

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА
ШЕВЧЕНКА
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ
КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ РОЗВИТКУ**

**“Психологічні чинники міжособистісної взаємодії студентів в умовах
академічної мобільності”**

Кваліфікаційна робота

на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня “Магістра”

напряму підготовки

6.040100 «Психологія»

студента ОКР «Магістр»

Усиченко Євгенії Сергіївни

Науковий керівник:

доктор психологічних наук, доцент

Дембицька Наталія Миколаївна

Допустити до захисту в ЕК

кафедри психології розвитку

Протокол № _____ від _____

В.о.завідувача кафедри:

Власова Олена Іванівна

(підпис)

КИЇВ - 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ	8
1.1. Проблема міжособистісної взаємодії.....	8
1.2. Обґрунтування психологічних чинників міжособистісної взаємодії особистості.....	11
1.3. Теоретична модель міжособистісної взаємодії студентів в умовах академічної мобільності	19
Висновки до 1 розділу	24
РОЗДІЛ 2	
ОРГАНІЗАЦІЯ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ МІЖСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ В УМОВАХ АКАДЕМІЧНОЇ МОБІЛЬНОСТІ	26
2.1. Діагностичний інструментарій дослідження	26
2.2. Психологічна характеристика досліджуваних.....	35
Висновки до 2 розділу	42
РОЗДІЛ 3	
ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ МІЖСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ В УМОВАХ АКАДЕМІЧНОЇ МОБІЛЬНОСТІ.....	44
3.1. Особливості міжособистісної взаємодії студентів в умовах академічної мобільності.....	44
3.2. Дослідження психологічних чинників міжособистісної взаємодії студентів в умовах академічної мобільності.....	57
3.3. Порівняльний аналіз груп студентів з досвідом та без досвіду академічної мобільності	75

3.4. Методичні рекомендації для психологічних служб закладів вищої освіти щодо оптимізації міжособистісної взаємодії студентів в умовах крайньої невизначеності.....	92
Висновки до розділу 3	95
ВИСНОВОК.....	97
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	100
ДОДАТКИ.....	107

ВСТУП

Людина - істота соціальна і не може вижити наодинці, без спільноти. Від самої появи *homo sapiens* завжди надавали перевагу знаходження у групі собі подібних, ніж перебуванню у самоті. Вигнання із племені вважалося покаранням і мало негативний вплив як на фізичний стан вигнанця, так і на психологічний та призводило до загибелі останнього. Скрізь століття бажання людини перебувати у соціумі не змінилось, і тільки зростає, хоч і набуло певних змін у зв'язку із появою соціальних мереж, швидкісного інтернету та мобільного зв'язку між країнами й змішуванню в одному середовищі різних умов соціального статусу - віку, професії, етнічної приналежності та інше. При цьому перебування в соціумі вимагає від індивіда взаємодії із іншими членами соціуму - представниками різноманітних мікрогруп і макрогруп, які в нього включені.

В даній дипломній роботі представлено дослідження та аналіз проблематики міжособистісної взаємодії студентів 18-51 років, які перебували на дистанційному навчанні тривалий час через умови пандемії COVID-19 та повномасштабної війни в Україні, а також окремих студентів, які отримали можливість виграти конкурс від європейської організації Erasmus+ й прийняти участь у мобільності між Україною та країнами-партнерами з Європейського союзу.

Тема дослідження обрана через актуальність змін у процесі взаємодії між студентами та викладачами в результаті нестабільних та тривалих подій у країні, як от пандемія COVID-19 та повномасштабна російсько-українська війна. Навчання практично повністю перейшло в онлайн-простір для забезпечення комунікації при віддаленому місці знаходження індивідів. Дана комунікація не була загальноновживаною як серед викладачів, так і серед учнів до зазначених вище подій, тож вимагає адаптації всіх індивідів та систем до нової реальності і просторів, що може викликати певні феномени, результатами яких стануть викривлення взаємодії та складнощі у ній. В

цьому контексті гостро постає питання психологічної детермінації міжособистісної взаємодії у студентському середовищі в різних освітніх форматах: вища освіта, організована переважно в дистанційному форматі та вища освіта в офлайн-режимі в умовах академічної мобільності. Виходячи із цього була обрана тема дипломної роботи “Психологічні чинники міжособистісної взаємодії студентів в умовах академічної мобільності”.

Взаємодія в загальному у психології, як науці, визначається як процес безпосереднього, або опосередкованого впливу об’єктів, або суб’єктів один на одного, що породжує взаємну обумовленість або зв’язок. Для взаємодії необхідний контакт, як процес встановлення та підтримання взаємного прагнення до спілкування, а також комунікація, або спілкування, як процес взаємодії суб’єктів в ході якого відбувається обмін інформацією, досвідом, здібностями і результатами діяльності за допомогою загальної системи символів.

Об’єкт дослідження - процес міжособистісної взаємодії студентів.

Предмет дослідження - психологічні чинники міжособистісної взаємодії студентів в умовах академічної мобільності.

Метою дослідження є дослідження психологічних чинників міжособистісної взаємодії студентів в умовах академічної мобільності.

Завдання дослідження:

1. Здійснити теоретичний аналіз наукових джерел з проблеми психологічної детермінації міжособистісної взаємодії та, на цій основі, розробити теоретичну модель дослідження психологічних чинників міжособистісної взаємодії студентів на академічній мобільності.
2. Емпірично з’ясувати особливості міжособистісної взаємодії у студентів, що навчаються дистанційно та тих, хто навчається за програмами академічної мобільності; виокремити типи міжособистісної взаємодії студентів.
3. Визначити психологічні чинники міжособистісної взаємодії студентів, що навчаються дистанційно та тих, хто навчається за програмами академічної мобільності.

4. Розробити методичні рекомендації для психологічних служб закладів вищої освіти щодо оптимізації міжособистісної взаємодії студентів в умовах крайньої невизначеності.

Відповідно до дослідження висунуто **гіпотезу**:

Припускаємо, що провідними психологічними чинниками міжособистісної взаємодії студентів, які навчаються в умовах воєнного стану є особистісні та соціально-психологічні чинники. В умовах академічної мобільності уможлиблюється розвиток конструктивних стратегій міжособистісної взаємодії, пов'язаних із направленістю на контакт із соціумом та сприйняттям нового, тенденцією до надійності та організованості, а також соціальній орієнтації на керівну позицію в міжособистісній взаємодії.

Для дослідження в даній роботі використовувались наступні **методи**:

а) теоретичні - аналіз, синтез та теоретичне моделювання;

б) емпіричні - методика “Стратегія поведінки в конфліктній ситуації”

К. Томаса та Р. Кілмена адаптована Н.В. Гришіною; методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі адаптована Л.Н. Собчик; п'ятифакторний особистісний опитувальник “Велика п'ятірка” Р. МакКаса та П.Коста в адаптації Л.Ф. Бурлачука та Д.К. Корольова; Методика “Соціальної фрустрації” Л.І. Вассермана, адаптована В.В. Бойко.

Емпіричною базою дослідження стала вибірка із генеральної сукупності студентів жінок та чоловіків 18-51 років, 1-4 курсу спеціальності “бакалавр” та 1-2 років спеціальності “магістр” гуманітарних факультетів український вишів, котрі мали досвід мобільності закордоном та ті, котрі не мали такого досвіду.

Наукова новизна і теоретичне значення дослідження полягає в тому, що

- теоретично обґрунтовано модель психологічних чинників міжособистісної взаємодії студентів на академічній мобільності в період воєнного стану;

- уточнено поняття «міжособистісної взаємодії студентів»;
- перевірено дослідним шляхом і пояснено психологічні чинники міжособистісної взаємодії студентів на академічній мобільності під час війни.

