи?
70. Чи є у вас звичка перевіряти перед сном або перед тим, як піти, чи вимкненими є газ і світло, чи закритими є двері?
71. Чи полохливі Ви?
72. Чи буває, що Ви відчуваєте себе на сьомому небі, хоча об'єктивних причин для цього немає?
73. Чи охоче Ви брали участь в юності в гуртках художньої самодіяльності, в театральному гуртку?
74. Чи тягне Вас іноді дивитися вдалину?
75. Чи дивитесь Ви на майбутнє песимістично?
76. Чи може ваш настрій змінитися від найвищої радості до глибокої туги за короткий період часу?
77. Чи легко піднімається ваш настрій в дружній компанії?
78. Чи зносите Ви злість тривалий час?
79. Чи сильно Ви переживаєте, якщо горе трапилося у іншої людини?
80. Чи була у вас в школі звичка переписувати лист у зошиті, якщо Ви поставили на нього пляму?

81. Чи можна сказати, що Ви є більше недовірливими і обережними, аніж довірливими?
82. Чи часто Ви бачите страшні сни?
83. Чи виникала у Вас думка всупереч волі кинутися з вікна, під потяг, що наближається?
84. Чи стаєте Ви радісним/радісною у веселому оточенні?
85. Чи легко Ви можете відволіктися від важких питань і не думати про них?
86. Чи важко вам стримати себе, якщо Ви є розлюченим/розлюченою?
87. Чи віддаєте Ви перевагу тому, щоб мовчати (так), або Ви є балакучою людиною (ні)?
88. Могли б Ви, якщо довелось б брати участь у театральному дійстві, з повним проникненням і перевтіленням увійти в роль і забути про себе?

#### **Ключ**

**При збігу відповіді на питання з ключем відповіді присвоюється один бал.**

#### **Демонстративність/демонстративний тип:**

+ : 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88.

- : 51.

**Суму відповідей помножити на 2.**

#### **Застрягання/застрягаючий тип:**

+ : 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81.

- : 12, 46, 59.

**Суму відповідей помножити на 2.**

#### **Педантичність/педантичний тип:**

+ : 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83.

- : 36.

**Суму відповідей помножити на 2.**

#### **Збудливість/збудливий тип:**

+ : 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86.

**Суму відповідей помножити на 3.**

**Гіпертимність/гіпертимний тип:**

+ : 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77.

**Суму відповідей помножити на 3.**

**Дистимність/дистимний тип:**

+ : 9, 21, 43, 75, 87.

**Суму відповідей помножити на 3.**

**Тривожність/тривожно-боязкий тип:**

+ : 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82.

- : 5.

**Суму відповідей помножити на 3.**

**Екзальтованість/афективно-екзальтований тип:**

+ : 10, 32, 54, 76.

**Суму відповідей помножити на 6.**

**Емотивність/емотивний тип:**

+ : 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79.

- : 25.

**Суму відповідей помножити на 3.**

**Циклотимність/циклотимний тип:**

+ : 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84.

**Суму відповідей помножити на 3.**

Максимальна сума балів після множення може складати 24 бали. За деякими джерелами, ознакою акцентуації вважається величина, що перевищує 12 балів. Інші ж на підставі практичного застосування опитувальника вважають, що сума балів в діапазоні від 15 до 19 говорить лише про тенденції до того чи

іншого типу акцентуації. І лише в разі перевищення 19 балів риса характеру або темпераменту є акцентуованою. Отримані дані можуть бути представленими у вигляді "профілю особистісної акцентуації"

### **Опис типів акцентуацій особистості за К. Леонгардом**

**1. Демонстративний тип.** Характеризується підвищеною здатністю до витіснення, демонстративністю поведінки, жвавостю, рухливістю, легкістю у встановленні контактів. Схильний до фантазерства, брехливості та удавання, спрямованих на прикрашання своєї персони, авантюризму, артистизму, до позерства. Цим типом рухає прагнення до лідерства, потреба у визнанні, спрага постійної уваги до своєї персони, спрага влади, похвали; перспектива бути непоміченим обтяжує його. Демонструє високу пристосованість до людей, емоційну лабільність (легку зміну настроїв) за відсутності справді глибоких почуттів, схильність до інтриг (за зовнішньої м'якості манери спілкування). Відзначається безмежним егоцентризмом, жадобою захоплення, співчуттям, шануванням, подивом. Зазвичай схвалення інших у його присутності викликає особливо неприємні відчуття, які не виносить. Прагнення компанії зазвичай пов'язані з потребою відчувати себе лідером, зайняти виняткове становище. Самооцінка дуже далека від об'єктивності. Може дратувати своєю самовпевненістю та високими домаганнями, сам систематично провокує конфлікти, але при цьому активно захищається. Маючи патологічну здатність до витіснення, може повністю забути те, що хоче знати. Це робить його/її розкутим/розкутою щодо брехні. Зазвичай бреше з невинним обличчям, оскільки те, що говорить, нині, йому є правдою; мабуть, внутрішньо не усвідомлює свою брехню, або ж усвідомлює дуже неглибоко, без помітних докорів совісті. Здатний захопити інших неординарністю мислення та вчинків.

**2. Застрягаючий тип.** Характеризується помірною комунікабельністю, занудливістю, схильністю до моралі, небалакучістю. Часто страждає від уявної несправедливості стосовно нього. У зв'язку з цим виявляє настороженість і недовірливість по відношенню до людей, чутливий до образ і прикрощів, вразливий, підозрілий, відрізняється мстивістю, довго переживає, не здатний "легко відходити" від образ. Є характерною зарозумілість, часто виступає ініціатором конфліктів. Самовпевненість, жорсткість установок та поглядів, сильно розвинене честолюбство часто призводять до наполегливого утвердження своїх інтересів, які він обстоює з особливою енергійністю. Прагне досягти високих показників у будь-якій справі, за яку береться і виявляє велику завзятість у досягненні своїх цілей.

Основною рисою є схильність до афектів (правдолюбство, уразливість, ревності, підозрілість), інертність у проявах афектів, у мисленні, у моториці.

**3. Педантичний тип.** Характеризується ригідністю, інертністю психічних процесів, важкістю на підйом, тривалим переживанням травмуючих подій. У конфлікти вступає рідко, виступаючи радше пасивною, аніж активною стороною. Водночас дуже реагує на будь-який прояв порушення порядку. На службі поводитья як бюрократ, пред'являючи оточуючим багато формальних вимог. Пунктуальний, акуратний, особливу увагу приділяє чистоті та порядку, скрупульозний, сумлінний, схильний жорстко слідувати плану, у виконанні дій неквапливий, посидючий, орієнтований на високу якість роботи та особливу акуратність, схильний до частих самоперевірок, сумнівів у правильності виконаної роботи. Охоче поступається лідерством іншим людям.

**4. Збудливий тип.** Недостатня керованість, послаблення контролю за потягами і спонуканнями поєднуються в людей такого типу із владою фізіологічних потягів. Характерною є підвищена імпульсивність, інстинктивність, грубість, занудство, похмурість, гнівливість, схильність до хамства і лайки, до тертя і конфліктів, у яких сам і є активною стороною, що провокує інших. Дратівливий, запальний, часто змінює місце роботи, неуживливий у колективі. Відзначається низька контактність у спілкуванні, уповільненість вербальних та невербальних реакцій, великоваговість вчинків. Для нього ніяка праця не стає привабливою, працює лише за необхідності, виявляє таке ж небажання вчитися. Байдушний до майбутнього, цілком живе сьогоднішнім, бажаючи витягти з нього масу розваг. Підвищена імпульсивність або реакція збудження гаситься важко і можуть бути небезпечні для оточуючих. Може бути владним, обираючи для спілкування найслабших.

**5. Гіпертимний тип.** Людей цього типу відрізняє велика рухливість, товариськість, балакучість, виразність жестів, міміки, пантоміміки, надмірна самостійність, схильність до бешкетності, брак почуття дистанції у відносинах з іншими. Часто спонтанно відхиляються від початкової теми розмови. Скрізь вносять багато галасу, люблять компанії однолітків, прагнуть ними командувати. Вони майже завжди мають дуже гарний настрій, гарне самопочуття, високий життєвий тонус, нерідко квітучий вигляд, гарний апетит, здоровий сон, схильність до обжерливості та інших радощів життя. Це люди з підвищеною самооцінкою, веселі, легковажні, поверхневі і водночас діловиті, винахідливі, блискучі співрозмовники; люди, які вміють розважати інших, енергійні, діяльні, ініціативні. Велике прагнення самостійності може бути джерелом конфліктів. Їм характерні спалахи гніву,

роздратування, особливо коли вони зустрічають сильну протидію, зазнають невдачі. Схильні до аморальних вчинків, підвищеної дратівливості, прожектерства. Зазнають недостатньо серйозного ставлення до своїх обов'язків. Вони важко переносять умови жорсткої дисципліни, монотонну діяльність, вимушену самотність.

**6. Дистимічний тип.** Люди цього відрізняються серйозністю, навіть пригніченістю настрою, повільністю, слабкістю волевих зусиль. Їм є притаманними песимістичне ставлення до майбутнього, занижена самооцінка, і навіть низька контактність, небагатослівність у розмові, навіть мовчазність. Такі люди є домосідами, індивідуалістами; суспільства, галасливої компанії вони зазвичай уникають, ведуть замкнений спосіб життя. Часто похмурі, загальмовані, схильні фіксуватися на тіньових сторонах життя. Вони сумлінні, цінують тих, хто з ними дружить і готові їм підкоритися, мають загострене почуття справедливості, а також уповільненість мислення.

**7. Тривожний тип.** Людям цього типу властиві низька контактність, мінорний настрій, боязкість, полохливість, невпевненість у собі. Діти тривожного типу часто бояться темряви, тварин, бояться залишатися на самоті. Вони цураються галасливих і жвавих однолітків, не люблять надмірно галасливих ігор, відчувають боязкість і сором'язливість, важко переживають контрольні, іспити, перевірки. Часто соромляться відповідати перед класом. Охоче підкоряються опіці старших, нотації дорослих можуть викликати вони докори совісті, почуття провини, сльози, розпач. У них рано формується почуття обов'язку, відповідальності, високі моральні та етичні вимоги. Почуття своєї неповноцінності намагаються замаскувати в самоутвердження через ті види діяльності, де вони можуть більшою мірою розкрити свої здібності. Властиві їм з дитинства уразливість, чутливість, сором'язливість заважають зблизитися з тими, з ким хочеться, особливо слабкою ланкою є реакція на ставлення до них оточуючих. Незнесність глузування, підозри супроводжуються невмінням постояти за себе, відстояти правду при несправедливих звинуваченнях. Рідко вступають у конфлікти з оточуючими, граючи в них переважно пасивну роль, у конфліктних ситуаціях вони шукають підтримки та опори. Вони виявляють дружелюбність, самокритичність, старанність. Внаслідок своєї беззахисності нерідко стають "цапами-відбувайлами" та мішенями для жартів.

**8. Циклотимний тип.** Характеризується зміною гіпертимних та дистимних станів. Їм властиві часті періодичні зміни настрою, і навіть залежність від зовнішніх подій. Радісні події викликають у них картини гіпертимії: жага до діяльності, підвищена балакучість, стрибки ідей; сум-

пригніченість, уповільненість реакцій і мислення, так само часто змінюється їхня манера спілкування з оточуючими людьми. У підлітковому віці можна виявити два варіанти циклотимічної акцентуації: типові та лабільні циклоїди. Типові циклоїди в дитинстві зазвичай справляють враження гіпертимних, але потім виявляється млявість, занепад сил, те, що раніше давалося легко, тепер потребує непомірних зусиль. Галасливі та жваві, вони раптом стають млявими домосідами, спостерігається падіння апетиту, безсоння, або, навпаки, сонливість. На зауваження реагують роздратуванням, навіть грубістю та гнівом, у глибині душі, проте, впадаючи при цьому у зневіру, глибоку депресію, не виключеними бувають суїцидальні спроби. Навчаються нерівно, упущення, що відбулися, надолужують насилу, породжують у собі огиду до занять. У лабільних циклоїдів фази зміни настрою зазвичай є коротшими, аніж у типових циклоїдів. "Погані" дні відзначаються більш насиченим поганим настроєм, ніж млявістю. У період підйому вираженими є бажання мати друзів, бути у компанії. Настрій впливає на самооцінку.

**9. Екзальтований тип.** Яскравою рисою цього типу є здатність захоплюватися, а також усміхненість, відчуття щастя, радості, насолоди. Ці почуття в них можуть часто виникати з причини, яка в інших не викликає великого підйому, вони легко захоплюються радісними подіями і впадають в повний відчай - від сумних. Їм властива висока контактність, балакучість, влюбливість. Такі люди часто сперечаються, але не доводять справи до відкритих конфліктів. У конфліктних ситуаціях вони бувають як активною, так і пасивною стороною. Вони прив'язані до друзів та близьких, альтруїстичні, мають почуття співчуття, гарний смак, виявляють яскравість та щирість почуттів. Можуть бути панікерами, схильними до миттєвих настроїв, поривчасті, легко переходять від стану захоплення до стану печалі, виявляють лабільність (гнучкість, пластичність) психіки.

**10. Емотивний тип.** Цей тип споріднений екзальтованому, але прояви його менш бурхливі. Їх характерні емоційність, чутливість, тривожність, балакучість, боязкість, глибокі реакції у сфері тонких почуттів. Найбільш сильно вираженими рисами є гуманність, співпереживання іншим людям чи тваринам, чуйність, м'якосердність, співчуття чужим успіхам. Вони вразливі, сльозливі, будь-які життєві події сприймають серйозніше за інших людей. Підлітки емотивного типу гостро реагують на сцени з фільмів, де когось загрожує небезпека, такі сцени можуть спричинити у них сильне потрясіння, яке довго не забувається і може порушити сон. Рідко вступають у конфлікти, образи носять у собі, не "виплескуючи" їх назовні. Їм властиво загострене почуття обов'язку, старанність. Дбайливо ставляться до природи, люблять вирощувати рослини, доглядати тварин.