Практичне значення дослідження полягає

- в розробці авторської анкети для дослідження особливостей міжособистісної взаємодії студентів в умовах академічної мобільності, яку можна використовувати на молодіжних вибірках для дослідження відповідного явища і вивчати його в динаміці;
- в можливості застосування психологічними службами ЗВО методичних рекомендацій, розроблених здобувачкою, щодо оптимізації міжособистісних стосунків у сучасних студентів в період воєнного стану та повоєнного відновлення країни;
- можливість коригування навчальних планів та планів роботи на практичних заняттях із студентами в умовах навчання в Україні.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

1.1. Проблема міжособистісної взаємодії

Одними із перших питаннями визначення та особливостей взаємодії у соціумі почали займатись науковці-соціологи структурно-функціоналістського підходу. Взаємодія стала основоположною частиною теорії соціальної дії Макса Вебера, яку він детально описав у праці “Економіка та суспільство” 1924 року [55]. Згідно з даною теорією люди формують суспільство, а не суспільство формує людей. М. Вебер підкреслював, що суспільство формується: “знизу” [55], тобто саме завдяки індивідам, які виконують певні соціально важливі дії, при чому дія є такою лише у випадку, якщо була виконана із врахуванням поведінки інших членів суспільства і має в основі мотивацію вплинути на поведінку, чи стан інших людей, а не тільки на того, хто виконує дію. При чому дії поділяються науковцем на: інструментально-раціональні, ціннісно-раціональні, пов’язані із традиціями та афективні. Сама ж взаємодія, за визначенням М. Вебера та Т. Парсонса, який продовжив далі розвивати теорію Вебера, складається із великої кількості одиничних дій індивідів між собою і утворює складну систему, пусковим механізмом якої є мотиви та мотивація кожного учасника до соціальної дії [55]. Дана теорія поклала початок соціологічним та психологічним дослідженням взаємодії на Заході, що потім перейняли й українські науковці - психологи та соціологи. Далі розробку теорій взаємодії продовжили Дж. Тібо та Г. Келлі із працею про модель діадичної взаємодії [50; 64]. Крім того, Вебер та Парсонс розглядали в своїх працях суспільство як макрогрупу і описували закони взаємодії які діють конкретно у макрогрупі та мають працювати аналогічно у вбудованих в неї мікрогрупах - сім’ях, групі друзів, партнерських відносинах та ін. Келлі та Тібо розглядали

взаємодію саме мікрогруп, які складаються із 2 індивідів, що і формує їх діадичне спілкування [63]. Взаємодія поділяється на формальний та неформальний рівень в залежності від тісності контакту між індивідами та контексту соціальної ситуації [3], в якій вони знаходяться та визначається як короткочасний, або довгостроковий обмін поведінковими реакціями учасників діади, що обумовлений мотивацією кожного та наявністю винагороди для учасників - фізичної, чи психологічної. Саме винагорода та її перевага над втратами від взаємодії і впливає на тривалість її існування в кожній конкретній ситуації. Взаємодія ускладнюється тим, що вона включає в себе контроль з боку кожного учасника для досягнення бажаного балансу між винагородами та втратами, що може як полегшувати спілкування, так і ускладнювати його, створювати перепони щодо розуміння індивідами один одного.

Теорію Келлі розвинули науковці Д. Кенні та Л. Ле Воль, з університету Маямі. Вони розробили модель соціальних відносин, котра складається з декількох змінних і, спираючись на яку, можливо проводити дослідження. Модель - це формула, що включає в себе суму наступних характеристик: константної змінної, тобто стандартні характеристики діадної взаємодії, без якої вона була б неможлива, як контакт між першим та другим індивідами; змінної ефекту актора - це змінна, яка залежить від індивідуальних особливостей особистості в діадній взаємодії, котра досліджується, як от швидкість реакції, виховання та інше, що безпосередньо впливає на взаємодію; змінна ефекту партнера - це особливості поведінки та реакцій партнера досліджуваного по взаємодії, які викликають зміни в реакції досліджуваного та впливають на його/її особистісні особливості, адже взаємодія - це завжди вплив індивідуальних характеристик особистостей один на одного; змінна особливостей відносин - як от формальні, неформальні, тривалі, короткострокові та інше - що важливо враховувати при аналізі взаємодії та остання змінна, що є надважливою для врахування в аналізі кожного конкретного випадку взаємодії, це змінна ефекту

нестабільності, котра є побічною, але може виникнути абсолютно у кожному процесі, адже взаємодія людей не є механізованим процесом та на неї можуть впливати як внутрішні, так і зовнішні фактори [9; 51].

З приводу динамічної структури взаємодії одну із найповніших концепцій було висунуто психологом, представником транзакційного аналізу, Е. Берном у 1964 році. Концепція полягає в тому, що індивіди вступають у взаємодії між собою із різних, або ж аналогічних позицій. В переліку позицій (або “его-станів”) Е. Берна представлені позиція “Батька”, позиція “Дорослого” та позиція “Дитини”. Відмінність між позиціями полягає в ступені незалежності та самостійності. Так, особа із позицією “Батька” скоріше за все буде керуватись сімейними установками, принципами іншого референтного для нього/неї дорослого. Особистість із позицією “Дорослого” у взаємодії керується власними принципами й цінностями та зможе самостійно приймати рішення. Особистість із позицією “Дитини” не може приймати рішення, чи брати на себе ініціативу у взаємодії, так як психологічно не готова це робити. Відповідно й якість результату взаємодії залежить від позицій, котрі представляють індивіди в ній та того, як вони готові кооперуватись між собою [5; 8].

З іншого боку, дослідники також розвивали ідеї взаємодії як процесу, в який залучені не тільки двоє індивідів, але й більше. Наприклад, ідеї щодо концепції багатьох референтних “інших” людей. Одними із науковців, які розробляли дану концепцію були М. Левіс та його колеги. За їх працями, дитина, котра зростає в соціумі, зазвичай має різноманітну кількість “інших” людей довкола, які виконують специфічні функції у взаємодії: захист, догляд, годування, гра, дослідження/навчання та соціальний контроль. Під терміном “інший” вони мали на увазі сукупність людей, які не є батьками для дитини - родичі, друзі, знайомі та ін., тобто найближче середовище поза батьками [42]. Кожна “інша” особа є певною фігурою в житті дитини і, чим більше даних фігур, тим краще розвивається вміння дитини взаємодіяти із “іншими” у соціумі, так як це напряму впливає на розвиток психологічних функцій.

Проте, ми не можемо починати досліджувати відносини із загальної сукупності можливих, адже з народження дитина навчається формувати соціальні зв'язки саме із близькими людьми, що відображено в теорії прихильності Дж. Боулбі [33]. Згідно з даною теорією, потреба в близькості із іншими людьми з'являється ще від народження та триває до самого закінчення життя людини та саме вона формує стосунки з людьми, котрі вже не є батьками протягом життя. Науковці розширили підхід теорії прихильності на відносини в дорослому віці, так як саме внутрішня структура діадних відносин між матір'ю та дитиною навчає останню будувати майбутні соціальні відносини з іншими людьми. В загальному, репрезентативна схема з відносин у дитинстві повторюється в дорослому віці, хоч набуває, відповідних до контексту, відносин змін [12; 22; 66].

В культурологічному підході розробкою концепції соціальних відносин займався американський соціальний психолог Дж. Мід. У його працях відносини розглядались у концепції символічного інтеракціонізму [56]. Набуття культурного контексту та формування особистості проходить безпосередньо у взаємодії із соціумом. Саме через спілкування із індивідами, які є представниками аналогічної культури, а також тими, хто є представниками інших культур, людина формує своє "Я". Без взаємодії із іншими повноцінне формування ядра особистості неможливе.

1.2. Обґрунтування психологічних чинників міжособистісної взаємодії особистості

Міжособистісна взаємодія особистості є невід'ємною частиною становлення та розвитку психіки людини. Завдяки теорії прив'язаності Боулбі ми розуміємо, що те, як саме дитина навчається встановлювати міжособистісні зв'язки із матір'ю впливає на подальше становлення міжособистісних зв'язків з іншими людьми. Розвиток міжособистісної взаємодії в певному руслі також може вплинути на рівень тривожності, появу

суїцидального спектру думок. В дослідженні студентів кафедри соціальної медицини та управління охороною здоров'я Центрального південного університету Китаю було виявлено, що негативний розвиток стосунків в системі «батько-дитина» найбільше впливає на суїцидальні думки та депресію, при тому істотний вплив на симптоми тривожності мають стосунки у системі «вчитель-учень» [69]. Цікавим є те, що сила ефекту залежить від ступеня референтності відносин між суб'єктами взаємодії. Крім того, в розвитку міжособистісної взаємодії є і позитивні психологічні ефекти. Науковці з університету Арізони дослідили кореляції між розвитком якісних соціальних зв'язків студентів, які включають міжособистісну взаємодію та позитивними психологічними ефектами між ними у 2007 році, в результаті були отриманні сильні прямі кореляції між якістю соціальних зв'язків та підвищенням відчуття щастя, відчуття надії, рівня самоефективності та вміння керувати власним навколишнім простором - створювати та зміцнювати нові соціальні зв'язки, розвивати власні інтереси та інше [61]. Також, наявність якісних соціальних зв'язків забезпечує кращу адаптацію до середовища, наприклад, при проведенні дослідження серед учнів старшої школи, які відвідували спортивні класи, котре було опубліковане в Міжнародному журналі досліджень навколишнього середовища та охорони здоров'я, виявлено, що якісні, міцні соціальні зв'язки та позитивні емоції від контакту з однолітками та вчителями напряму впливають на швидкість адаптації учнів [37].

Першим необхідним фактором для появи будь-якого виду відносин між людьми є прямий контакт між суб'єктами. На основі контексту ситуації психолог та соціолог Р. Нісбет виявив встановлення певного типу взаємодії: соціального обміну, примусу, кооперації, підпорядкування або конфлікту [58]. Відповідно до виду взаємодії на її перебіг впливають різноманітні фактори: біологічні [4], ситуативні та психологічні [71]. Інтересом даного дослідження є саме психологічні фактори, котрі впливають на якість, тривалість та напрямок взаємодії та особливості їх прояву в дистанційному

просторі [57]. Різноманітні дослідження за XX та XXI століття показали, що вплив психологічних факторів особливо важливо враховувати. Наприклад, у дослідженні Г. Гордона та С.Кранц Стенфордського університету на основі спостереження та оцінки взаємодії груп людей різного віку та соціального класу було виявлено, що настрої має одну із ключових ролей у напрямку побудови відносин між людьми. Особливості настрою впливають на якість запам'ятовування та інтерпретацію інформації. Респонденти, які знаходились в негативному настрої були більш схильні робити негативні дії у взаємодії, що призводило до її закінчення, а також, після певного часу найбільш яскраво згадували саме негативні емоції стосовно взаємодії і були упередженими щодо особи-партнера. При цьому респонденти у гарному настрої були більш схильні до позитивних дій, які підтримували тривалість взаємодії, а також могли швидше розширити коло спілкування в групі та у своїх звітах частіше повідомляли про позитивні сторони особи-партнера, різноманітні деталі ситуації взаємодії [44; 53]. Проаналізувавши наукову літературу, яка стосується різних видів взаємодії людей можна зробити підсумок, що психологічні чинники взаємодії відрізняються в залежності від її типу. Для соціального обміну необхідними психологічними чинниками є баланс втрат та здобутків, який пояснюється розумінням індивіда щодо того, які цінності він або вона вкладає в підтримання взаємодії та які цінності отримує від даної діяльності; відповідність до очікувань - для наявності ситуації соціального обміну дуже важливо те, що заплановане індивідом збувається, що дозволяє підтримувати взаємодію; рівень порівняння - для спрощення взаємодії та адаптації до неї індивід використовує порівняння, засноване на попередньому досвіді взаємодії [34]. При невідповідності попереднього досвіду взаємодії, який може включати культурні норми [52], риси характеру та поведінку інших, індивід може відчувати дискомфорт від взаємодії, що призводить до погіршення, або припинення контакту [49]. Для ситуації примусу у взаємодії необхідна наявність обмеженої автономії в одного із учасників взаємодії, яка пов'язана із різним рівнем соціального

статусу та залежністю одного індивіда від іншого - психологічної, фізичної, чи матеріальної, або ж присутність певного виховання у індивіда, яке не дозволяє розширити автономію; прагнення до маніпуляції одного із індивідів та сприйнятливість до маніпуляцій іншого учасника взаємодії. Згідно з визначенням Американської Асоціації Психологів, маніпуляція - це спрямований психологічний вплив для контролю над іншою особою, задля досягнення особистих цілей [67]. Зазвичай у ситуаціях взаємодії, які включають примус використовується вербальний тип маніпуляцій, коли особа задає питання з однозначною відповіддю, використовує погрози, а також можуть бути наявними афективні маніпуляції [19; 23], при яких особа користується емоційним напруженням задля того, щоб інший учасник взаємодії піддався впливу і діяв у інтересах самого індивіда. Для наявності впливу примусу також необхідний страх, що допомагає одному із індивідів зайняти домінуючу роль, адеж інший є обмеженим автономією та відчуває страх при намаганні відмовитись від виконання примусу [41; 59]. Для ситуації підпорядкування у взаємодії один із учасників має певний рівень цілей, які вимагають підпорядкування іншому учаснику, або ж на це впливає рівень внутрішньої автономії, який був набутий в процесі виховання в дитячому віці, що може проявлятися також, як і в ситуації примусу та призводити до відсутності опору підпорядкуванню [62]; високий рівень ідентифікації з групою, при якому індивід сприймає групу, як частину власного "Я" і не може відділити свою індивідуальність окремо від інших; нижчий соціальний статус в індивіда за інших у ситуації взаємодії, що вимагає підпорядковуватись тим, хто є вищим за соціальним статусом [28; 68]. Конфлікт виникає при присутності невідповідності у цінностях учасників взаємодії; явних, вербальних, символічних чи емоційних реакцій, які є необхідними для виконання одного мотиву і при цьому несумісні з тими, що потрібні для виконання іншого; невідповідність очікувань до процесу взаємодії (дій та реакцій інших) [15; 35]. Тобто для конфлікту необхідна будь-яка невідповідність і відсутність прагнення до її вирішення

сторонами взаємодії. Для кооперації необхідними психологічними факторами є: автономність кожного із учасників взаємодії та готовність прийняти особливості автономності всіх інших, що дозволяє підвищити якість взаємодії та її результати; довіра, як фактор, який впливає на рівень очікувань, адже визначається, як впевненість у конкретній поведінці, діях та думках іншого індивіда; емпатія, яка визначає можливість певного рівня близькості між індивідами та можливість конкретної афективної відповіді на емоції іншого; відповідальність, як фактор, пов'язаний із довірою та який визначається рівнем автономії індивіда й вмінням приймати рішення [10; 46; 67]; мотивація до співпраці, що може стати визначальним фактором появи кооперації і пов'язана з прагненням особистості до досягнення через такий тип взаємодії певних цілей. В даному випадку може бути виключена наявність істинної довіри, відкритості до прийняття думки іншого, адже головна ціль кооперації є не процес, а результат, що показано в “дилемі в'язнів” [25; 59]. Якщо наявне розуміння про вигідність співпраці для обох в'язнів, вони з великою вірогідністю виберуть даний тип взаємодії. Проте якщо ця вигода наявне лише для одного, то, відповідно, співпраця не буде реалізованою. Важливими для розуміння взаємодії є також ментальні стани [26], які європейські та американські науковці розглядають в психології комунікації [29]. Для існування взаємодії між людьми важливими є наступні стани: увага - один із основних станів, або процесів (визначення залежить від теорії), який забезпечує наявність процесу взаємодії [2]. Увага може бути номінальною та включати наявність тільки візуального сприйняття - коли людина стоїть в певній позі, спрямовує погляд та інше, але при цьому не приділяє істинну цінність мовному контексту взаємодії [20; 39]. Зазвичай застосування даного типу уваги використовується у короткостроковій взаємодії, яка не має цінності для однієї із сторін взаємодії. Також можливий загальний стан уваги, коли людина бачить, слухає та реагує на зміни, що пов'язано із істинним інтересом до комунікації та допомагає зберегти тривалість взаємодії. Другим важливим ментальним станом є загальні

переконання, які поділяються сторонами взаємодії [11]. Це не визначається найбільш необхідним ментальним станом для існування взаємодії, так як, наприклад, взаємодія можлива навіть при різних релігійних та культурних переконаннях учасників, хоч це і впливає на якість та тривалість взаємодії. Для взаємодії необхідна її усвідомленість, як один із основних факторів, адже взаємодія має місце лише при тому, якщо кожен із учасників усвідомлює про існування взаємодії, формуючи систему із суб'єктів взаємодії, котрі працюють над об'єктом (неживим предметом та ін.), якщо взаємодію усвідомлює лише один із учасників - це вважається діями та діяльністю конкретного учасника і в такому разі присутній суб'єкт та об'єкт дій [14; 48]. Спрямованість та ефективність взаємодії також визначають наміри учасників. Намір, або усвідомлене бажання до дії, характеризується 2 основними показниками: спрямованістю, яка може бути прямою із впливом на суб'єкта взаємодії або об'єкта взаємодії, а також опосередкованою, тобто впливати на суб'єктів та/або об'єктів, які не включені у взаємодію [16]; обдуманістю - кожен суб'єкт виконує дію з обдуманим наміром і безпосередньо перед взаємодією у суб'єктів є план дій та ментальна схема проведення майбутньої взаємодії, або намір може бути необдуманим і учасники діють стихійно та не мають попереднього плану взаємодії. Додатково із теорій соціального научіння А. Бандури [30], теорії інстинктів і потягів З. Фрейда та У. Мак-Дугала [48] та фрустраційної теорії агресії Д. Долларда та Л. Берковіца [31] можна виокремити наступні психологічні чинники, які безпосередньо впливають на взаємодію: агресивність, як індивідуальна чи групова психологічна характеристика [24; 60], або стан, який спрямований на використання сили, нанесення психологічної чи фізіологічної шкоди іншим людям, або групам, а також строго регулюється соціальними нормами кожного суспільства. Особливістю агресивності, згідно з фрустраційною теорією агресії [32], є те, що вона не виробляється інтерперсонально без наявності зовнішньої причини - акту дії іншого, або сукупності дій інших [1]. На взаємодію також впливають упередження - як