**Завдання 4.2. Ознайомтесь із змістом ключових психологічних типів за Лоуеном згідно описів, наведених нижче. Ідентифікуйте описані фізичні та психологічні ознаки у себе та опишіть свій психологічний тип (він може складатися з ознак як однієї, так і, набагато частіше, декількох типів характеру). Ідентифікуйте описані фізичні та психологічні ознаки у політичних лідерів за посиланнями після опису<sup>29</sup>.**

Типологічним інструментарієм, вдалим з точки зору поєднання структурної морфології, соціальної детермінації тілесності і поведінкових особливостей носіїв типів, є запропонована О. Лоуеном модель «художніх типів характеру» (яка, всупереч назві, є далеко не «художньою» за своєю емпіричною валідизованістю).

В зазначеній типології<sup>30</sup> має місце поділ носіїв морфенофотипів (носіїв специфічних особливостей будови тіла та обличчя) на дві групи: *невротичну* і *психопатичну*.

---

**<sup>29</sup>Примітка. Студент/студентка може скористатися будь-якими іншими відео-ресурсами будь-яких політичних лідерів на власний розсуд і використати їх як емпіричну основу для аналізу. При цьому при виконанні практикуму необхідно навести посилання на той відеоресурс, який є використаним.**

<sup>30</sup>Для розлогішого ознайомлення з концепцією див.: Lowen, A. (1958). The language of the body. New York, NY: Collier Books. Lowen, A. (1965). Love and orgasm: A revolutionary view to sexual fulfillment. New York, NY: Macmillan. Lowen, A. (1967). The betrayal of the body. The psychology of fear and terror. New York, NY: Macmillan. Lowen, A. (1970). Pleasure, a creative approach to life. New York, NY: Lancer Books. Lowen, A. (1972). Depression and the body. Baltimore: Penguin. Lowen, A. (1976). Bioenergetics. The revolutionary therapy that uses the language of the body to heal the problems of the mind. London: Penguin Books. Lowen, A., & Lowen, L. (1977). The way to vibrant health: A manual of bioenergetic exercises. San Francisco, CA: Harper & Row. Lowen, A. (1980). Fear of Life. New York, NY: Macmillan. Lowen, A. (1984). Narcissism. New York, NY: Macmillan Publishers Company. Lowen, A. (1988). Love, sex and your heart. New York, NY: Macmillan Publishing Company. Lowen, A. (1990). The Spirituality of the body. New York, NY: Macmillan. Lowen, A. (1995). Joy: The surrender to the body and to life. London: Arkana. Lowen, A. (2004). Honouring the body. Alachua, FL: Bioenergetic Press. Lowen, A. (2005). The voice of the body. Alachua, FL: Bioenergetic Press.

*В невротичній групі (невротичні морфофенотипи) представлені оральний, мазохістський, істеричний, фалічно-нарцисичний, пасивно-жіночий типи.*

*В психопатичній групі (психопатичні морфофенотипи) представлені шизоїдний і шизофренічний типи. У кожного з морфофенотипів є свої морфоструктурні та поведінкові ознаки.*

### *Невротичні морфофенотипи.*

#### **1) Оральний.**

##### 1.1. Фізичні ознаки

Слабкість та нестійкість ніг, погана координація, недостатній контроль над тілорухами, зтиснута грудна клітина із висунутими вперед нижніми ребрами – «куряча грудина»; високо піднята діафрагма; дихання грудне, грудні м'язи напружені. Плаский пустий живіт, ригідний стиснутий таз, напружена шия, шкіра з недостаним тургором (натягнутістю). Тілесна структура дисоційована, вага тіла припадає на п'яти. М'язова система недостатньо розвинена у порівнянні із обсягом тіла. Рух вперед починається з голови, а не від землі, спина не бере участі в активному русі.

##### 1.2. Психологічні ознаки

Часто відтворюваний стан депресії, почуття самотності, розчарування і безпорадності. Нарцисизм, необхідність в розумінні та схваленні; зацікавленість виключно власними потребами та почуттями. Експібіціонізм. Страх бути відторгненим, почуття внутрішньої пустоти. Завищена самооцінка, саркастична манера спілкування. Говірливість, високий рівень інтелекту, «прилипливість». Структура характеру детермінована почуттям залежності, внутрішньої спустошеності та депресії, яка змінюється емоційним підйомом.

#### **2) Мазохістський**

##### 2.1. Фізичні ознаки

Має велике тіло та добре розвинену мускулатуру (постать «горили»). Спина в зоні плеч колоподібна, мускулясті руки та стегна, «слонячі» ноги (справляють враження опухлих). М'язова система виконує не природну функцію руху, а невротичну функцію утримання. М'язи надмірно розвинені, щоб стримувати негативні імпульси та контролювати природні. Яскраво виражений зажим в плечовому поясі відображає ненависть та гнів по відношенню до матері.

##### 2.2. Психологічні ознаки

Невправність, статична манера поведінки з оточуючими. Хронічне відчуття страждання, що виявляється як тенденція скаржитися. Дуже суворе

«над-я». Ніжні почуття затиснуті між агресією та скутістю. Неохайна манера одягатись. Тенденції до спричинення собі шкоди та самоприниження. Не вистачає спонтанності та креативності. Потребує схвалення.

### **3) Істеричний.**

#### **3.1. Фізичні ознаки.**

Середня частина обличчя – ніс та скули – наче змертвілі. Шкіра, є досить туго натягнутою та сухою, виглядає неживою. Рот вузький, губи вип'ячені. Плечі є високо піднятими, прямими та задерев'янілими. Тонкі руки надають плечам кістлявого вигляду. Верхня частина тіла (вище генітальної зони) є вузькою та сильно затиснутою, груди м'які, спина надзвичайно ригідна. Нижня частина тіла – м'яка і рихла (ця ознака стосується переважно жінок). При відносно вільній діафрагмі ригідність всієї структури обмежує вдих та видих. Шия затиснута, голова фіксована в вертикальному положенні. Гордість виявляється в ригідній шії, рішучість виражена в застиглій нижній щелепі.

#### **3.2. Психологічні ознаки.**

Особа, схильна сексуалізувати всі несексуальні стосунки, їй властиві суггестивність, ірраціональні спалахи гніву, роздратованості та зніяковіння, хаотична, драматизована та театральна поведінка, обман, до істеричних фантазій включно. Виникаючий надлишок безсвідомих драйвів може «затопити» особу в сильних афектах, що спричиняє різного роду тілесні конверсії у вигляді множинної істеричної симптоматики.

### **4) Фалічно-нарцисичний**

#### **4.1. Фізичні ознаки**

Людина маленького зросту із досить вузьким тілом, худорлява та жилага, з добре розвиненою мускулатурою. Тілорухи швидкі та рішучі. Мускулатура спини є напруженою і ригідною у порівнянні із передньою частиною тіла. Важка, висунута вперед верхня щелепа, високі плечі квадратної форми, типовий генітальний зажим.

#### **4.2. Психологічні ознаки**

Сильно виражена статевая активність, жорсткість структури не припускає ніякої експресії або спонтанності рухів. Типовий педантизм, жадібність, акуратність, що є наслідком придушення афекту. Здорові представники цих типів, завдяки вільній агресії, є соціально активними, імпульсивними, енергійними та продуктивними, але чим більш невротичним є характер, тим більш однотипними бувають їх рухи. Поведінка характеризується амбіційністю. Страх невдачі пов'язаний із почуттям відповідальності.

## **5) Пасивно-жіночий.**

### **5.1. Фізичні ознаки**

М'який, жіночоподібний голос, відсутність глибокого резонансу та різкості. Вираз обличчя м'який і пластичний. Рухи ніколи не бувають різкими, в них відсутня напірна енергетика. Тіло може бути або закругленим (L-тип) або ж V-подібним, з широкими плечами та вузькими стегнами. Руки м'які та доволі слабкі. Стопи вузькі, із контрактованими зводами. Слабке заземлення у вигляді послабленої інтегрованості нижніх кінцівок із тілом або ж «волочіння» ніг по землі. Підняті плечі виражають страх. Вузькі стегна – результат значного напруження та іммобілізації генітальної агресії, внаслідок чого послаблюється статева активність.

### **5.2. Психологічні ознаки.**

Відсутня імпульсивність догенітальної структури та агресивність фалічного чоловіка. Нестача емоційної експресії та відносна фізична нерухомість. Зовнішній психологічний конфлікт зконцентрований на ставленні до жінки. Глибока потреба в контакті, що має своїм корінням оральне порушення, на генітальному рівні вступає в конфлікт із бажаннями розрядки та задоволення. В поведінці – дружньо-налаштований, тневправний, етично-скутий, ситуативно-залежний, з інтелігентними скутими манерами.

### *Психопатичні морфофенотипи*

#### **1) Шизоїдний.**

##### **1.1. Фізичні ознаки**

Загальна характеристика тіла – сегментація та замороженість. Голова ніколи не виглядає такою, що міцно сидить на шії. Нерідко вона буває нахиленою під деяким кутом. В таких випадках тіло має вигляд безпорадності, відчуженості, ніби голова відокремлена від тулуба. Руки володіють силою, але руки при ударі дисоційовані; вони справляють враження вивихнутих через м'язову слабкість. Рухи механічні при ударній фізичній силі. Пальпація м'язів виявляє сильно виражене напруження, але не загальну ригідність. Істотним є напруження в основі черепа. Сама голова контрактована і затиснута, що надає їй знівченого вигляду. Обличчя в цілому нагадує маску. Шкіра черепа вздовж макушки туго натягнута, у чоловіків фронтальна частина обличчя виражає тенденцію до облісіння. Лоб сплющений, відсутній вираз в очах (скляний погляд). Рот не буває пухлим та чуттєвим, створюється враження постійної відсутності радості, повноти та яскравості експресії.

«Заморожений стан шизоїдного тіла породжений внутрішнім жахом. Дуже важливо, що це безіменний та аморфний жах і він асоціюється із

темрявою. Коли я проводив аналіз із багатьма шизоїдним індивідуумами, мені не вдалося відшукати єдине переживання, що інспірувало цей жах. Це привело мене до заключення, що він має походження у ембріональному житті, що є безіменним і безформеним»<sup>31</sup>.

## 1.2. Психологічні ознаки

Тілесний аскетизм, нечутливість до болю, заперечення цінностей матеріальної реальності та відсутність потреби боротися за цю реальність. Шизоїдний характер функціонує в реальності заради виживання, але без внутрішньої переконаності в істинності її цінностей. Він не контролює свої реакції подібно невротичу, який вважає, що контроль є можливим. Він більше ніж невротик залежить від зовнішніх сил реальності, одразу і безпосередньо відповідає на любов, але настільки ж швидко «застигає» в ситуації, яку вважає за негативну. Якщо відірваний від реальності шизофренік повністю втрачає своє «Я», то шизоїд спроможний уникнути цього відриву і зберегти «Я». Він володіє також значною спроможністю переживати духовні почуття-ніжність, симпатію, але при цьому має місце афективне порушення.

## 2) Шизофренічний тип.

### 2.1. Фізичні ознаки.

Спостерігається феномен деперсоналізації, коли втрачається контакт із власним тілом або його частинами. М'язова система розвинена слабо, однак при цьому шизофренік може володіти значною м'язовою силою. Мускулатура напружена, а вся система некоординована та сегментарна. Відчуття цілісності тілесної структури є відсутнім: голова ніби ненадійно укріплена на тулубі, зажим тіла в області діафрагми, нижні кінцівки функціонально неінтегровані з тілом. Шизофренія виявляється в очах. Є характерним погляд в далину, куди дивляться не «на», а «наскрізь». Очі є осклянілими. При кататонічному ступорі обличчя нагадує маску, очі нічого не виражають.

### 2.2. Психологічні ознаки

Деперсоналізація психотика призводить до послаблення агресивного, нормально зарядженого потягу. Така людина є антиматеріальною. Втеча від реальності ґрунтується на стримуванні агресивного інстинкту в результаті чого активуються духовний та сенсорний компоненти. Це природне для цього психотипу протиставлення руху та сприйняття. На додаток до глибоко засілого страху, шизофренік переживає сильне почуття депривації, він потребує теплих людських відчуттів.

---

<sup>31</sup>Лоуэн, А. Предательство тела. — М.: Институт Общегуманитарных Исследований, 1998. — 336 с. — с.228.

## ВІДЕОПОСИЛАННЯ ДЛЯ АНАЛІЗУ

- [https://www.youtube.com/watch?v=GI8kwPe6Uek&ab\\_channel=WorldHealthOrganization%28WHO%29](https://www.youtube.com/watch?v=GI8kwPe6Uek&ab_channel=WorldHealthOrganization%28WHO%29)
- [https://www.youtube.com/watch?v=07FfNIijcAA&ab\\_channel=%C3%89ly%C3%A9e](https://www.youtube.com/watch?v=07FfNIijcAA&ab_channel=%C3%89ly%C3%A9e)
- <https://www.unian.ua/war/lukashenko-zadovolniv-zapit-skabyeyevoji-proviynu-v-ukrajini-video-12293625.html>
- [https://www.youtube.com/watch?v=STqzrPlxVfc&ab\\_channel=%D0%93%D0%9E%D0%92%D0%9E%D0%A0%D0%98%D0%A2%D0%AC%D0%92%D0%95%D0%9B%D0%98%D0%9A%D0%98%D0%99%D0%9B%D0%AC%D0%92%D0%86%D0%92](https://www.youtube.com/watch?v=STqzrPlxVfc&ab_channel=%D0%93%D0%9E%D0%92%D0%9E%D0%A0%D0%98%D0%A2%D0%AC%D0%92%D0%95%D0%9B%D0%98%D0%9A%D0%98%D0%99%D0%9B%D0%AC%D0%92%D0%86%D0%92)
- [https://www.youtube.com/watch?v=haH67bR1dsU&ab\\_channel=24%D0%9A%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB](https://www.youtube.com/watch?v=haH67bR1dsU&ab_channel=24%D0%9A%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB)
- [https://www.youtube.com/watch?v=DSMMIF9vptg&t=8s&ab\\_channel=%D0%9E%D1%84%D1%96%D1%81%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8](https://www.youtube.com/watch?v=DSMMIF9vptg&t=8s&ab_channel=%D0%9E%D1%84%D1%96%D1%81%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8)
- [https://www.youtube.com/watch?v=6gUivXzY6T8&ab\\_channel=%D0%9E%D1%84%D1%96%D1%81%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8](https://www.youtube.com/watch?v=6gUivXzY6T8&ab_channel=%D0%9E%D1%84%D1%96%D1%81%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8)

## ПРАКТИКУМ 5.

### ТЕМА ПРАКТИКУМУ: ІДЕНТИФІКАЦІЯ ОКРЕМИХ ФІЗІОГНОМІЧНИХ ПАТЕРНІВ ТА ЇХ КОРЕЛЯТИВНИЙ АНАЛІЗ З МОРФОТИПОВИМИ ТА ВІЗУАЛЬНО-ПОВЕДІНКОВИМИ ОСОБЛИВОСТЯМИ (6 ГОДИН).

#### БЛОК 1. ФІЗІОГНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОНИ ВОЛОССЯ

**Завдання 1.1.** Ознайомтесь із поданими нижче описами візуальних особливостей зони волосся. Ідентифікуйте ці особливості у себе та співставте їх із описаними психічними особливостями. **Зробіть висновки щодо відповідності/невідповідності візуально-фізіогномічних ознак та психічних особливостей.**

**Завдання 1.2.** Ознайомтесь із фотоматеріалами за посиланнями наприкінці практикуму. Ідентифікуйте візуальні особливості зони волосся в представлених у них обличчях публічних осіб та співставте їх із описаними психічними особливостями на основі інформації з відкритих джерел та джерел наданих викладачем.

*В зоні волосся ідентифікуються такі візуальні особливості як природно-фізіологічні властивості, колір, варіація зачіски.*

*Серед природно-фізіологічних властивостей волосся виділяються:*

- **м'якість-жорсткість.** Ця група властивостей корелює з пластичністю/ригідністю мотивів, їх опірністю щодо зовнішніх соціальних та психічних впливів (м'яке волосся) або ж навпаки, гнучкістю, гетерономністю (чужозаконністю), схильністю особи до цензурування її мотиваційної сфери соціальним середовищем. В цілому м'яковолосість корелює із виявленням безсвідомої схильності особи до мотиваційної пластичності та гнучкості, що може супроводжуватися підлаштувальними схильностями, підвищеною конформністю, мімікрійними та перформативними здібностями тощо.

Жорстковолосість корелює із вираженою впертістю, опірністю по відношенню до середовища в ситуаціях можливих модифікацій мотивів та їх цензурування, підвищеною інстинктуозністю/афективною зарядженістю (пасіонарністю) мотивів;

- **прямота-звивистість.** Корелює із відповідним рівнем простоти (спрошеності) /складності (комплексності) мотивів. Прості мотиви, на відміну від складних, краще піддаються усвідомленню та свідомісвольовій регуляції. Складні мотиви частково піддаються усвідомленню і

майже не піддаються регуляції (йдеться про так звану імпульсивну мотивацію). Прямоволосість корелює із простотою мотивів, їх доступністю для осмислення та вольового контролю, що частково або повністю знімає проблему боротьби мотивів, а отже, спрощує цілевисунення та ціледосягнення;

- *засаленість-сухість*. Корелює із вираженістю емоційності (засаленість) або раціональності-волюнтативності (сухість) мотивів. Емоційність мотивів знаходить своє вираження в хаотичності, неспрямованості, спонтанності, імпульсивності рушіїв активності особи. При цьому вибір рушіїв активності не піддається прогнозуванню, а сама особа не ієрархізує власні мотиви. Акти цілевисунення і ціледосягнення також стають перервними. Раціональність/волюнтативність мотивів виражається в мисленнєвому розумінні та вольовій регуляції вибору мотивів, спроможності особи ієрархізувати власні мотиви, в неперервний спосіб реалізовувати цілевисунення та ціледосягнення;

- *густина-рідкість*. (наявність залисин, лисини/відсутність залисин, лисини). Корелює із кількісними характеристиками мотивів, їх частковою утилізованістю/надлишковістю, мотиваційною ергійністю/зниженою мотивованістю. Густина волосся корелює із енергетичною надлишковістю мотивів, високою мотивованістю та мотиваційною ергійністю (стійкістю та витривалістю мотивації). Рідкість волосся корелює із зниженою мотивованістю, перервністю мотивації, чергуванням станів мотивованості/демотивованості тощо.

Серед колористичних груп волосся ідентифікуються дві базові групи конституцій волосся – «група природи» і «група культури»: «Група природи» вирізняється за критерієм переважання в психіці мотивацій, пов'язаних із інстинктами, емоціями та іншими складниками безсвідомої психіки. При цьому мотивація вирізняється високою драйвовістю, імпульсивністю, автономністю та гетеростатичністю мотивів при переважанні боротьби мотивів над чітким вибором, вираженою пасіонарністю в ціледосягненні, переважанням внутрішньої мотиваційної опірності/ригідності інстинктів щодо культураційних та соціалізаційних впливів різноманітного походження. «Група культури» вирізняється за критерієм переважання сформованих культурних та соціальних (цензурних та свідомісних) мотивів над інстинктуозними та емоційними (безсвідомими), гомеостатичністю мотивів, вираженою загальмованістю ціледосягнення, субординованістю інстинктуозної та афективної мотивації щодо раціонально-вольових регуляторів

До «групи природи» можна віднести брюнетову, шатенову та рудоволосу групи, до групи культури – блонд –групу з усіма її відтінками. При цьому в кожній групі є наявними наступні темпераментальні та

характерологічні кореляти: у брюнетової групи – холеричний темперамент та психопатичний характер; у шатенової групи – холеричний або флегматичний темперамент та обсессивно-компульсивний характер; у блонд-групи – холеричний, флегматичний, меланхолійний темперамент та істеричний і маніакальний характер, у групи рудоволосих – холеричний темперамент та дисоціативний, множинний та психопатичний типи характеру.

*Серед особливостей варіації зачіски ідентифікуються:*

- **довгість – короткість (довге волосся – коротке волосся)**. Ознаки відповідають рівню цензурованості/усвідомленості або безсвідомості мотивів. При цьому діє емпірична закономірність, згідно якої подовженню волосся є супутніми переважно безсвідомі мотиви із обмеженням раціонально-вольових регуляторів, а закоротшанню волосся- усвідомлені та цензуровані мотиви із нарощуванням раціонально-вольової регуляції

- **відкритість лоба - покритість лоба**. Ознаки відповідають периферійним ознакам відкритості/прихованості вербального мислення і схильностям щодо вербалізації/нонвербалізації думок

- **відкритість вух - покритість вух** є супутньою наявності/відсутності уваги щодо імпліцитної (прихованої) частини зовнішнього інформаційного потоку, який стосується діяльності глибинного мислення та інтуїції. При цьому відкритість вух є супутньою мисленнєвій екстраверсії, а покритість вух – мисленнєвій інтроверсії ;

-**відкритість шиї - покритість шиї** є супутньою усвідомленості/неусвідомленості складників середньої цензури (світогляду, спрямованості, ієрархії цінностей, статусно-рольової ієрархії);

-**наявність пробору - відсутність пробору** відповідає вираженості/невираженості боротьби мотивів. При цьому зміщення пробору праворуч або ліворуч відповідає домінуванню право- або лівопівкульних мотивів. Посилення правопівкульних мотивів відповідає послабленню лівопівкульних мотивів, і навпаки;

- **наявність плетіння (зажимів, заколок) - відсутність плетіння** дозволяє констатувати супутність плетінню різних форм цензурного (раціонально-вольового) регулювання безсвідомих мотивів або ж відсутність такого регулювання.

- **латеральна, фронтальна та дорсальна проєкції домінантності волосся** (зосередженість волосся на лобних, скронево-бічних та потиличних зонах голови) корелюють із зосередженістю мотивів в сферах мислення/емоцій, відчуттів/інтуїції

*В зоні лоба відбувається ідентифікація співвідносних характеристик емоційності-раціональності-волюнтативності мислення. Ознаки*

ідентифікуються за виявом величини, кривизни та рельєфності лобних долей. На рівні візуальної мікродіагностики оцінці піддаються також зморшки, що є кристалізованими мімічними патернами переживання відповідних емоцій. В поєднанні ці три групи об'єднуються в чотири базові варіації лоба: а) опуклий (навислий) лоб; б) зкошений (ухильний) лоб; в) вертикальний («броньовий») лоб; г) низький (малий) лоб.

При цьому трьом базовим конфігураціям лобної профільної лінії відповідають аналітично-мисленнєвий лоб (який має опуклу, нависаючу форму та відповідну профільну лінію) при переважанні мислення над волею та емоціями; волюнтативний лоб (який в профільній лінії наближається до прямолінійного) при переважанні практичного мислення над теоретичним і волі над емоціями; емоційний (зкошений, ухильний лоб), якому відповідає переважання емоцій над мисленням і волею. Лоб, який за довжиною профільної лінії є меншим за 1/3 зону носа та підборіддя вважається малим і дає підстави для припущень щодо тих чи інших форм деменції (слабоумства)

Решту версій будови можна розглядати як комбінації відповідних базових профільних ліній.

Особливе місце в структурі обличчя займають *щюки*, які характеризують кумулятивну поведінку, схильності особи в сфері накопичення і витрачання різних ресурсів. Величина щічних мішків може корелювати із різними схильностями щодо заощадження або ж дистрибутивної поведінки (якщо мова йде про різноманітні заглиблення і ямки).

*Брови* як волосяний захист очей в психічному аспекті відповідають впливу *безсвідомих/* цензурно-свідомісних мотивів. Із відповідними психічними особливостями можуть корелювати густі та рідкі брови, різний колір брів, їх природність або штучність (використання штучних косметичних процедур – підфарбовування, вищипування тощо).

### **БЛОК 3. ФІЗІОГНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОНИ ОЧЕЙ**

**Завдання 3.1.** Ознайомтесь із поданими нижче описами візуальних особливостей зони очей. Ідентифікуйте ці особливості у себе та співставте їх із описаними психічними особливостями. Зробіть висновки щодо відповідності/невідповідності візуально-фізіогномічних ознак та психічних особливостей.

**Завдання 3.2.** Ознайомтесь із фотоматеріалами за посиланнями наприкінці практикуму. Ідентифікуйте візуальні особливості зони очей в представлених у них обличчях публічних

**осіб та співставте їх із описаними психічними особливостями на основі інформації з відкритих джерел та джерел наданих викладачем.**

*В зоні очей відбувається оцінка кардинальної диспозиції<sup>32</sup> (ядерної самості, а також деяких комунікативно-інтелектуальних особливостей особи, зокрема – функцій сприйняття та комунікативного стилю.*

---

<sup>32</sup>Американський психолог Г. Олпорт впровадив так званий диспозиційний підхід в розумінні особистості. Автор досліджував «риси особистості» як загальні і індивідуальні характеристики. Автор назвав індивідуальні риси індивідуальними диспозиціями, загальні риси стали називатися просто рисами особи Олпортом запропоновано виділяти три типи диспозицій: кардинальні, центральні та вторинні.

**Кардинальні диспозиції.** Кардинальна диспозиція настільки пронизує людину, що майже всі її вчинки можна звести до її впливу. Ця надзвичайно генералізована диспозиція не може залишатися прихованою, якщо, звичайно, це не така риса, як прихованість - володар її може стати відлюдником, і тоді ніхто не пізнає його схильностей. Однак в інших прикладах наявність подібної кардинальної диспозиції або головної пристрасті може зробити його володаря видатною постаттю. Олпорт стверджував, що далеко не всі люди мають кардинальну диспозицію.

Прикладами кардинальних диспозицій для Олпорта слугують історичні та вигадані характери. Скажімо, для характеристики будь-кого ми можемо вдатися до таких визначень, як шовініст, Скрудж, Макіавеллі, Дон Жуан або Жанна д'Арк. Про Альберта Швейцера ми говоримо, що у нього була одна головна схильність в житті - «глибока повага до будь-якого живої істоти». І нарешті, Флоренс Найтінгейл була, як кажуть, «одержима співчуттям» до своїх соратників. Весь хід життя цих індивідуумів виявляє всеохоплюючий вплив кардинальних диспозицій.

**Центральні диспозиції.** Їх утворюють не настільки всеосяжні, але виразні характеристики людини, що є будівельними блоками індивідуальності. Центральні диспозиції найкраще порівнювати з якостями, які фігурують в службових характеристиках та в рекомендаційних листах (наприклад, пунктуальність, уважність, відповідальність). Центральні диспозиції є такими тенденціями в поведінці людини, які можуть легко виявляти оточуючі. «Скільки центральних диспозицій може бути у середньої людини?» Для з'ясування цього питання Олпорт звернувся до своїх студентів з проханням «подумати про якого-небудь представника тієї ж статі, кого ви добре знаєте» або «описати її або його, перераховуючи ті слова, фрази або пропозиції, які краще і вірніше за все, як вам здається, відображають суттєві характеристики цієї особистості» (Allport, 1961, p. 366). 90% студентів перерахували від трьох до десяти істотних характеристик, середня кількість склало 7,2. Таким

Ідентифікуються колір, форма очей та енергетичні характеристики погляду.