психологічні установки, що перешкоджають раціональному сприйняттю повідомлень або дій інших. Упередження можуть стати набутими завдяки соціуму, і проявляться у вигляді забобонів, культурних традицій та звичаїв. А також вони можуть набуватись за рахунок схожого персонального досвіду індивіда із схожими іншими членами суспільства, або в схожих ситуаціях чи навколишніх середовищах. Важливою характеристикою для встановлення контакту є довіра між сторонами взаємодії - як психологічна характеристика впевненості в порядності й доброзичливості сторін а також в відкритості та чесності в намірах і діях. При порушенні рівня довіри за рахунок обману однією із сторін взаємодія може бути повністю припинена назавжди, або значно обмежена. Егоїзм, або егоїзм, який визначає напрямок та об'єкт взаємодії, як психологічна характеристика перебільшення думки про значимість власної особистості, визначає цінності та домінуючу роль учасника взаємодії. Конфліктність учасника взаємодії також може вносити значний вплив. Даний термін відрізняється від агресивності тим, що є психологічною характеристикою непримирення особистості із конкуруючими, невідповідними або протилежним поглядами, упередженнями та думками інших учасників взаємодії. Через цю характеристику можуть з'являтися додаткові задачі для взаємодії і конфліктність може набувати конструктивного характеру, у випадку, якщо вирішення питання допомагає покращити якість, глибину та довжину взаємодії. Додатковою характеристикою, яка впливає на встановлення та процес взаємодії можна також визначити атракцію, як взаємну привабливість, розуміння і прийняття один одного сторонами взаємодії, впливає на можливість встановлення позитивних взаємин.

Окремо важливо виділити види взаємин, які визначають характери взаємодії. Так можливо виділити формальні взаємини, які характерні для ситуації робочої взаємодії, взаємодії незнайомих людей, а також сторін взаємодії, які не планують розвивати взаємини на іншому рівні: дружба - як особливий вид взаємодії, котрий характеризується індивідуальним вибором

стосунків, атракцією учасників взаємодії, високим рівнем задоволення від міжособистісного контакту та взаємними очікуваннями вигоди у вигляді позитивних емоцій та допомоги один одному; любов - як особливий вид взаємодії, який характерний для близьких інтерперсональних взаємин з наявністю фізичного та/або емоційного потягу і високого ступеня атракції сторін взаємодії.

Для розуміння форми та продовженості існування соціальної взаємодії також необхідне існування конструкту “відчуття перебування тут із ...[іншим]” яке виявили у семантичному дослідженні викладачі та вчені Арізонського університету у 2003 році [32], тобто присутність когось іншого у опосередкованому середовищі, будь-якої форми, навіть віртуальної, впливає на напрям соціальної поведінки та формування психологічних зв'язків із іншими людьми. В тій же роботі описується ряд факторів, які саме й впливають на дану соціальну присутність та напрямок взаємодії, такі як - “сенсорні репрезентації” - уявлення на сітківці “аватару”, “образу” у віртуальному середовищі іншого; “психологічне залучення” - попередня наявність психологічних та емоційних зв'язків між сторонами, які взаємодіють; “поведінкова участь” - власне взаємодія та її обумовленість, які саме форми взаємодії залучені до розвитку даного процесу.

Не меншим є вплив відчуття безпеки при міжособистісній взаємодії. Психологічна безпека - це когнітивний конструкт, який формується в міжособистісній взаємодії і пов'язаний із позитивними результатами при завданнях із ризиками, тобто члени команди впевнені в тому, що отримують мінімальні негативні ефекти в ситуації максимальних непередбачуваних умов [27; 69]. Низка досліджень підтверджує, що чим вищим є рівень психологічної безпеки, тим вищими будуть показники командного навчання, відданості командній справі та загальній ефективності роботи, яка вимірюється за отриманими результатами. [27; 54]. Основними вимірами психологічної безпеки в середовищі визначають наступні: безпечність бути чесним - розуміння того, що озвучена іншим учасникам взаємодії думка, чи

позиція не буде мати в наслідках форми соціального покарання; безпечність для існування помилок - можливість робити дії, які визначаються, як помилкові та мають негативні результати і при цьому отримувати конструктивний зворотній зв'язок для зміни напрямку дій в бік покращення для загального результату взаємодії; безпечність прохань про допомогу - розуміння простоти озвучення прохання про допомогу від інших учасників взаємодії; цінність кожного учасника взаємодії - позиція кожного із учасників взаємодії при якій надається важливість внеску кожного в спільний результат взаємодії без залежності від розміру, тривалості, виду та ефективності цього внеску. Високі кореляції між зазначеними вимірами психологічної безпеки дають підвищення відчуття цієї безпеки в середовищі.

1.3. Теоретична модель міжособистісної взаємодії студентів в умовах академічної мобільності

Для початку, важливо визначити нове для даної роботи поняття “академічної мобільності”. Даний термін є соціокультурним феноменом, який охоплює всі етапи вищої освіти та має місце на декількох рівнях академічної структури вищої освіти: метарівні, макрорівні, середньому рівні та мікрорівні. На метарівні - мобільність охоплює глобально системи вищої освіти Болонської системи та глобальні міжнародні освітні проєкти, такі як Erasmus+, які надають фінансування та розробляють концепцію академічної мобільності; на макрорівні забезпечується наявність програм академічної мобільності на національному рівні систем академічної вищої освіти, що необхідно для забезпечення правової підтримки академічної мобільності та включення державних інституцій до адаптації іноземних представників, особливо в культурному контексті; на середньому рівні забезпечується функціонування та включеність в систему академічної мобільності всіх можливих академічних інститутів різного рівня акредитації - коледжів, університетів, академій та інститутів, які необхідні для забезпечення місця проведення та програм навчання за академічної мобільності. Завершальний,

мікрорівень, складають окремі підрозділи вищих навчальних закладів, які забезпечують відбір кандидатів на академічну мобільність та супровід всіх її учасників [38]. Власне термін “мобільність” вживається, коли йде мова про рух суб’єктів освітнього процесу, які існують на всіх 4 вищезазначених рівнях [38]. Даний процес може існувати як в межах міжнародної спільноти в мобільності між кількома країнами із освітніми закладами Болонської системи, так і в межах національного рівня, при якому суб’єкти академічної мобільності переміщуються до освітніх закладів в інші міста країни, при чому брати участь в даному русі можуть як студенти, так і представники університету - викладачі, аспіранти, професори та інші. В даній роботі розглядається міжособистісна взаємодія суб’єктів академічної мобільності - саме студентів різних факультетів та курсів українських закладів вищої освіти, які переміщуються в межах міжнародної спільноти завдяки участі в програмі академічної мобільності Erasmus+.

Міжособистісна взаємодія між студентами, які перебувають на академічній мобільності може бути ускладнена відмінністю культур із іншими іноземними студентами та викладачами, що, в певних умовах, впливає на виникнення конфліктних ситуацій і можливо припустити, що в даному випадку важливу роль відіграє вміння індивідів вибрати найбільш продуктивну стратегію вирішення конфлікту задля його вирішення. Щодо стратегій вирішення конфліктів. К. Томас виділяє 5 основних стратегій вирішення конфліктів [65]: суперництво - активна взаємодія із іншою стороною із нав’язуванням єдино правильної власної позиції, при чому для успішної реалізації даної стратегії стороні необхідно мати більш сильні аргументи стосовно власної позиції і цілеспрямовано пропонувати саме її. Наступною стратегією є компроміс, який полягає в часткових поступках кожної із сторін для вирішення ситуації конфлікту та готовністю частково відмовитись від власних цілей і прийняти цілі інших, дана стратегія вимагає вміння поступатись іншим можливостями. Можлива також стратегія співробітництва, при якій обидві сторони мають прагнення до

конструктивного обговорення конфлікту та розв'язання його із найменшими, або відсутніми втратами для обох сторін, дана стратегія вимагає високих комунікаційних та просоціальних навичок як для встановлення контакту, так і вміння конструктивно довести власні аргументи, щоб вони могли поєднуватись із аргументами іншої сторони. Поміж згаданих стратегій наявні також дві інші, які полягають у відмові від власної позиції та наданню переваги іншій стороні в конфлікті, це стратегії уникнення, яка веде до “згасання конфлікту” та зазвичай може використовуватись, якщо активні стратегії не дали бажаного результату для індивіда, при цьому індивід не відстоює власну позицію і намагається не обговорювати наявний конфлікт та не реагувати на спроби іншої сторони підняти дану тему. Іншої, пасивною, стратегією є пристосування, власне добровільна відмова від відстоювання позиції індивіда та повне прийняття позиції іншого. Дані стратегії також можуть слугувати і стилями міжособистісної взаємодії, які використовуються, в тому числі, студентами на академічній мобільності для успішної реалізації взаємодії та вирішення конфліктів із представниками інших культур. При цьому важливе врахування також особистісних чинників, які опосередковують міжособистісну взаємодію та визначають який стиль або стратегію вирішення конфлікту буде обрано її представниками. Для опису особистісних чинників можливо обрати модель Великої п'ятірки [43] як ієрархічної моделі особистості, котра складається із 5 основних рис, що обумовлюють взаємодію індивіда із соціумом. До цих 5 основних рис особистості відносять екстраверсію - риса особисті, яка полягає у прагненні знаходитись в соціумі та активно із ним взаємодіяти задля отримання уваги, визнання, домінування. Дана риса є полярною і може проявлятись також в інтроверсії - або прагненні до захисту власної позиції через віддалення від соціуму та закритість. Наступною є риса нейротизму, або схильність до психологічного стресу та частішому прояву емоцій негативного спектру - як гнів, страх, смуток та ін., пов'язаних із тривожним станом. Дана риса також може бути описана як імпульсивність особистості. На противагу їй є