*За кольором очей розрізняють групи:*

- сіро-блакитних очей, якій відповідає лімфоїдна, або ж лімфатична конституція. Цій психічній конституції відповідають холеричний та/або флегматичний темперамент, психопатичний, істероїдний, obsесивно-компульсивний характер;

- зелених очей, якій відповідає флегматичний темперамент із розвиненою волюнтативною компонентою, та obsесивно-компульсивний характер;

- коричнево-карих очей (гематофілічна конституція), якій відповідають переважно всі різновиди холеричних акцентуацій, істеричні та психопатичні типи організації характеру;

- жовтих («медових») очей, якій відповідають неурівноважені холеричні акцентуації (афективно-лабільна, афективно-екзальтована), множинний та маніакальний типи організації характеру;

- очей з багатшаровою райдужкою, якій відповідають розщепленій комбінації темпераментів та множинному типу організації характеру.

*Форма очей* дозволяє вирізнити групи центральних диспозицій та психічних станів, які відповідають інфантилізму, рецептивності, імагінальності (дитячі очі); гнівливості, дратівливості, конфліктності, тривожності («кролячі» очі); прихованості, інтровертності, симультанності сприйняття та широкому колозору (азійські («мигдалеподібні») очі; депресивності, емоційній токсикації, стану психофізичної перевтоми (опухлі очі); прямолінійності, відвертості, брутальності (прямі очі); жадібності,

---

чином, Олпорт дійшов висновку, що кількість центральних диспозицій, за допомогою яких може бути описаний індивідуум, є напрочуд малою: можливо, її кількість перебуває в межах від п'яти до десяти ознак. З точки зору самої людини, кількість центральних диспозицій і справді є малочисельною. Наприклад, Герберт Уеллс якось зауважив, що в його житті були лише дві головні теми: прагнення до впорядкованої світової спільноти і проблема статі.

**Вторинні диспозиції.** Їх утворюють менш помітні, менш узагальнені, менш стійкі і, таким чином, менш придатні для характеристики риси особистості. В цю рубрику автором включено преференції в їжі і одязі, особливі установки і ситуаційно зумовлені характеристики людини. Прикладом є людина, який ніколи не поводить слухняно і покірно, крім тих ситуацій, коли офіцер поліції робить їй позначку про перевищення швидкості. Олпорт зазначав, що треба дуже близько знати людину, щоб виявити її вторинні диспозиції [<https://helpiks.org/5-19940.html>].

схильності до накопичення, хазяйновитості, крадійським схильностям (свинячі очі).

За ознаками погляду можна ідентифікувати кардинальну диспозицію, зокрема інфантильного та імагінального характеру (наївний (дитячий, небесний) погляд); психопатичного характеру (погляд «вовка», прямий погляд); шизоїдного та дисоціативного характерів (погляд «даоса», шизоїдний погляд); паранойяльного характеру («прикіпаний» («гестапівський») погляд); множинного характеру (погляд хамелеона із бігаючими очима); obsесивно-компульсивного характеру (погляд спостерігача); злостісно-нарцисичний характер (погляд «сноба», якому відповідають витіснені афекти гордині/фрустрованого самолюбства та стан психічної інфляції); мазохістський та субмісивний характер («холуйський» погляд); депресивний характер («собачий» погляд).

В окулесіці прийнято розрізняти такі види ситуаційних поглядів і патернів окорухів людей в діалозі: 1) «однорічний погляд» (one-sided look), погляд однієї людини на іншу (але не на обличчя); 2) «погляд в обличчя» (face gaze) – погляд однієї людини на особу іншого; 3) «прямий погляд в очі» (direct eye gaze); 4) «спільний погляд» (mutual gaze) – погляд партнерів одне одному в обличчя; 5) «контакт очей», або «візуальний контакт» (eye contact) – обидва партнера свідомо дивляться в очі одне одному (пор. російське «переглядатися»); 6) «уникнення погляду» (gaze avoidance) – ситуація, коли один або обидва з учасників діалогу прагнуть уникнути погляду в очі з боку співрозмовника; 7) «пропуск погляду» (gaze omission) – коли людина має очевидний намір уникнути контакту очей, не дивитися на партнера.

#### **БЛОК 4. ФІЗІОГНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОНИ ВУХ ТА НОСА**

**Завдання 4.1. Ознайомтеся із поданими нижче описами візуальних особливостей зони вух та носа. Ідентифікуйте ці особливості у себе та співставте їх із описаними психічними особливостями. Зробіть висновки щодо відповідності/невідповідності візуально-фізіогномічних ознак та психічних особливостей.**

**Завдання 4.2. Ознайомтеся із фотоматеріалами за посиланнями наприкінці практикуму. Ідентифікуйте візуальні особливості зони вух та носа в представлених у них обличчях публічних осіб та співставте їх із описаними психічними особливостями на основі інформації з відкритих джерел та джерел, наданих викладачем.**

*В зоні вух визначаються характеристики переробки згорнутої/розгорнутої інформації (експліцитної/імпліцитної), а також деякі параметри співвідношення мислення та інтуїції.*

Ідентифікуються такі візуальні параметри вушної раковини: 1) величина (гіпервуха-мікровуха); 2) глибина вушного отвору (слухового проходу) – видовблені/мілкі вуха; 3) рівень пружності (пружні/м'які вуха); 4) характеристика мочки вуха (приросла мочка/відвисла мочка); 5) характеристика верхньої частини вуха (притиснуті/відтиснуті вуха); 6) рівень покритості волоссям зачіски зовнішньої сторони вушної раковини (покриті вуха/відкриті вуха); 7) рівень покритості волоссям зачіски внутрішньої сторони вушної раковини (зволошені/безволосі вуха); 8) декорованість вушної раковини (прикрашені (аксесуарами) вуха/неприкрашені вуха); 9) характеристика плавності верхнього кута вуха (плавні/гострі вуха). Зазначеним особливостям відповідають

*В зоні носа* оцінюються кількісні та якісні характеристики лібідо – моторного, статевого та креативного. Форма носа корелює із способами катексису лібідо, потребу особи в інвестиціях лібідо, проявами нарцисизму, пасіонарності та ін. У відповідності із особливостями катексису лібідо фізіономічно вирізняються нарцисичні та істеричні носові типи (орлиний, горбатий та гачкуватий носи); спрямовано- та неспрямовано-катексивні носові типи (прямий чотирикутний та прямий м'ясистий); пасіонарні та нон-пасіонарні типи (прямий опущений, горбатий та п'ятакоподібний носи); інтелектуальні та інстинктуозні типи катексису (трикутний та «картопляний» носи).

## **БЛОК 5. ФІЗІОГНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОНИ ГУБ**

**Завдання 5.1.** Ознайомтесь із поданими нижче описами візуальних особливостей зони губ. Ідентифікуйте ці особливості у себе та співставте їх із описаними психічними особливостями. Зробіть висновки щодо відповідності/невідповідності візуально-фізіогномічних ознак та психічних особливостей.

**Завдання 5.2.** Ознайомтесь із фотоматеріалами за посиланнями наприкінці практикуму. Ідентифікуйте візуальні особливості зони губ в представлених у них обличчях публічних осіб та співставте їх із описаними психічними особливостями на основі інформації з відкритих джерел та джерел наданих викладачем.

*В зоні рота* ідентифікуються маркери вербальної експресії та емоційності. За формою губ розрізняють:

- *пухлий рот*, якому відповідають ознаки емоційно-забарвленої комунікації, в якій переважає оціночність, емоційна полезалежність, значні за обсягами (часовитратами) вербальні комунікації, говіркість, балакучість, нестримність потоку свідомості, переважання потокової комунікації над спрямованою (інтенційною). В цілому повногубість/пишногубість відповідає

різноманітним формам орального, гіпертимного, циклотимного, інфантильного характеру (темпераменту);

- *асиметричний рот* (з асиметрією верхньої та нижньої губ), відповідає цензурованості комунікації (високий рівень фільтрації вербаліки за наявності верхньогубості) та імпульсивності комунікації (схильності особи до цензурно-непрофільтрованих висловлювань, слабкості механізмів розсудково-вольового загальмовування вербальної комунікації, якій відповідає нижньогубість, домінування нижньої губи над верхньою). В цілому асиметричні губи відповідають (у випадку верхньогубості) обсессивно-компульсивному характеру, а у випадку нижньогубості - оральному, гіпертимному, циклотимному, інфантильному характеру (темпераменту) ;

- *вузкий, вдавлений рот* (із малорозвиненою каймою губ) корелює з розвиненістю механізмів цензурного і свідомісного загальмовування вербальної комунікації, що в цілому відповідає обсессивно-компульсивному характеру та синтонно-флегматичній акцентуації темпераменту;

- *нерівний рот* (різні за формою вигини зовнішніх країв губ) корелює із право- та лівопівкульними впливами на вербальну комунікацію та емоційність, які, в залежності від конфігурації вигину, можуть бути гіперстенічними/гіпостенічними.

## **БЛОК 6. ФІЗІОГНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОНИ ПІДБОРІДДЯ**

**Завдання 6.1.** Ознайомтесь із поданими нижче описами візуальних особливостей зони підборіддя. Ідентифікуйте ці особливості у себе та співставте їх із описаними психічними особливостями. **Зробіть висновки щодо відповідності/невідповідності візуально-фізіогномічних ознак та психічних особливостей.**

**Завдання 6.2.** Ознайомтесь із фотоматеріалами за посиланнями наприкінці практикуму. Ідентифікуйте візуальні особливості зони підборіддя в представлених у них обличчях публічних осіб та співставте їх із описаними психічними особливостями на основі інформації з відкритих джерел та джерел наданих викладачем.

В зоні підборіддя ідентифікуються вольові особливості та безумовно-регуляторні поведінкові програми, пов'язані із інстинктами. Таким чином, за підборіддям фізіономічно ідентифікуються особливості вольових актів та способи реалізації/розрядки (загальмовування) інстинктів. Інтерпретація здійснюється на основі оцінки широтності (горизонталізованості) та загостреності-видовженості (вертикалізованості) підборіддя, розвиненості/нерозвиненості (сплощеності) підборіддевого виступу,

наявністю/відсутністю «другого» підборіддя, наявності/відсутності підборіддевої ямки (заглиблення)

*За формою розрізняють наступні базові типи підборіддя:*

а) *квадратичне (солдатське, спортивне) підборіддя*, якому відповідають волегалмівні особливості та інстинктуозна ригідність. В цілому квадратичність корелює не стільки із вольовим напруженням в ціледосягненні, скільки переважанням вольового консервативного стримування і всіх оборонних поведінкових патернів ;

б) *пласке (зрізане) підборіддя* корелює із малорозвиненою інтенційністю, зовнішньою волезалежністю (залежністю волі від вольового управління зовнішніх акторів), значними адаптаційними (деприваційними) можливостями психіки в аспекті вимушених/добровільних самообмежень. В структурі характеру домінує субмісивність (схильність до покори зовнішній волі та управлінню), виконавськість ;

в) *велике заокруглене підборіддя* корелює із інстинктуохильністю та волеухильністю, інстинктуозною пластичністю, переважанням адаптації над реконструкцією в ставленні до середовища, конформістським та фемінним рисам в структурі характеру;

г) *роздвоєне підборіддя* поділяється на 2 підгрупи: а) вертикальне, за наявністю ямкового заглиблення на підборіддевому виступі, і б) горизонтальне – за наявності «другого» підборіддя. Вертикальному варіанту відповідає послаблення волюнтативної функції за рахунок недорозвиненості/недоукомплектованості ціннісної свідомості, посилення боротьби мотивів та їх конкуренції, схильностей до відтермінування та переривання ціледосягнень, появи непослідовності та незавершеності в діях та вчинках.. Горизонтальному варіанту підборіддя відповідають контрпродуктивні волегалмівні сценарії поведінки, які виражають схильності особи до маніпулювання власними інстинктами та придушення вітальних потреб. Оскільки пікнізація в тілобудові (центральна чи периферійна) корелює із застійними та кристалізаційними процесами, то пікнізація підборіддя виражає подібні процеси у вольовій функції та інстинктах.