емоційна стабільність, яка проявляється в середньому рівні реактивності особистості, помірному прояву як позитивних, так і негативних емоцій із низьким рівнем тривоги. Крім того для ефективної комунікації в міжособистісній взаємодії необхідні риси відкритості новому досвіду, або готовності до сприйняття нової інформації, яка не була наявною до того, а також доброзичливість, або тенденція до чутливості до потреб інших із бажанням до кооперації. На противагу даним рисам наявні обмеженість, або відсутність сприйнятливості, чи її низький рівень до нової інформації, а також ворожість - негативне відношення до навколишнього середовища із відсутністю можливості особистості кооперуватись із іншими. Останньої із п'яти є риса сумлінності, котра проявляється у наявності самодисципліни в особистості, упертості, може набувати ригідності при якій для особистості важко змінити свій стиль поведінки в певних ситуаціях, при низькому рівні сумлінності проявляється відповідно нижчий рівень самодисципліни, в деяких випадках також можливий вищий рівень гнучкості особистості при нестандартних ситуаціях в житті, в даній моделі цю рису названо "безтурботність". Враховувати важливо також соціальну ситуацію студентів, які знаходяться за кордоном на академічній мобільності, адже вони знаходяться під більшим тиском іншої культури в соціумі, до якої важливо адаптуватись також врахувати можливість впливу соціальної фрустрації, або виду психічної особистісної напруженості, яка обумовлена незадоволеністю особистості в конкретний момент життям, власними досягненнями та становленням в ієрархії [13]. Адже можливо припустити, що студенти які виїжджають на академічну мобільність можуть стикатись із побутовими труднощами при проживанні через відмінні житлові умови в іншій країні, а також відчувати напругу через складність у встановленні контактів із студентами власне країні в якій вони тимчасово перебувають.

Додатково до особистісних чинників можливо виділити соціально-психологічні чинники, до яких можливо віднести набір, визначений Т.Лірі [45] через спостереження за взаємодією індивідів в малих групах - до цього

набору відносяться 2 основоположних чинники “домінування-підлеглість” та “дружелюбність-агресивність”, які впливають на загальне враження про індивіда в процесі міжособистісної взаємодії. В схемі, розробленій Т. Лірі, дані чинники формують 4 сектори, які в свою чергу поділені 8 додатковими чинниками, котрі визначають тип відносин індивіда. Виділяються наступні чинники: авторитарність - який притаманний диктаторському типу особистості з прагненням у лідерстві в усіх видах діяльності; егоїстичність - високий рівень самозакоханості, незалежності та прагненням до вищої позиції серед оточуючих; агресивність - жорстокість та ворожість по відношенню до оточуючих; підозрілість - відчуженість по відношенню до навколишнього світу; підпорядкованість - покірність, схильність до заниження власної позиції або відмови від неї на користь позиції іншого; залежність - невпевненість у власному “Я” серед інших “Я” та тривожність; доброзичливість - впливає на встановлення позитивної взаємодії, орієнтованість на прийняття та соціальне схвалення; альтруїстичність - гіпервідповідальність, жертвність, особливо у сфері власних інтересів при взаємодії із інтересами інших.

При перегляді та співвіднесенні всіх особистісних чинників, соціально-психологічних чинників та стилів міжособистісної взаємодії можливо узагальнити також 2 основних типи емпіричної взаємодії - соціально-активний тип, який орієнтований на встановлення та підтримання міжособистісної взаємодії із домінуючою позицією та соціально-пасивний тип, при якому індивід включений у міжособистісну взаємодію, проте має підпорядкувальну роль й відсутнє прагнення до зміцнення міжособистісної взаємодії задля її тривалості, або ж відсутність прагнення до становлення нових контактів і відповідно зміну стилів міжособистісної взаємодії. Виходячи із усього вище структуру міжособистісної взаємодії можливо проілюструвати наступною таблицею (Рис 1.1):

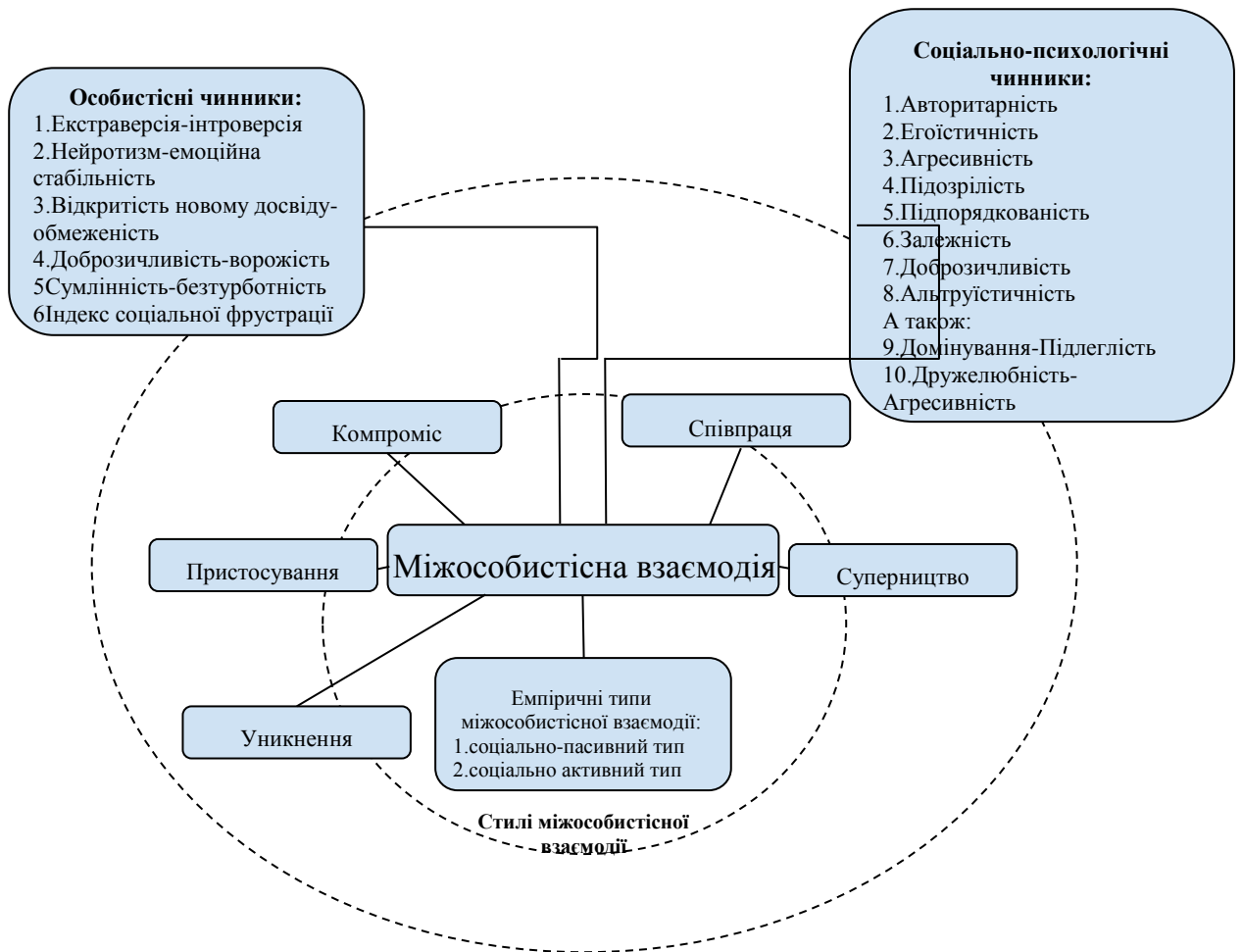


Рис. 1.1. Модель психологічних чинників міжособистісної взаємодії студентів в умовах академічної мобільності

Висновки до 1 розділу

В ході розв'язання теоретичного завдання дослідження з'ясовано наступне. При розгляді різних теорій взаємодії, що описують окремі її сторони та форми теоретично показано, що взаємодія індивідів має велику кількість вимірів і найбільш повно її можна визначити як систему соціального обміну між індивідами які знаходяться в активних, чи пасивних позиціях. Завжди важливо враховувати кількість учасників взаємодії, середовище, в якому вона відбувається, тривалість її існування та загальний контекст ситуації. Взаємодія людини починається ще від народження, і з самого малечку дитина набуває вітально важливих навичок для спілкування

із, спочатку, найближчими людьми і далі із усіма іншими, які оточують дану людину.

Обґрунтовано, що від того, наскільки розвиненими є навички взаємодії людини із ближніми, залежить її подальше вміння встановлювати контакт та переходити у процес взаємодії із іншими людьми. При цьому для розуміння успішності будь-якого виду взаємодії необхідно враховувати як зовнішні, середовищні, так і внутрішні, особистісні, а також соціально-психологічні чинники, адже середовище може бути повністю придатним до окремого виду взаємодії, проте наявність, наприклад, агресії індивідів один до одного у діадній, або ж груповій взаємодії унеможлиблює зазначений процес.

Теоретично обґрунтовано, що для студентів в період академічної мобільності міжособистісна взаємодія є вкрай необхідною задля успішного проходження семестру чи довшого проміжку часу в іншій країні, при цьому вони стикаються із новими бар'єрами та культурою, які впливають на вищий прояв певних особистісних чинників, соціально-психологічних чинників та вибору певних стилів міжособистісної взаємодії, що не мало б можливості проявитись в стандартних умовах навчання в Україні.

Розроблено теоретичну модель міжособистісної взаємодії студентів, які перебувають на академічній мобільності, яка включає в себе можливі типи міжособистісної взаємодії та особистісні і соціально-психологічні її чинники.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ В УМОВАХ АКАДЕМІЧНОЇ МОБІЛЬНОСТІ

2.1. Діагностичний інструментарій дослідження

У ході емпіричної роботи поставлені завдання:

- підібрати методики для діагностики
- провести тестування
- обробити отримані результати
- розробити практичні рекомендації щодо застосування результатів дослідження

Під час проведення емпіричного дослідження був використаний ряд методик, на визначення особистісних якостей респондентів та особливостей їх прояву в нинішній час в соціумі, а також в спілкуванні з іншими. Респондентам не було оголошено назв ні однієї із методик. В другій частині опитувальника була наявна методика "Стратегія поведінки в конфліктній ситуації" К. Томаса та Р Кілмена, адаптована Н.В. Гришиною. В третій частині використана методика діагностики інтерперсональної взаємодії, котра застосовується для дослідження "Я" респондентів та їх взаємовідносин в малих групах - методика діагностики міжособистісних відносин, розроблена Т. Лірі та адаптована Л.Н. Собчик. В четвертій частині була введена додаткова методика, яка мала на меті поглибити результати попередньої - п'ятифакторний особистісний опитувальник «Велика п'ятірка». Р.МакКаса та П.Коста в адаптації Л. Ф. Бурлачука та Д. К. Корольова. В п'ятій частині було розміщено методику "Соціальна фрустрація" Л.І. Вассермана, модифікованої В.В.Бойко.

На початку досліджуванним була висловлена подяка за участь в опитуванні, пояснені часові рамки опитування, його форма та мета. Було

наголошено про технічну складову опитування, щоб респонденти одразу переходили в браузер через доволі об'ємний опитувальник та ризик втрати даних при проходженні його прямо через месенджер. Для досліджуваних була надана мотивація, що при проходженні опитувальника, вони можуть знайти в собі нові психологічні якості, про які до цього не задумувались (Додаток А).

Також, як винагорода за проходження даного тесту, була запропонована інтерпретація індивідуальних результатів та наведення рекомендацій власне експериментатором опісля дослідження.

Опісля завершення першого розділу, були наведені 7 основних питань, на котрі кожен учасник обов'язково повинен був дати відповідь: це питання про вік - із відкритою відповіддю, щоб кожен респондент міг вписати свій вік, стать - із закритими відповідями, питання про соціально-економічний статус сім'ї - із закритими відповідями, питання про наявність братів, чи сестер - із закритими відповідями, окремі питання про наявний та бажаний формати освіти - із закритими відповідями, серед яких можливо обрати одразу декілька варіантів, а також написати власний варіант та питання про наявність, чи відсутність досвіду академічної мобільності - із закритими відповідями (Додаток А).

Варто зазначити, що, відповідно до шляхів розповсюдження даного опитувальника, експериментатором було штучно обмежено тип респондентів, так як всі вони були студентами різних вузів, або людьми, які потребують навчання в різних сферах через їх діяльність.

Після заповнення першої частини, респонденти переходили до другої - в якій було наведено **5 можливих варіантів поведінки в конфліктній ситуації**, згруповані у **30 пар із методики Томаса-Кілмена "Визначення способів регулювання конфліктів"**, адаптовану Н.В. Гришіною [17]. З кожної пари респондентам потрібно було обрати те судження, яке вони вважали найхарактернішим для власної поведінки. Респондентам не була

названою методика, дана тільки інструкція, що саме потрібно робити (Додаток А).

Далі було неведено 30 пар, які описували спосіб реагування в конкретних ситуаціях, в кожній із яких потрібно було обов'язково обрати один із варіантів:

Відповіді респондентів оцінювались згідно з ключем до методики:

1. Суперництво: 3А, 6В, 8А, 9В, 10А, 13В, 14В, 16В, 17А, 22В, 25А, 28А.
2. Співпраця: 2В, 5А, 8В, 11А, 14А, 19А, 20А, 21В, 23В, 26В, 28В.
3. Компроміс: 2А, 4А, 7В, 10В, 12В, 13А, 18В, 22А, 23А, 24А, 26А, 29А.
4. Уникнення: 1А, 5В, 6А, 7А, 9А, 12А, 15В, 17В, 19В, 20В, 27А, 29В.
5. Пристосування: 1В, 3В, 4В, 11В, 15А, 16А, 18А, 21А, 24А, 25В, 27В, 30А.

Кількість балів, набраних респондентами за кожною шкалою, дає розуміння про вираженість у них тенденцій до прояву відповідних форм поведінки в конфліктних ситуаціях.

Рівень вираження типу поведінки в конфліктній ситуації характеризується наступними показниками:

- від 0 балів до 3 балів - низький рівень вираження типу поведінки в конфліктній ситуації;
- від 4 до 6 балів - середній рівень вираження типу поведінки в конфліктній ситуації;
- від 7 балів та вище - високий рівень вираження типу поведінки в конфліктній ситуації.

Відповідно в даній методиці використовується 5 шкал, які і є варіантами поведінки особистості в конфліктній ситуації.

Після завершення методики Томаса-Кілменна, респонденти переходили до 3 розділу. У ньому міститься методика діагностики інтерперсональної взаємодії, використана для дослідження “Я” респондентів та їх взаємовідносин в малих групах, розроблена Т. Лірі та адаптована Л.Н. Собчик [18].

Респондентам не була названою методика, надана інструкція, що їм буде наведено перелік характеристик в 32 блоках і потрібно буде обрати стільки характеристик, скільки відповідають персональному уявленню респондента про себе. В кожному із 32 блоків було наведено по 4 характеристики. Також респонденти могли не обирати ні одну характеристику із блока, якщо вважали, що дані характеристики не відповідають їх уявленню про себе (Додаток А):

Процедура обробки результатів складається із трьох етапів, в дослідженні були використані результати тільки двох із трьох етапів: на першому етапі проводиться підрахунок балів за кожною із восьми октант, або характеристик, по кількості обраних характеристик в блоках згідно з ключем до методики:

1. Авторитарний: 1 - 4, 33 - 36, 65 - 68, 97 - 100.
2. Егоїстичний: 5 - 8, 37 - 40, 69 - 72, 101 - 104.
3. Агресивний: 9 - 12, 41 - 44, 73 - 76, 105 - 108.
4. Підозрілий: 13 - 16, 45 - 48, 77 - 80, 109 - 112.
5. Підпорядковується: 17 - 20, 49 - 52, 81 - 84, 113 - 116.
6. Залежний: 21 - 24, 53 - 56, 85 - 88, 117 - 120.
7. Доброзичливий: 25 - 28, 57 - 60, 89 - 92, 121 - 124.
8. Альтруїстичний: 29 - 32, 61 - 64, 93 - 96, 125 - 128.

На другому етапі використовується спеціальна діаграма з колом та векторами, даний етап був пропущений через неможливість переносу результатів в статистичну програму SPSS.