д) *«задране» підборіддя*. Характеризується загнутим догори підборіддевим виступом, що корелює із волюнтаристськими особливостями структури характеру та гіперінстинктуозність/пасіонарність, що відбивається на рівні наполегливості, впертості, афективної зарядженості ціледосягнення. В деяких випадках йдеться про гіпертимію та збудливість за Леонгардом, що, в цілому, відповідає неурівноваженій психопатії в структурі характеру

е) *гостре підборіддя* відповідає імпульсивній волюнтативності, яка є розрахованою на короткочасне ціледосягнення. При цьому волові акти



- 3) [https://www.google.com/search?q=%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%B5%D0%BB%D0%B0+%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%BA%D0%B5%D0%BB%D1%8C&tbm=isch&ved=2ahUKEwji89mDmK-BAxUbBhAIHeVXCqYQ2-cCegQIABAA&oq=%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%B5%D0%BB%D0%B0+%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%BA%D0%B5%D0%BB%D1%8C&gs\\_lcp=CgNpbWcQAzIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDoECCMQJzoGCAAQBxAeOgcIIxDqAhAnOggIABCABBCxAzoICAAQsQMqQgwE6CwgAEIAEELLEDEIMBOgQIABADUOwIWMODAWDHhgFoAXAAeACAAyMBiAGOCZIBBDE0LjGYAQCgAQGqAQtnD3Mtd2l6LWltZ7ABCsABAQ&scient=img&ei=EKcFZeKrKpuMwPAP5a-psAo&bih=895&biw=1904&rlz=1C1SQJL ruUA990UA990](https://www.google.com/search?q=%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%B5%D0%BB%D0%B0+%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%BA%D0%B5%D0%BB%D1%8C&tbm=isch&ved=2ahUKEwji89mDmK-BAxUbBhAIHeVXCqYQ2-cCegQIABAA&oq=%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%B5%D0%BB%D0%B0+%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%BA%D0%B5%D0%BB%D1%8C&gs_lcp=CgNpbWcQAzIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDoECCMQJzoGCAAQBxAeOgcIIxDqAhAnOggIABCABBCxAzoICAAQsQMqQgwE6CwgAEIAEELLEDEIMBOgQIABADUOwIWMODAWDHhgFoAXAAeACAAyMBiAGOCZIBBDE0LjGYAQCgAQGqAQtnD3Mtd2l6LWltZ7ABCsABAQ&scient=img&ei=EKcFZeKrKpuMwPAP5a-psAo&bih=895&biw=1904&rlz=1C1SQJL ruUA990UA990)
- 4) [https://www.google.com/search?q=%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D1%80%D0%BE%D0%BD&tbm=isch&ved=2ahUKEwjh GgmK-BAxU7EBaiHT 3BVwQ2-cCegQIABAA&oq=%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D1%80%D0%BE%D0%BD&gs\\_lcp=CgNpbWcQAzIICAAQgAQQsQMMyBQgAEIAEMgcIABCkBRBDMgUIABCABDIHCAAQigUQQzIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEOgQIIxAnOgcIIxDqAhAnOgsIABCABBCxAxCDAToKCAAQigUQsQMqQ1D C1jiSmCmUmgBcAB4AIABU4gBmwSSAQE3mAEAoAEBqgELZ3dzLXdpei1pbWewAQrAAQE&scient=img&ei=TacFZaGIN7ugwPAPv-6X4AU&bih=895&biw=1904&rlz=1C1SQJL ruUA990UA990](https://www.google.com/search?q=%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D1%80%D0%BE%D0%BD&tbm=isch&ved=2ahUKEwjh GgmK-BAxU7EBaiHT 3BVwQ2-cCegQIABAA&oq=%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D1%80%D0%BE%D0%BD&gs_lcp=CgNpbWcQAzIICAAQgAQQsQMMyBQgAEIAEMgcIABCkBRBDMgUIABCABDIHCAAQigUQQzIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEOgQIIxAnOgcIIxDqAhAnOgsIABCABBCxAxCDAToKCAAQigUQsQMqQ1D C1jiSmCmUmgBcAB4AIABU4gBmwSSAQE3mAEAoAEBqgELZ3dzLXdpei1pbWewAQrAAQE&scient=img&ei=TacFZaGIN7ugwPAPv-6X4AU&bih=895&biw=1904&rlz=1C1SQJL ruUA990UA990)
- 5) [https://www.google.com/search?q=%D0%BE%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%BD&tbm=isch&ved=2ahUKEwidnM-5mK-BAxWhlYsKHd2wCG4Q2-cCegQIABAA&oq=%D0%BE%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%BD&gs\\_lcp=CgNpbWcQAzIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgQIABAeMgQIABAeMgQIABAeMgYIABAFEB4yBggAEAUQHjIGCAAQBRAeMgYIABAFEB4yBwgAEBgQgAQ6BAgjECc6BwgAEBIoFEEM6BwgjEOoCECc6CAgAEIAEELLEDOgsIABCABBCxAxCDAVD3DFjR6gJg3u4CaAFwAHgBgAGAA4gB-giSAQczLjEuMC4ymAEAoAEBqgELZ3dzLXdpei1pbWewAQrAAQE&scient=img&ei=gacFZd3XLqGrrgTd4aLwBg&bih=895&biw=1904&rlz=1C1SQJL ruUA990UA990](https://www.google.com/search?q=%D0%BE%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%BD&tbm=isch&ved=2ahUKEwidnM-5mK-BAxWhlYsKHd2wCG4Q2-cCegQIABAA&oq=%D0%BE%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%BD&gs_lcp=CgNpbWcQAzIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgQIABAeMgQIABAeMgQIABAeMgYIABAFEB4yBggAEAUQHjIGCAAQBRAeMgYIABAFEB4yBwgAEBgQgAQ6BAgjECc6BwgAEIoFEEM6BwgjEOoCECc6CAgAEIAEELLEDOgsIABCABBCxAxCDAVD3DFjR6gJg3u4CaAFwAHgBgAGAA4gB-giSAQczLjEuMC4ymAEAoAEBqgELZ3dzLXdpei1pbWewAQrAAQE&scient=img&ei=gacFZd3XLqGrrgTd4aLwBg&bih=895&biw=1904&rlz=1C1SQJL ruUA990UA990)

- 6) [https://www.google.com/search?q=порошенко&tbm=isch&ved=2ahUK Ewiautz8mK-BAxW2LhAIHSq1BSYQ2-cCegQIABAA&oq=порошенко&gs\\_lcp=CgNpbWcQAzIICAAQgAQQsQMvBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQ6BAgjECc6BwgjEOoCECc6BwgAEIoFEEM6CwgAEIAEELEDEIMBOgQIABA DUI4JWO8YYKYgaAFwAHgAgAFmiAH4BZIBAzkuMZgBAKABAaoBC2d3cy13aXotaW1nsAEKwAEB&scient=img&ei=DqgFZZr7Hbbdw PAPquqWsAI&bih=895&biw=1904&rlz=1C1SQJL ruUA990UA990](https://www.google.com/search?q=порошенко&tbm=isch&ved=2ahUK Ewiautz8mK-BAxW2LhAIHSq1BSYQ2-cCegQIABAA&oq=порошенко&gs_lcp=CgNpbWcQAzIICAAQgAQQsQMvBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQ6BAgjECc6BwgjEOoCECc6BwgAEIoFEEM6CwgAEIAEELEDEIMBOgQIABA DUI4JWO8YYKYgaAFwAHgAgAFmiAH4BZIBAzkuMZgBAKABAaoBC2d3cy13aXotaW1nsAEKwAEB&scient=img&ei=DqgFZZr7Hbbdw PAPquqWsAI&bih=895&biw=1904&rlz=1C1SQJL ruUA990UA990)
- 7) [https://www.google.com/search?q=%D0%BF%D1%83%D1%82%D0%B8%D0%BD&tbm=isch&ved=2ahUKEwih87apma-BAxX1LRAIHZ9GC7YQ2-cCegQIABAA&oq=%D0%BF%D1%83%D1%82%D0%B8%D0%BD&gs\\_lcp=CgNpbWcQAzIKCAAQigUQsQMQQzIHCAAQigUQQzIHC AAQigUQQzIKCAAQigUQsQMQQzILCAAQgAQQsQMQgwEvBQg AEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDoHC CMQ6gIQJzoICAAQgAQQsQM6BAgAEB46BggAEA UQHjoECCMQ JzoNCAAQigUQsQMQgwEQQ1DTD1j-wQJgisoCaAZwAHgAgAFuiAGKB5IBAzguM5gBAKABAaoBC2d3cy1 3aXotaW1nsAEKwAEB&scient=img&ei=bKgFZaGND XbwPAPn42t sAs&bih=895&biw=1904&rlz=1C1SQJL ruUA990UA990](https://www.google.com/search?q=%D0%BF%D1%83%D1%82%D0%B8%D0%BD&tbm=isch&ved=2ahUKEwih87apma-BAxX1LRAIHZ9GC7YQ2-cCegQIABAA&oq=%D0%BF%D1%83%D1%82%D0%B8%D0%BD&gs_lcp=CgNpbWcQAzIKCAAQigUQsQMQQzIHCAAQigUQQzIHC AAQigUQQzIKCAAQigUQsQMQQzILCAAQgAQQsQMQgwEvBQg AEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDoHC CMQ6gIQJzoICAAQgAQQsQM6BAgAEB46BggAEA UQHjoECCMQ JzoNCAAQigUQsQMQgwEQQ1DTD1j-wQJgisoCaAZwAHgAgAFuiAGKB5IBAzguM5gBAKABAaoBC2d3cy1 3aXotaW1nsAEKwAEB&scient=img&ei=bKgFZaGND XbwPAPn42t sAs&bih=895&biw=1904&rlz=1C1SQJL ruUA990UA990)
- 8) [https://www.google.com/search?q=%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE&tbm=isch&ved=2ahUKEwjhrf-Emq-BAxUvJRAIHZbuDhYQ2-cCegQIABAA&oq=%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE&gs\\_lcp=CgNpbWcQAzIIC AAQgAQQsQMvBwgAEIoFEEMvBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAA QgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIAB CABDoECCMQJzoLCAAQgAQQsQMQgwE6BwgjEOoCECc6CggAE IoFELEDEEM6BAgAEANQ9gpY5C5g9TVoAXAAeACAacMBiAHIB 5IBAzguMpgBAKABAaoBC2d3cy13aXotaW1nsAEKwAEB&scient=i mg&ei=LKkFZeHnELLKwPAPlt27sAE&bih=895&biw=1904&rlz=1C 1SQJL ruUA990UA990](https://www.google.com/search?q=%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE&tbm=isch&ved=2ahUKEwjhrf-Emq-BAxUvJRAIHZbuDhYQ2-cCegQIABAA&oq=%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE&gs_lcp=CgNpbWcQAzIIC AAQgAQQsQMvBwgAEIoFEEMvBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAA QgAQyBQgAEIAEMgUIABCABDIFCAAQgAQyBQgAEIAEMgUIAB CABDoECCMQJzoLCAAQgAQQsQMQgwE6BwgjEOoCECc6CggAE IoFELEDEEM6BAgAEANQ9gpY5C5g9TVoAXAAeACAacMBiAHIB 5IBAzguMpgBAKABAaoBC2d3cy13aXotaW1nsAEKwAEB&scient=i mg&ei=LKkFZeHnELLKwPAPlt27sAE&bih=895&biw=1904&rlz=1C 1SQJL ruUA990UA990)
- 9) <https://www.google.com/search?q=%D1%82%D1%80%D1%8E%D0%B4%D0%BE&tbm=isch&ved=2ahUKEwjs-oyim6-BAxWfGxAIHa-bARAQ2-cCegQIABAA&oq=%D1%82%D1%80%D1%8E%D0%B4%D0%BE>



## ПРАКТИКУМ 6.

### ТЕМА ПРАКТИКУМУ: ОСНОВИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ<sup>33</sup> (6 ГОД.)

#### ЗАВДАННЯ 1. ЗАПРОПОНУЙТЕ ПОЯСНЕННЯ НАСТУПНИМ ВІДМІННОСТЯМ В ОКУЛЕСИЦІ ПРЕДСТАВНИКІВ РІЗНИХ КУЛЬТУР.»

«...У Латинській Америці дітей спеціально вчать опускати очі в розмові зі старшими. Африканці, азіати і індійці вважають велике число поглядів, спрямованих в обличчя або очі, знаком переваги і неповаги. Араби і південно-американці визначають мале число відповідних поглядів як неувагу

---

<sup>33</sup>При складанні завдань практикуму 1 було використано наступні першоджерела: Ковалинська І. В. Невербальна комунікація. – К. : Вид-во «Освіта України», 2014.– 289 с.; Крейдлін Г.Е. Невербальна семиотика: Язык тела и естественный язык М.: НЛЮ, 2002. – 581 с.; Пиз А. Язык телодвижений. – М.: Эксмо, 2003 – 158 с.; Albas D.C., Albas C.A., 1989. Meaning in context: The impact of eye contact and perception of threat on proximity // Journal of Social Psychology. Vol. 129. P.525-531; Altman I., 1975. The environmental and social behavior. Monterey. Calif.: Brooks/Cole Altman I., Chemers M., 1980. Culture and environment. Monterey, CA: Brooks/Cole. Altman I., Vinsel A.M., 1977. Personal space: An analysis of E.T.Hall proxemics framework // Human Behavior and Environment: Advances in Theory and Research. I.Altman, J. Wohlwill-eds.N.Y.: Plenum. Vol.1. P.181-259; Andrew R.J., 1963. The origin and evolution of the calls and facial expression of the primates// Behaviour. Vol.20. P.1-109.; Argyle M., Dean J., 1965. Eye-contact, distance and affiliation // Sociometry. Vol.28. P.289-304; Barnlund D.C, 1989. Communicative styles of Japanese and Americans: Images and realities; Belmont, CA.: Wadsworth.; Benedict R., 1946. The chrysanthemum and the sward. Boston: Houghton Mifflin Berry J.W., Poorting Y.H., Segall M.H., Dasen P.R., 1992. Cross-cultural psychology: Research and applications. Cambridge: Cambridge University Press; Birdwhistell R.L., 1970. Kinesics and context: Essays on body - motion communication. Philadelphia: University of Pennsylvania Press. Barnlund D.C, 1975. Communicative styles in two cultures: Japan and the United States // Organization of behavior in face-to-face interaction. A.Kendon, R.M.Harris, M.R.Key - eds. The Hague, Netherlands: Mouton. P.427-456; Brislin R., 2000. Understanding Culture's Influence on Behavior. Philadelphia: Harcourt College Publishers.; Burgoon J.K., Buller D.B., Woodall W.G., 1989. Nonverbal communication: The unspoken dialogue. N.Y.: Harper and Row.; Canningham M.R., Roberts A.R., Barbee A.P., Pice C.L., 1990. What do women want? Facialmetric assessment of multiple movies in perception of male facial attractiveness //Journal Personality and Social Psychology. Vol.59. P.61-72.

і прояв невічливості. Індіанців навахо вчать ніколи не дивитися на співрозмовника. Жителі Ефіопії дивляться під час бесіди вниз і це - загальноновизнаний знак прояву поваги до співрозмовника. Кочівники в Північній Африці, чиї обличчя прикриті вуаллю чи іншої матерією, спілкуються один з одним тільки «очі в очі...».

## **ЗАВДАННЯ 2. ЧИМ МОЖНА БУЛО Б, НА ВАШУ ДУМКУ, ПОЯСНИТИ ФЕНОМЕН ПАРАНОЇ КОМУНАЛЬНОГО ЖИТЛА?**

«... тривале проживання в комунальній квартирі і, ширше, причетність до стереотипів радянської ментальності, втілених в колективному побуті радянського гуртожитку будь-якого типу, не просто створює передумови для формування певних особливостей особистості, але і виступає в якості одного з етіологічних чинників для «параної житла » (змістом її є марення і галюцинації, прив'язані до місця проживання хворого) як особливої форми інволюційних психозів, себто, є не просто патогенетичним - сприяючим - чинником, а однією з причин захворювання».

## **ЗАВДАННЯ 3. ЗАПРОПОНУЙТЕ ПОЯСНЕННЯ НАСТУПНИМ МІЖКУЛЬТУРНИМ ВІДМІННОСТЯМ В ІНТЕРПРЕТАЦІЇ УКЛІНУ В КИТАЇ ТА В ЯПОНІЇ.**

«...в сучасних європейських і американській культурах, на відміну, наприклад, від китайської або японської, поза глибокий уклін розцінюється як знак приниженості або раболіпства перед адресатом, загалом, як щось суто негативне. ...японці вважають уклін виключно своїм, характеристичним для їх культури жестом, хоча уклін зустрічається і в Кореї, і в Індії, не кажучи вже про Китай. Так, китайська поза «Глибокий уклін» є вищим вираженням нерівності, оскільки, як вважають китайці, згинаючись низько в попереку, ви робите себе нижче не тільки фізично, а й соціально. Значення цієї пози можна сформулювати приблизно так: «я вважаю себе набагато нижчим за вас і готовий надавати вам різні послуги». Тим часом в Японії глибокий уклін є не стільки знаком приниженості і раболіпства, скільки поваги до іншого і смирення; це, якщо завгодно, знак нерівності-пошани, а не нерівності-несправедливою ієрархії. Якщо, за твердженням істориків, етнографів і просто мандрівників, не вклонитися низько в Китаї означає дуже зухвалу, але разом з тим цілком індивідуальну поведінку, що не порушує громадських норм, то в Японії те саме означало насамперед відхід від норм суспільної поведінки і оцінювалося не як зухвала поведінка, а як грубе порушення етики, що виявляється в нечемності і невічливості».

## **ЗАВДАННЯ 4. ВЕЛИЧИНА МІЖСОБИСТІСНОЇ ДИСТАНЦІЇ ЗАЛЕЖИТЬ ВІД КУЛЬТУРНИХ ТРАДИЦІЙ, ВИХОВАННЯ,**

**ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЖИТТЄВОГО ДОСВІДУ І ОСОБИСТІСНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ. ДЕ ВОНА ДОВША, ДЕ КОРОТШЕ І ЧОМУ? ЯКІ ПРИЙОМИ СПІЛКУВАННЯ СКОРОЧУЮТЬ АБО ПОДОВЖУЮТЬ МІЖОСОБИСТІСНУ ДИСТАНЦІЮ? ПОЯСНІТЬ НАСТУПНІ ПРИКЛАДИ МІЖКУЛЬТУРНИХ І ІНДИВІДУАЛЬНИХ ВІДМІННОСТЕЙ.**

1. Японці сідають досить близько один до одного і частіше використовують контактний погляд, ніж американці; їх не дратує необхідність стикатися руками, ліктями, колінами; американці вважають, що азіати є «фамільярними» і такими, що надмірно «тиснуть», а азіати вважають американців «занадто холодними і офіційними».

2. А. Піз спостерігав на одній з конференцій, що, коли зустрічалися і розмовляли два американці, вони стояли на відстані близько метра один від одного і зберігали цю дистанцію протягом усієї розмови; коли ж розмовляли японець і американець, вони повільно пересувалися по кімнаті: японець наступав, а американець відсувався - кожен з них прагнув досягти звичного і зручного простору спілкування.

3. Молода пара, яка нещодавно емігрувала в Чикаго з Данії, була запрошеною до місцевого американського клубу. Через кілька тижнів після того, як їх прийняли до клубу, жінки стали скаржитися, що вони почувають себе незатишно в суспільстві цього датчанина, оскільки він «пристає до них». Чоловіки ж цього клубу відчували, що нібито датчанка своїм поведінням натякала, що вона є для них цілком доступною в сексуальному відношенні.

4. Сільські жителі, виховані в умовах меншої щільності населення, ніж городяни, мають і більш значний особистісний простір, тому при рукостисканні «сільський» мешканець протягне руку здалеку і схилить корпус вперед, але з місця не зійде, а ще краще просто помахав рукою у вітальній манері.

**ЗАВДАННЯ 5. ПРОАНАЛІЗУЙТЕ ПО НАВЕДЕНИХ ПРИКЛАДАХ ВПЛИВ НА СЛУХАЧА ОДНОЧАСНО СЛІВ І ЖЕСТІВ. ЯКІ ВИСНОВКИ МОЖНА ЗРОБИТИ В ОПИСАНИХ СИТУАЦІЯХ? ЯК ВИ ВВАЖАЄТЕ, НА ЯКУ ІНФОРМАЦІЮ ТРЕБА ПОКЛАДАТИСЯ У ВИПАДКАХ ОЧЕВИДНИХ РОЗБІЖНОСТЕЙ ВЕРБАЛЬНОЇ І НЕВЕРБАЛЬНОЇ ІНФОРМАЦІЇ?**

1. З. Фройд, розмовляючи з пацієнткою про те, як вона щаслива в шлюбі, помітив, що вона несвідомо то знімала з пальця, то надягала обручку.

2. Службовець розповів начальнику про свій проект реорганізації роботи відділу. Начальник сидів дуже прямо, міцно впираючись ногами в підлогу, не зупиняючи погляду на службовця, але час від часу повторюючи: «Так так ... так-так ...» В середині бесіди, відхилившись назад, опершись на підборіддя на долоню так, що вказівний палець витягнувся уздовж щоки, він задумливо погортав проект зі словами: «Так, все, про що ви говорили, безсумнівно, дуже цікаво, я поміркую над вашими пропозиціями».

3. Ви по дорозі вирішили відвідати приятельку, не попередивши її заздалегідь про свій візит: «Не заважатиму? У тебе є час? Мені треба дещо тобі розповісти... »

-«Ну що ти ... заходь, звичайно ... Каву будеш? ». Господиня дістала банку, насипала кави, щільно закрила її і сховала на полицю.

«Так ти зараз нічим не зайнята?»

- «Для тебе у мене завжди знайдеться час ...»

4. Ви просите у знайомого книгу. Він охоче погоджується дати вам її і починає шукати на полицях. Шукає, шукає ... Здавалося б, все обшукав – книги немає як не було!

5. Політичний діяч виступає з передвиборною програмою. Потрясаючи вказівним пальцем над головами слухачів, він говорить: «Я щиро прагну до діалогу, намагаюся враховувати думку всіх верств суспільства ... ». Роблячи плавні, округлі жести обома руками, він запевняє всіх, що у нього є чітка, продумана програма.

**ЗАВДАННЯ 6. ПРОКОМЕНТУЙТЕ ЗНАЧЕННЯ НАСТУПНОГО ЖЕСТОВОГО СИГНАЛУ. ЧИ МОЖЕ ВОНО БУДЕ ТАКИМ ОДНОЗНАЧНИМ, ЯК ЦЕ Є ПРЕДСТАВЛЕНИМ В УРИВКУ? ВІДПОВІДЬ ОБГРУНТУЙТЕ, ПОСИЛАЮЧИСЬ НА КОНКРЕТНІ ПРИКЛАДИ ІНШИХ КУЛЬТУРНИХ СЕРЕДОВИЩ**

«...У деяких слов'янських народів (чехів, словаків, а особливо поляків), прийнято жінці цілувати руку. Це робиться в таких випадках: при знайомстві, в процесі вітання, запрошення на танець і після нього. На наш погляд,

поцілунок руки представницям слабкої статі може вважатися проявом не лише певного рівня культури чоловіка, але й жестом поваги щодо жінки...»

**ЗАВДАННЯ 7. ВИЗНАЧТЕ, ДО ЯКИХ СФЕР НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ Є ДОТИЧНИМИ НАСТУПНІ ОПИСИ. ПРОКОМЕНТУЙТЕ ВИДІЛЕНУ КУРСИВОМ ЧАСТИНУ РЕКОМЕНДАЦІЙ НА ПРЕДМЕТ ЇЇ СЛУШНОСТІ/НЕСЛУШНОСТІ ДЛЯ ПРАКТИКИ ПЕРЕМОВИН. СПРОБУЙТЕ ПРОАНАЛІЗУВАТИ, ЯКИЙ ЕФЕКТ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ СПРИЧИНИТЬ ПЕРЕХІД ОСОБИ ІЗ ВИЩИМ СЛУЖБОВИМ СТАТУСОМ ІЗ ПОЗИЦІЇ ЗА СТОЛОМ «НАВПРОТИ» В ПОЗИЦІЮ «ПОРУЧ» ЩОДО ОСОБИ З ПІДЛЕГЛИМ СЛУЖБОВИМ СТАТУСОМ.**

«...Розглянемо розміщення учасників переговорів в умовах робочого кабінету за стандартним прямокутним столом при чотирьох положеннях вашого співрозмовника: кутове розташування; позиція ділової взаємодії; конкуруюча оборонна позиція; незалежна позиція. Кутове розташування характерне для людей, зайнятих дружньою невимушеною бесідою. Ця позиція сприяє постійному контакту очей і має простір для жестикуляції і можливість для спостереження за жестами співрозмовника. Кут столу слугує частковим бар'єром у разі небезпеки або загрози з боку співрозмовника. При такому розташуванні відсутній територіальний розподіл столу. Коли дві людини працюють у співавторстві над якою-небудь проблемою, вони зазвичай займають позицію ділової взаємодії, розміщуючись поруч, з одного боку столу. Це одна з найвдалих стратегічних позицій для обговорення і вироблення загальних рішень.

Положення партнерів один проти одного зазвичай створює атмосферу суперництва. Таке розташування співрозмовників сприяє тому, що кожна сторона дотримуватиметься своєї точки зору. Стіл між ними стає своєрідним бар'єром. Люди займають за столом таке положення у тому випадку, якщо вони знаходяться у відносному суперництві, або коли один з них критикує іншого. Крім того, якщо зустріч відбувається в кабінеті, то таке розташування свідчить також про стосунки субординації.

Слід пам'ятати, що конкуруюча оборонна позиція утрудняє розуміння точки зору співрозмовників і не створює невимушеної атмосфери. Більшого взаєморозуміння можна досягти у позиції кутового розташування і в позиції ділової взаємодії. Розмова в такій позиції має бути короткою і специфічною. Бувають випадки, коли дуже важко або недоречно займати позицію кутового розташування при поданні свого матеріалу.

*Припустимо, вам треба запропонувати зразок, схему або книгу на розгляд людині, що сидить навпроти вас за прямокутним столом. Спочатку покладіть те, що ви хочете запропонувати, на центральну лінію столу. Якщо він нахилиться вперед, щоб краще розглянути ваш матеріал, але не присуне його на свою сторону, то це означає, що йому ваш матеріал малоцікавий. Якщо ж він присуне матеріал на свою сторону столу, то це означає, що він виявив до нього інтерес. Це дає можливість попросити дозволу пройти на його сторону і зайняти або кутову позицію, або позицію ділової співпраці. Проте, якщо він відштовхне те, що ви йому принесли, означає, угода не відбудеться і можна закінчувати розмову.*

Люди, не охочі взаємодіяти за столом один з одним, займають незалежну позицію, розміщуючись по діагоналі. Найчастіше таке положення займають відвідувачі бібліотек, відпочиваючі на лавці в парку або відвідувачі ресторанів і кав'ярень. Ця позиція свідчить про відсутність зацікавленості. Її слід уникати у тому випадку, коли потрібно вести відверту бесіду або зацікавлені перемовини...»

## **ЗАВДАННЯ 8. ПРОІНТЕРПРЕТУЙТЕ НАСТУПНІ ОКУЛЕСИЧНІ, ЖЕСТОВІ І ПАНТОМІМІЧНІ СИГНАЛИ В ОПИСАНІЙ НИЖЧЕ СИТУАЦІЇ В АСПЕКТІ ЇХ ІНДИКАТИВНОГО ЗНАЧЕННЯ ТА ЕФЕКТИКИ БЕЗСВІДОМОГО ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ.**

Чоловік із жінкою перебувають на пляжі громадського користування. Праворуч навпроти від них розміщується чоловік, який розстилає свого рушника і, вочевидь, має намір зайняти простір для відпочинку. Присівши на пісок, незнайомий чоловік розвертається до пари фронтальною частиною обличчя і починає, спрямувавши на них погляд, час від часу кидати прямі погляди на чоловіка. Жінка, яка перебуває поруч із чоловіком, починає спочатку гладити чоловіка своєю долонню по верхній частині його долоні, потім обіймає його ззовні за плечі, врешті-решт сідає на руки чоловікові і починає цілувати його то в голову, то в щоки, то в шию.

## **ЗАВДАННЯ 9. ВИЗНАЧТЕ, ДО ЯКИХ СФЕР НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ Є ДОТИЧНИМИ НАСТУПНІ ОПИСИ. ПОЯСНІТЬ МОЖЛИВІ ЗАКОНОМІРНОСТІ БЕЗСВІДОМОГО ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ ГЕОМЕТРИЧНОЇ ФОРМИ СТОЛУ НА СТВОРЕННЯ ВІДПОВІДНОЇ ПСИХО-ЕМОЦІЙНОЇ АТМОСФЕРИ.**

«...На створення психологічного клімату істотний вплив справляє не лише розташування співрозмовників за столом, але і форма самих столів.