На третьому етапі визначаються показники по двом основним параметрам: “Домінування” та “Дружелюбність” за допомогою спеціальних формул:

1. “Домінування-підлеглість” = (I (1 октанта) - V (5 октанта)) + 0,7 * (VIII (8 октанта) + II (2 октанта) - IV (4 октанта) - VI (6 октанта)).
2. “Дружелюбність-агресивність” = (VII (7 октанта) - III (3 октанта)) + 0,7 * (VIII (8 октанта) - II (2 октанта) - IV (4 октанта) + VI (6 октанта)).

При інтерпретації результатів важливо враховувати вираженість балів за кожною октантою, адже вони також мають визначену градацію, згідно з таблицею 2.1:

Таблиця 2.1.

Вираженість характеристик в методиці діагностики інтерперсональної взаємодії

Бал	Тип поведінки
0-4 бали - низька вираженість	адаптивна поведінка
5-8 балів - помірна вираженість	
9-12 балів - висока вираженість	екстремальна поведінку
13-16 балів- екстремальна вираженість	поведінка з ознаками патології

В даній методиці використовується 2 основні шкали, які є основними параметрами - “Домінування-підлеглість” та Дружелюбність-агресивність” та 8 підшкал, які доповнюють основні і уточнюють характеристику “Я” особистості в міжособистісній взаємодії.

Аналіз даних, отриманих від кожного респондента по октантам дає розуміння як про саму особистість та домінантні характеристики, котрі вона має, так і про тип міжособистісних відносин, який переважає в даній особистості в даний період часу.

Аналіз відмінності даних по 2 параметрам: “Домінування” та “Дружелюбність” в особистості дає розуміння про її прагнення або до лідерства в спілкуванні, або до співпраці із оточуючими, при цьому отримання негативних показників по заданим параметрам, навпаки, вказує на підпорядкування, або ж агресивність до оточуючих. Дана методика дає глибинний та різносторонній аналіз особистості та дозволяє проаналізувати поведінку особистості по відношенню до оточуючих.

Для закріплення інтерпретації даних за методикою Т. Лірі, після неї респондентам пропонується пройти **п'ятифакторний особистісний опитувальник «Велика п'ятірка» Р.МакКаса та П.Коста в адаптації Л. Ф. Бурлачука та Д. К. Корольова [6]** в четвертому розділі опитувальника. Даний п'ятифакторний опитувальник дає розуміння про вираження наступних характеристик: екстраверсії-інтроверсії, доброзичливості-ворожості, сумлінність-безтурботність, емоційна стабільність-нейротизм та відкритості до досвіду-обмеженість.

Респондентам не було розкрито назву методики та надано інструкцію оцінити персонально можливість застосування до кожного із них запропонованих 40 тверджень. Додатково надано примітку, щоб учасники відповідали щиро та не задумувались над твердженням і вибирали той варіант, який їм перший видався правильним (Додаток А).

На кожне твердження надавалось 3 варіанти відповідей, із яких респондентам потрібно було обов'язково обрати одну.

Для аналізу результатів необхідно використати ключ та підрахувати кількість набраних балів по кожній із характеристик:

1. екстраверсія - інтроверсія: $1+6+11+16+21+26+31+36$;
2. нейротизм - емоційна стійкість: $2+7+12+17+22+27+32+37$;
3. відкритість новому досвіду - обмеженість: $3+8+13+18+23+28+33+38$;
4. сумлінність - безтурботність: $4+9+14+19+24+29+34+39$;
5. доброзичливість - ворожість: $5+10+15+20+25+30+35+40$.

І далі аналізувати кожну із характеристик по ступень вираженості згідно з таблицею 2.2:

Таблиця 2.2.

**Ступінь вираженості характеристик методики п'ятифакторний
особистісний опитувальник «Велика п'ятірка»**

Бал	Ступінь вираженості
0-3	низький
4-6	нижче середнього
7-9	середній
10-12	вище середнього
13-16	високий

1. Екстраверсія - інтроверсія. Це направленість особистості на зовнішній або внутрішній світ (власний). У першому випадку людині притаманні наступні якості: товариськість, оптимістичність, активність, прагнення до веселощів, продуктивність діяльності в оточенні інших вища, ніж при самотійній діяльності. У другому – людині характерні наступні якості: стриманість, критичність мислення, відчуженість, орієнтованість на практичний результат з низькою потребою в спілкуванні з іншими при діяльності. Чим вищим є бал, тим сильніше вираженою є екстраверсія.

2. Нейротизм - емоційна стійкість. Це показник емоційної стабільності. Стійкі люди проявляють спокій і впевненість, з підвищеною стресостійкістю та продуктивністю в ситуаціях з напруженням. Ті ж, кому притаманний високий нейротизм мають прояви бурхливої реакції на будь-які життєві події, емоційні, менш стійкі до стресу. Чим вищі бали, тим вищим є нейротизм.

3. Відкритість новому досвіду – обмеженість. У першому випадку людина легко сприймає всю нову інформацію про навколишнє середовище, демонструє цікавість, гнучкість і готовність до змін, зазвичай схильна до творчості. У другому випадку людина насторожено ставиться до всього

нового і несподіваного, надає перевагу стабільності, важко змінює свої принципи і переконання. Високі бали свідчать про перевагу відкритості до нового досвіду.

4. Сумлінність - безтурботність. Сумлінні люди, як правило, старанні, пунктуальні, цілеспрямовані, надійні, честолюбні і наполегливі. Протилежний полюс - безтурботність, недбалість, слабка воля, лінь і любов до насолод. Чим вищий показник, тим сильніше вираженою є сумлінність.

5. Доброзичливість - ворожість. У першому випадку людина доброзичлива, довірлива, готова до безкорисливої допомоги. Такі якості викликають прихильність інших, хоча іноді вони починають зловживати безкорисливістю цієї людини, «сідають їй на шию».

У другому випадку людина насторожена, недовірлива, схильна сприймати оточуючих як конкурентів. Високі показники свідчать про вищий рівень вираження доброзичливості.

Відповідно, в даному опитувальнику використано 5 шкал, які визначають основні типи особистості.

В останньому розділі опитувальника для диплому була наведена методика для визначення актуальної в сьогоденні характеристики фрустрації - методика **“Соціальної фрустрації” Л.І. Вассермана, модифікована В.В.Бойко [7]**. Методика має на меті визначення рівня вираженості виду психологічної напруги, обумовленої незадоволеністю особистості власними досягненнями і положенням в суспільстві.

В даному випадку назва методики також не розкривається респондентам, проте наводиться інструкція, відповідно до якої респоненти мають прочитати кожне із 20 запитань та вказати тільки один варіант відповіді, який найбільш точно характеризує їх ступінь незадоволеності-задоволеності власними досягненнями в різних сферах життєдіяльності (Додаток А):

Для обробки результатів необхідно використати ключ для відповідей, за яким кожна має свій бал згідно із таблицею 2.3:

Таблиця 2.3.

Значення балів методики “Соціальна фрустрація”

Бал	Значення відповіді
0	Повністю задоволений(а)
1	Скоріше задоволений(а)
2	Важко відповісти
3	Скоріше незадоволений(а)
4	Повністю незадоволений (а)

По кожному із 20 пунктів визначається показник рівня фрустрації. Він може варіюватися від 0 до 4 балів. Для отримання середнього індекса соціальної фрустрації необхідно скласти показники фрустрації по всім 20 пунктам і розділити суму на 20 - число пунктів.

Після отримання середнього індекса, його необхідно співставити із показниками ключа таблиці 2.4:

Таблиця 2.4.

Значення індексу соціальної фрустрації методики “Соціальна фрустрація”

Середній індекс соціальної фрустрації (бал)	Рівень соціальної фрустрації
від 3,5 до 4	дуже високий рівень фрустрації
від 3,0 до 3,4	підвищений рівень фрустрації
від 2,5 до 2,9	помірний рівень фрустрації
від 2,0 до 2,4	невизначений рівень фрустрації
від 1,5 до 1,9	знижений рівень фрустрації
від 0,5 до 1,4	дуже низький рівень
від 0 до 0,5	відсутність (майже відсутність) фрустрації

Остання методика має в структурі всього одну шкалу, за якою визначається рівень соціальної фрустрації особистості.

2.2. Психологічна характеристика досліджуваних

Для формування психологічної характеристики досліджуваних була використана модифікація та переклад з англійської на українську опитування студентів щодо їх задоволеності навчанням із методики задоволеності студентів навчанням в Британських університетах [40].

Проведення дослідження відбувалось у соціальних мережах та популярних месенджерах, таких як Instagram, Telegram, Viber та Whatsapp за допомогою Google Forms серед студенток та студентів вищих навчальних закладів. Кількість (N)= 70 осіб.

Вік досліджуваних 18-51 рік. 18 років - 7 осіб; 19 років - 4 особи; 20 років - 8 осіб; 21 рік - 8 осіб; 22 роки - 12 осіб; 23 роки - 15 осіб; 24 роки - 7 осіб; 25 років - 6 осіб; 32 роки - 1 особа; 51 рік - 2 особи. Середній вік - 22. (Рис 2.1).