Так, квадратний стіл сприяє створенню стосунків суперництва між людьми, рівними за посадами. Квадратні столи є прийнятними для проведення короткої ділової бесіди або для того, щоб підкреслити відносини субординації. Відносини співпраці встановлюються швидше з тією людиною, яка сидить за столом поруч з вами, причому людина, яка сидить праворуч від вас, буде уважнішою до вас, аніж та, яка сидить ліворуч. Максимальний опір чинитиме та людина, яка сидить прямо навпроти вас. За прямокутним столом на зустрічі людей з однаковим соціальним статусом основним вважається те місце, на якому сидить людина, обернена обличчям до дверей.

Круглий стіл створює атмосферу неофіційності і невимушеності і за ним найкраще проводити бесіди людям однакового соціального статусу. Крім того, коли доводиться вести ділову бесіду з двома співрозмовниками, один з яких дуже балакучий, а інший, навпаки, дуже мовчазний, бажано розташуватися за круглим столом. Таким чином, квадратний (чи прямокутний) стіл, який зазвичай є робочим столом, використовується для ділових бесід, перемовин, брифінгів. Круглий стіл найчастіше використовується для створення невимушеної, неофіційної атмосфери і доцільний у тому випадку, коли вам треба досягти угоди...»

#### **ЗАВДАННЯ 10. ДАЙТЕ МОЖЛИВЕ ПОЯСНЕННЯ ДАНИМ НАСТУПНОГО ПСИХОЛОГІЧНОГО ЕКСПЕРИМЕНТУ В АСПЕКТІ БЕЗСВІДОМОГО НЕВЕРБАЛЬНО-КОМУНІКАТИВНОГО ВПЛИВУ МОРФОТИПКИ (ФОРМИ ТІЛЕСНОСТІ) НА ЕМОЦІЙНІ РЕАКЦІЇ ЧОЛОВІКІВ ТА ЖІНОК.**

Вибірці із 560 піддослідних чоловіків та 585 жінок було продемонстровано у наочній візуальній експозиції інших чоловіків та жінок з трьома типами тілесної будови: атлетичною, астеничною, пікнічною. Щоразу після експозиції носіїв кожного з трьох типів тілобудови здійснювався замір рівня реактивної тривожності за опитувальником Ч. Спілбергера<sup>34</sup>.

---

<sup>34</sup>Якщо реактивна тривожність за опитувальником Спілбергера не перевищує 30, то, особа, яку опитували, не відчуває особливої тривоги, тобто у неї в даний момент виявляється низька тривожність. Якщо сума знаходиться в інтервалі 31-45, то це означає помірну тривожність. При 46 і більше - тривожність висока. Дуже висока тривожність (> 46) прямо корелює з наявністю невротичного конфлікту, з емоційними і невротичними зривами і з психосоматичними захворюваннями. Низька тривожність (менше 12) навпаки, характеризує стан як депресивний, аreakтивний, з низьким рівнем мотивацій. Але іноді дуже низька тривожність у показниках тесту є результатом активного витіснення особою високої тривоги з метою показати себе в "кращому світлі"

За результатами експерименту було отримано наступні дані.

**Таблиця. 1.**

Дані за підгрупами	Атлетичний морфотип, середній рівень тривожності за вибіркою	Астенічний морфотип, середній рівень тривожності за вибіркою	Пікнічний морфотип, середній рівень тривожності за вибіркою
Чоловіки	35,7	30,3	28,2
Жінки	43,4	39,8	32,5

**ЗАВДАННЯ 11. ДАЙТЕ МОЖЛИВЕ ПОЯСНЕННЯ РЕЗУЛЬТАТАМ ЕКСПЕРИМЕНТІВ Е. ХЕССА (1975). ДО ЯКОГО НАПРЯМКУ НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ МОЖНА ВІДНЕСТИ ЗАЗНАЧЕНИЙ ЕКСПЕРИМЕНТ?**

«...Групі піддослідних чоловіків було показано два набори листівок з однаковими зображеннями молодих красивих дівчат, але листівки ці попередньо були підретушованими: в одному їх наборі зіниці у дівчат були свідомо значно звуженими, а в іншому різко розширеними. Випробовуваних попросили уважно розглянути картки і розповісти за заздалегідь складеним опитувальником про свої враження від побачених осіб. Дівчата зі збільшеними зіницями були охарактеризовані переважною більшістю чоловіків як привабливі, ніжні, красиві, жіночні, а дівчата зі зменшеними зіницями – як люди з важким характером, злі, егоїстичні і холодні. Розкид думок був невеликий, але при цьому ніхто з випробовуваних не міг пояснити, чому він саме так описує обличчя жінки...»

**ЗАВДАННЯ 12. ПОЯСНІТЬ ЗВ'ЯЗОК ОКУЛЕСИЧНОЇ ГРИ В «ПЕРЕДИВЛЯЛКИ» ІЗ МОЖЛИВИМИ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИМИ ЕФЕКТАМИ. ЧИ Є АНАЛОГИ ЦІЄЇ «ГРИ» В ТВАРИННОМУ СВІТІ, КОЛИ ТВАРИНИ ПИЛЬНО ДИВЛЯТЬСЯ ОДНА НА ОДНУ?**

Чи доводилося вам коли-небудь грати в «передивлялки»? Ця гра має кілька різних найменувань, в залежності від часу і країни, але в неї завжди грають двоє людей, які пильно дивляться один одному в очі з байдужим виразом на обличчях. Гра продовжується доти, доки один з двох не моргне або не засміється, чи зовсім не відведе погляд. Той, хто зробить це, програв.

**ЗАВДАННЯ 13. НА ОСНОВІ НАВЕДЕНОЇ Е. ХОЛОМ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТАКТОФОБНИХ ТА ТАКТОФІЛЬНИХ КУЛЬТУР, ВИЗНАЧТЕ ПРОКСЕМНУ ПРИНАЛЕЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ. ЯКОЮ ВОНА Є: ТАКТОФІЛЬНОЮ ЧИ ТАКТОФОБНОЮ? ЯКІЙ ВІДСТАНІ ВІДДАЮТЬ ПЕРЕВАГУ УКРАЇНЦІ: БЛИЗЬКІЙ, ВЕЛИКІЙ ЧИ СЕРЕДНІЙ? ВІДПОВІДЬ ОБГРУНТУЙТЕ ПОСИЛАННЯМИ НА КОНКРЕТНІ ПРИКЛАДИ**

Е. Холл оперував важливими для проксеміки поняттями неконтактних (distance receptors) і контактних рецепторів (immediate receptors). До перших належать очі, вуха і ніс, до других – шкіра і м'язи... Проксемна поведінка людини зазвичай легко сприймається і оцінюється комунікативним партнером або стороннім спостерігачем, причому в процесі сприйняття беруть участь органи зору, дотику і нюху; крім того, проксемна поведінка сприймається кінестетично, тобто через нейронно-м'язову оцінку людиною простору і відстані.

Реалізується ж проксемна поведінка людини завжди допомогою кінетичної (рухової) активності. Найнадійніший з позаконтактних рецепторів простору – очі. На проксемічні характеристики спілкування прямий вплив мають культурні та національні чинники. Представники різних націй при бесіді воліють наступної відстані:

Близької – араби, японці, жителі Південної Америки, французи, греки, негри й іспанці, які проживають у Північній Америці, італійці, іспанці; Середньої – англійці, шведи, жителі Швейцарії, німці, австрійці;

Великої – біле населення Північної Америки, австралійці, новозеландці.

**ЗАВДАННЯ 14. ЯКИМИ ЧИННИКАМИ ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУР МОЖНА БУЛО Б ПОЯСНИТИ ЇХ КОНТАКТНІСТЬ/ПОЗАКОНТАКТНІСТЬ? ДАЙТЕ МОЖЛИВІ ПОЯСНЕННЯ КОНТАКТНОСТІ/ПОЗАКОНТАКТНОСТІ КУЛЬТУР, ОПИСАНИХ В ТЕКСТОВОМУ ФРАГМЕНТІ**

«...Дистанції відрізняються, причому в досить значній мірі, в різних культурах. При цьому змінюються, як правило, не лише розміри дистанцій, тобто, кількісна величина, але і їх якісні характеристики. Так, в позаконтактних культурах на кшталт скандинавських фізична дистанція може сприйматися і оцінюватися як інтимна або особиста (іноді кажуть: близька), тоді як контактні культури (ізраїльська, латиноамериканські або

арабська) ту ж дистанцію вважатимуть соціальною (нормальною). У Південно-Східній Азії люди, охочі вступити в діалог, як правило, не підходять дуже близько один до одного, щоб не торкнутися партнера, оскільки, наприклад, навіть ненавмисний дотик до голови партнера у відповідних культурах розглядається як серйозне порушення етикетних норм проксемної взаємодії...»

### **ЗАВДАННЯ 15. ДАЙТЕ МОЖЛИВІ ПОЯСНЕННЯ НАСТУПНИМ КОМУНІКАЦІЙНО-ПРОКСЕМІЧНИМ ОСОБЛИВОСТЯМ АНГЛІЙЦІВ, ФРАНЦУЗИВ, ІТАЛІЙЦІВ, ІРЛАНДЦІВ ТА ШОТЛАНДЦІВ**

«...Дослідження з питання комунікаційної проксеміки, проведені в семи країнах Європи, показали, що для особистого спілкування англійці використовують більше простору, аніж французи та італійці. Французи та італійці, у свою чергу, використовують більше особистого простору, ніж ірландці і шотландці...»

### **ЗАВДАННЯ 16. ДАЙТЕ МОЖЛИВІ ПОЯСНЕННЯ ХРОНЕМІЧНИМ ОСОБЛИВОСТЯМ ЯПОНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ. ЯКІ ЧИННИКИ МОГЛИ СПРИЯТИ ФОРМУВАННЮ ХРОНЕМІЧНОГО ФОРС-РЕЖИМУ ЯПОНЦІВ В ПОБУТІ І ПРАЦІ?**

Найбільш “швидкою” нацією у часі вважаються японці. В Японії марнування часу прирівнюється до злочину, до тяжкого гріха, за який карають колективним презирством, звільненням з роботи, або взагалі – відлученням від спільноти. Такий стан речей зумовлений давніми культурними традиціями, непохитними суспільними догмами та глибоким історичним минулим. У розумінні японців, час існує для того, щоб працювати. Їхня робота не має чітких часових рамок, відтак вони працюють стільки, скільки можливо, і ніколи не беруть відпустку через особисті причини. Тому мешканці “Країни, де сходить сонце” завжди зайняті, і практично відчувають фізичний біль, коли нічого робити.

З огляду на це в Японії навіть з’явилися такі сталі вирази, як “Недільна хвороба” і “Святковий синдром”, а масовий трудоголізм дав початок новому поняттю – “Смерть через перепрацювання”. Не зважаючи на високу ймовірність померти на робочому місці, японці мало відпочивають, оскільки у їхньому розумінні, все, що робить людина, повинно мати певну цінність для суспільства і країни. Для представників цієї держави “бути швидким” означає одну з найбільших чеснот, відтак час для них є вищим за усі обставини. У японців “залізна” пунктуальність. У них все організовано та чітко заплановано, а якщо потяг прибуває на перон однією хвилиною пізніше

зазначеного терміну, це вже розцінюється, як вагоме запізнення й злочинна халатність.

**ЗАВДАННЯ 17. ДАЙТЕ МОЖЛИВІ ПОЯСНЕННЯ ОСОБЛИВОСТЯМ ТАКСИКИ І ПРОКСИМИКИ У ПРЕДСТАВНИКІВ СПІЛЬНОТ, ВИДІЛЕНИХ ЖИРНИМ ШРИФТОМ. ПОЯСНІТЬ ОСОБЛИВОСТІ ТАКТИЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ ЧОЛОВІКІВ-ІТАЛІЙЦІВ У ПОРІВНЯННІ ІЗ ЧОЛОВІКАМИ-НІМЦЯМИ, ІТАЛІЙЦЯМИ ТА ІТАЛІЙСЬКИМИ ЖІНКАМИ.**

«...Є культури, які припускають і заохочують доторки; це, наприклад, італійська, арабська, турецька і різні латиноамериканські культури. За спостереженнями, які зробив антрополог Т. Каннон, навіть у тих **італійців**, які давно живуть в США і є громадянами цієї країни, доторки є набагато більш тривалими, щедрими та щирими, аніж, наприклад, у **американців-англосаксів**, більшість доторків яких зводиться до недовгих обіймів (hugs), швидким поцілункам і зовсім формальним рукостисканням. Культури, які належать до першого типу, отримали назву контактних, а до другого – дистантних.

До контактних культур належать латиноамериканські, східні, південно-європейські культури. Так, араби, євреї, жителі Східної Європи та середземноморських країн використовують дотики при спілкуванні досить активно. На противагу їм північноамериканці, **азіати і жителі Північної Європи** належать до низькоконтактних (дистантних) культур. Представники цих культур воліють перебувати при спілкуванні на відстані від співрозмовника, причому **азіати** використовують більшу дистанцію, ніж **північноамериканці і північні європейці**. Німці, англійці та інші англосаксонські народи вважаються людьми, які рідко користуються дотиками при спілкуванні. Дослідження тактильної поведінки німців, італійців і північноамериканців підтвердили, що приналежність до контактної або дистантної культури залежить також і від особистості людини та її статевої приналежності. *Наприклад, у Німеччині та США чоловіки спілкуються на більшій відстані і менше торкаються один до одного в порівнянні з Італією. Італійські чоловіки стоять ближче один до одного і торкаються один до одного значно частіше, ніж італійські жінки. Крім того, як виявилось, італійські чоловіки спілкуються зі своїми співрозмовниками за допомогою тих невербальних засобів, які властиві тільки для німецьких і американських жінок.*

**БЛОК 2. ЖЕСТИКА.**

## **ЗАВДАННЯ. ДАЙТЕ ІНТЕРПРЕТАЦІЮ ЖЕСТИКИ УЧАСНИКІВ ВЗАЄМОДІЇ У НАСТУПНИХ СИТУАЦІЯХ**

- 1.1. Чоловік стоїть перед жінкою із повністю розкритими і розгорнутими у бік співрозмовниці долонями, пальці долоні розставлені, голова перебуває в нейтральному положенні, а руки та ноги розсунуті. Жінка тримає одну з рук на зап'ясті, неперервно смикаючи ремінець годинника. Поперемінно вона переминається з однієї стопи на іншу та розчесує розправленими пальцями долоні волосся на голові.
- 1.2. Двоє учасників сидять один навпроти одного. Один з учасників, потираючи повіку, дивиться в підлогу, а обидві брови у нього перебувають піднятими. Голова відвернута вбік і злегка опущена донизу, а на обличчі у нього натягнута посмішка. Другий учасник демонструє жести потирання шиї долонею, паралельно демонструючи жест посмикування/обертання персня на пальці.
- 1.3. Жінка впевнено посміхається, перетинаючи кімнату, але одна рука, що поправляє годинник, перебуває упоперек тіла і утворює частковий бар'єр. Інша жінка, яка сидить в тій самій кімнаті, перекидає ногу на ногу в позиції американської четвірки та починає мізинцем правої руки «прочищати» праве вухо.
- 1.4. Чоловік підходить до жінки, а вона при цьому не повертає до нього ані голови, ані корпусу тіла, дивиться на нього скоса, голова є злегка нахиленою вперед, брови злегка вигнуті, а схрещені руки на грудях схрещені, кути рота опущені.
- 1.5. Дитина поставила руки на стегна, підборіддя видається вперед, а рот широко відкритий, із вишкіреними зубами. Інша дитина показує їй язика, демонстраційно повертаючись до неї сідницями та лускаючи по ній долонями.
- 1.6. Чоловік тримає папку обидвома руками, а його руки і ноги перебувають в схрещеному положенні. Він одягнутий у застібнутий на всі гудзики піджак, на обличчі - темні захисні окуляри, більша частина обличчя прихована під бородою
- 1.7. Двоє чоловіків стоять один навпроти одного, причому чоловік ліворуч поставив руки на стегна, а чоловік праворуч заклав великі пальці за ремінь штанів. Жінка, яка стоїть між ними, обіймає обох чоловіків за плечі правою та лівою рукою.
- 1.8. Жінка ліворуч сидить верхи на стільці і користується жестом - "прямий розворот тіла", спрямованим на чоловіка праворуч від неї. Чоловік праворуч стиснув пальці, і його ноги зведені разом під стільцем. Перебуваюча між ними жінка в центрі демонструє жест обох рук,

закладених за голову, зафіксувавши одну ногу на коліні іншої ноги. Вона сидить на стільці, який обертається, відкидається назад, катається на коліщатках і має підлокітники. Чоловік праворуч сидить на звичайному стільці з низькою спинкою, стійкими ніжками, його руки і ноги тісно переплетені, голова нахилена донизу

- 1.9. Жінка сидить в положенні з ногою, виставленою вперед, вказуючи на чоловіка ліворуч, її руки перебувають на стегнах, і великі пальці - за поясом, ліве зап'ястя виставлене, і вона при тютюнопалінні випускає дим вгору. Вона також скоса поглядає на чоловіка ліворуч, а він відповідає на її жести своїми жестами: поправляє краватку, його голова при цьому піднята догори. Чоловік у центрі групи відвернувся від чоловіка ліворуч і дивиться на нього зухвалим поглядом скоса. Його долоні не видно, і він спрямовує дим при тютюнопалінні донизу, крім того, він спирається на стіну.

### **БЛОК 3. МІМІКА.**

#### **ЗАВДАННЯ. ДАЙТЕ ІНТЕРПРЕТАЦІЮ НАСТУПНИХ МІМІЧНИХ СИГНАЛІВ**

1. Губи викривлені, а їхні куточки відтягнуті назад, рот закритий або відкритий, навколо очей дрібні зморшки, очі блищать, примружені або розкриті, на лобі проглядаються горизонтальні складки.
2. Підняті брови утворюють горизонтальні зморшки на лобі, очі розширюються і округляються, відкритий рот набуває овальної форми.
3. Підняті або злегка зведені брови, відбувається переміщення погляду у напрямку до об'єкта, можливим є злегка відкритий рот або стиснуті губи.
4. М'язи чола зрушені всередину і вниз, надаючи очам загрозового або нахмуреного виразу, очі блищать, розкриті або примружені, ніздрі розширені, крила носа піднесені, губи або щільно стиснуті або відтягнуті назад, набуваючи прямокутної форми та оголюючи стиснуті зуби (оскал). При впадінні в лють рот широко розкривається, оголюються нижні зуби (ніби демонстрація пащі), обличчя червоніє, набуваючи загострені риси.
5. Насуплені брови та зморщений ніс, піднята верхня губа і опущена нижня, округла форма рота, язик злегка висунутий, ніби виштовхує щось, що потрапило до рота.
6. Брови піднесені, обличчя витягнуте, голова піднята, наче людина дивиться на когось зверху вниз, рот закритий, куточки губ опущені, очі тьмяні та звужені.
7. Внутрішні кінці брів піднесені і зведені до перенісся, очі злегка звужені, а куточки рота опущені, можливо, тремтіння злегка висунутого підборіддя.

Мімічне вираження може супроводжуватись екстралінгвістичними компонентами – плачем, риданням.

8. Брови зведені, очі тьмяні, зовнішні кути губ трохи опущені, вираз обличчя застиглий.
9. Брови трохи підняті, але мають пряму форму, їх внутрішні кути зсунуті, через лоб проходять горизонтальні зморшки, очі без блиску і розширені, причому нижня повіка напружена, а верхня трохи піднята, рот може бути відкритий, а куточки його відтягнуті назад, натягуючи та розпрямлюючи губи над зубами.
10. Очі закриті з великою напругою (видні практично всі зморшки) або широко розкриті, губи розведені і оголюють або стислі зуби, або відкритий рот, кожен лицьовий м'яз у напрузі.
11. Очі відводяться убік, голова опускається або відвертається, тіло ніби зіщулюється, тобто, вся міміка і кінесика людини спрямована на те, щоб стати якомога менше, ніж вона насправді є.
12. Посмішка пробігає по обличчю людини, перш ніж вона сховає погляд чи відвернеться вбік.

#### **БЛОК 4. ТАКСИКА ТА ТАКТИЛЬНІ ПАТЕРНИ**

#### **ЗАВДАННЯ. ДАЙТЕ ІНТЕРПРЕТАЦІЮ НАСТУПНИХ ТАКТИЛЬНИХ СИГНАЛІВ, ЗАПОВНИВШИ ПРОПУСКИ ВІДПОВІДНИМИ ДОДАТКАМИ В ДУЖКАХ**

- 3.1. Такими... (якими саме?) доторками вказують на напрямок руху або блокують певну вербальну/невербальну поведінку (дотики руки до спини, легкі стискання руки та потягування кисті).
- 3.2. Міні-обійми, «виконувані» однією кистю по спині або інших сегментах тіла (голові, колінах, сідницях та ін.) мають...(яке саме?) значення.
- 3.3. Якщо доторкнутися рукою до руки незнайомця, він відчує (що саме?)..., але доторкніться рукою до його голови - і він моментально (відреагує як саме?) ...Ця реакція є цілком природною - наша підсвідомість гостро реагує на будь-яку, навіть саму ефемерну, загрозу голові. «Вторгнення» в цю область чужих рук ми готові припустити за умови вторгнення... (кого саме?). Навіть швидкий і

- ввічливий дотик рукою до голови, таким чином, є знаком... (чого саме?)
- 3.4. Жінка тримається за зігнуту руку чоловіка на знак того, що він...(робить що саме?). Батьки похилого віку, хворі особи та інваліди тримають за руку своїх дорослих дітей/незнайомих людей на знак... (чого саме?). Подружня пара з'єднує руки для того, щоб продемонструвати іншим...(що саме?).
  - 3.5. В залежності від обсягу охопності тіла та ситуаційного контексту, суб'єктів-учасників обійми сигналізують про ... (що саме?)
  - 3.6. Поцілунки можуть сигналізувати про ... (які саме?) зв'язки. Значення поцілунків залежать від сегменту доторку губ і тіла іншої людини, а також глибини проникнення губ та язика в інші частини тіла. Найінтимнішим варіантом поцілунку в таксиці вважається поцілунок.... (який саме?).
  - 3.7. Скороченим варіантом поцілунку є взаємне цілування щік, які використовують... (хто саме?), і які демонструють ... (які саме?) відносини, у порівнянні з тими, які демонструє найінтимніший варіант.
  - 3.8. В таксиці є представленою група так званих *статусних поцілунків*, які очікуються від... (кого саме?). Йдеться про поцілунки ... (в які саме частини тіла?) (щодо жінок), які, в цьому сенсі, також відображають ставлення до неї як до певної гендерної групи. Ці поцілунки за значенням відображають відносини протегування, поваги та підлеглості.
  - 3.9. Коли двоє стикаються головами або сидять щочка до щочки, вони немов говорять... (що саме?). Додатковим сигналом до доторку голів може бути ... (що саме?), що також є маркером інтимності.
  - 3.10. Цей різновид тактильних сигналів включає погладжування, пощипування, обмацування (петтінг) та ін. варіанти доторків тіла партнера рукою або іншою частиною тіла ( носом, язиком ногою). Вони практично завжди мають .... (яке саме?) значення. В більшості випадків пестощі в публічних місцях відмаркують ...(яку саме?) поведінку із відповідною ... (якою саме?) мотивацією. ... (яка саме якість?)...мотивації доводиться коловим збудженням спостерігачів, якого досягають особи, які використовують цей тактильний сигнал.
  - 3.11. До тактильних сигналів, які називаються... (як саме?) можна віднести наїжачення волосся, покусування, затискання, штовхання, жартівливі псевдоудари, носіння на руках/плечах, сидіння на колінах тощо, які відмаркують... (що саме?)
  - 3.12. Доторки власного тіла мають ...(яку саме?) спрямованість і є ... (якими саме?) в аспекті їх зв'язку із тактильними патернами батьків-

дітей, в яких той, хто торкається себе, виступає щодо самого себе і... (ким саме?), і ... (ким саме?) осіб, які замінюють батьків і можуть реалізовувати щодо адресата педагогічно-виховні, соціалізаційні, терапевтичні функції).

## **БЛОК 5. ПРОКСИМІКА**

### **ЗАВДАННЯ. ДАЙТЕ ПОЯСНЕННЯ НАСТУПНИХ ПРОКСИМІЧНИХ СИТУАЦІЙ**

- 4.1. Особи з високою самооцінкою зазвичай спілкуються на ближчій відстані, аніж особи з низькою самооцінкою.
- 4.2. Групи агресивних і неагресивних юнаків достовірно різняться за відстанню, яку вони спонтанно обирають у розмові з однокурсником. Агресивні юнаки достовірно частіше вибирають відстані 50 см. і навіть менше, тобто, вони спілкуються на кордоні інтимної (0-46 см) та особистої зони (від 46 см).
- 4.3. Крім осіб, які поводять себе домінантним чином (переважно чоловіки), близьку дистанцію намагаються підтримувати також люди, які відчують потребу в афіліації та соціальній залежності (переважно жінки).
- 4.4. Дослідження проксемики показали, що в агресивній ситуації у жінок та чоловіків простежується принципово різна просторова поведінка: при загрозі жінки воліють взаємодіяти на більш далекій відстані, тоді як чоловіки часто присуваються один до одного, ніби наступаючи на супротивника.
- 4.5. Деякі особливості ситуації (наприклад обговорювана тема або тип взаємодії коли відбувається спілкування індивідів), теж впливають на розподіл персонального простору. Дослідження показують, що обговорення чогось негативного веде до збільшення дистанції, теж саме має місце в ситуації, коли учасники взаємодій перебувають під впливом стресу.
- 4.6. Розміри персонального простору залежать від ступеня екстравертності індивіда. Доведено, що інтровертам необхідно більше простору, аніж екстравертам, це ж стосується більш нервових людей і тих, хто звик працювати в ізоляції.
- 4.7. Дистанція між індивідами збільшується зі зменшенням розміру приміщення, і зі збільшенням простору - навпаки, зменшується.
- 4.8. Чоловіки воліють підтримувати велику персональну дистанцію у приміщеннях з низькими стелями та меншу у приміщеннях з високими стелями.

- 4.9. У прямокутному приміщенні індивіди встановлюють більшу дистанцію, аніж у квадратній кімнаті, а для осіб, які розташувалися у кутку, вона є більшою, аніж для тих, хто перебуває в центрі кімнати.
- 4.10. Люди частіше схильні торкатися один одного в темряві, аніж на світлі.
- 4.11. Європейці відчують себе комфортно, коли площа індивідуального простору в рідкому натовпі складає близько одного квадратного метра, а в щільному натовпі - від 0,5 до 0,75 м<sup>2</sup>... Для арабів, індусів, китайців, тайців прийнятними виявляються значущими менші розміри індивідуального простору.
- 4.1. Арабський студент, який навчається з обміну в Америці, не сприймав мовчання своїх господарів як вияв осуду і, отже, було усунути його причини, чим лише посилив своє становище. Господарі ж, у свою чергу, відповідно до норм американської культури були обурені його безпардонністю і звернулися до департаменту освіти зі скаргою, вимагаючи, щоб юнак залишив їхню хату.