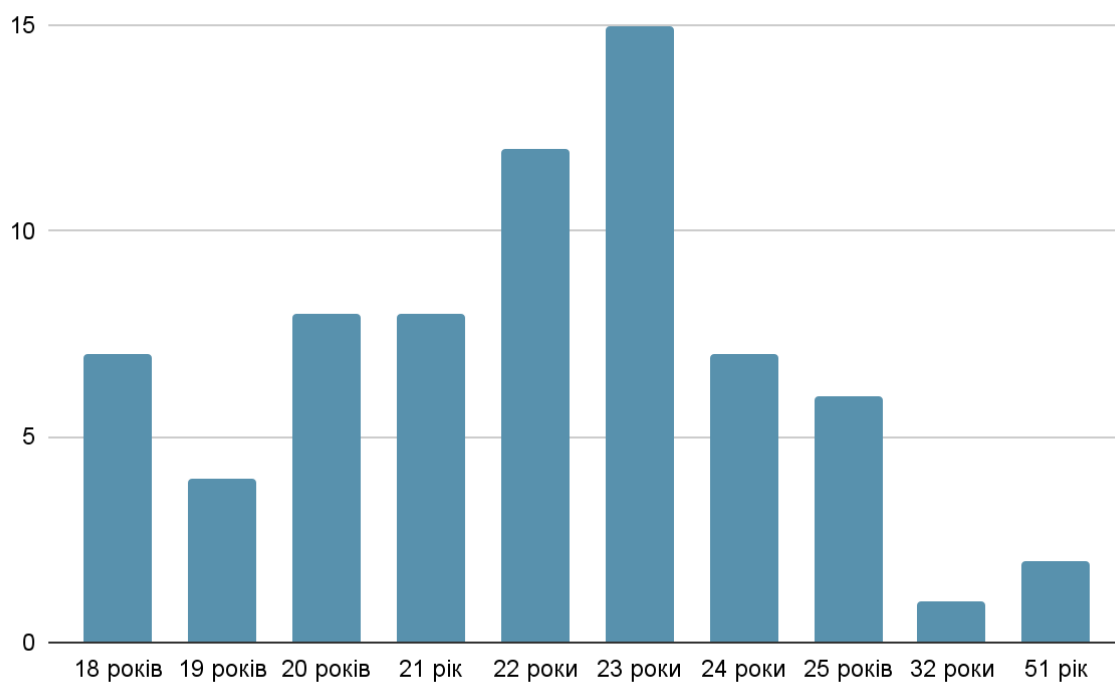


Рис. 2.1. Віковий розподіл студентів

Біологічна стать - чоловіча та жіноча. Кількість (N) чоловіків - 23 особи; кількість (N) жінок - 47 осіб (Рис. 2.2).

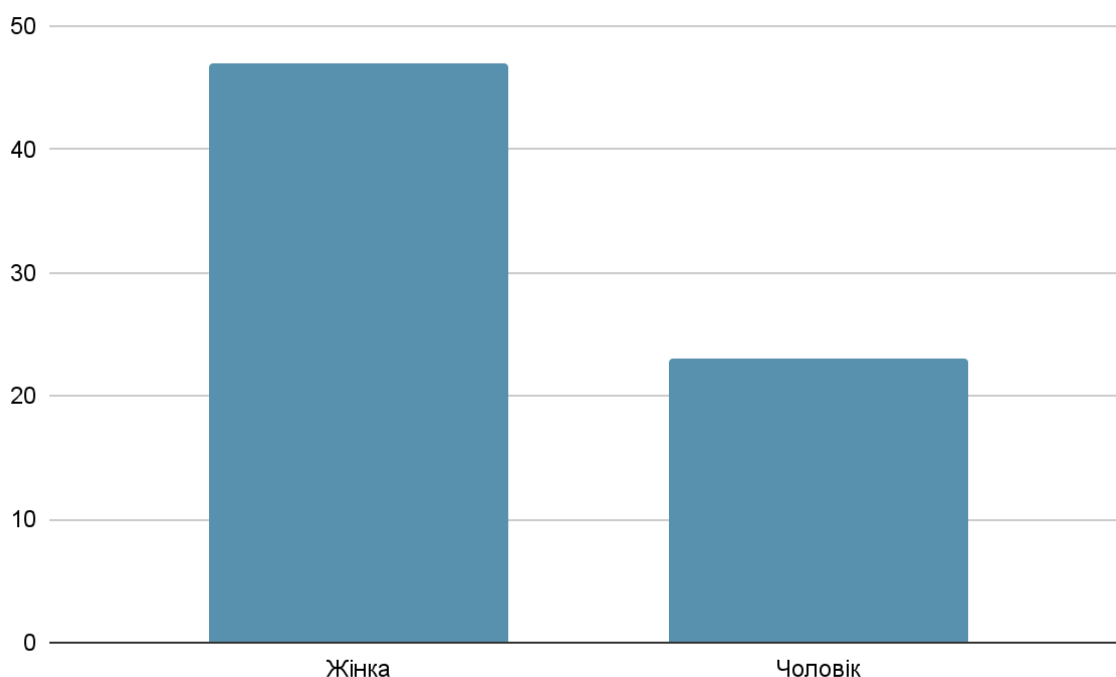


Рис. 2.2. Розподіл респондентів за статтю

Також були введені декілька додаткових характеристик для опису вибірки, які мали на меті дати додаткову інформацію про можливі побічні змінні Це соціально-економічний статус сімей респондентів, для виявлення неочевидних зв'язків взаємодії із рівнем доходу, спираючись на середню заробітну плату українців станом на січень 2022 року - 14577 грн. В даній вибірці представлені особи, котрі мають дохід нижче середнього - 23 особи; дохід середній - 39 осіб та дохід високий - 8 осіб (Рис. 2.3).

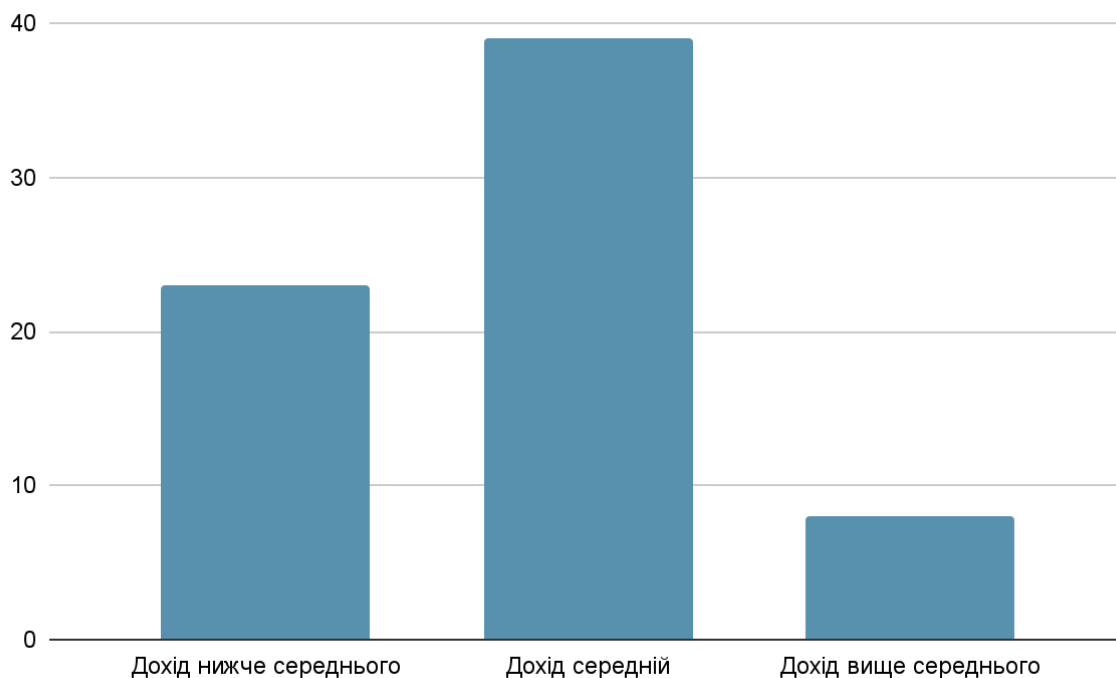


Рис. 2.3. Соціально-економічний статус респондентів

Змінна наявності сиблінгів рідних, або зведених у респондентів, для виявлення зв'язків взаємодії із наявністю рідних, котрі можуть формувати близьке коло спілкування. В даній вибірці представлені особи, котрі мають рідних братів/сестер - 34 особи; мають зведених братів/сестер - 12 осіб та не мають братів/сестер - 24 особи (Рис. 2.4).

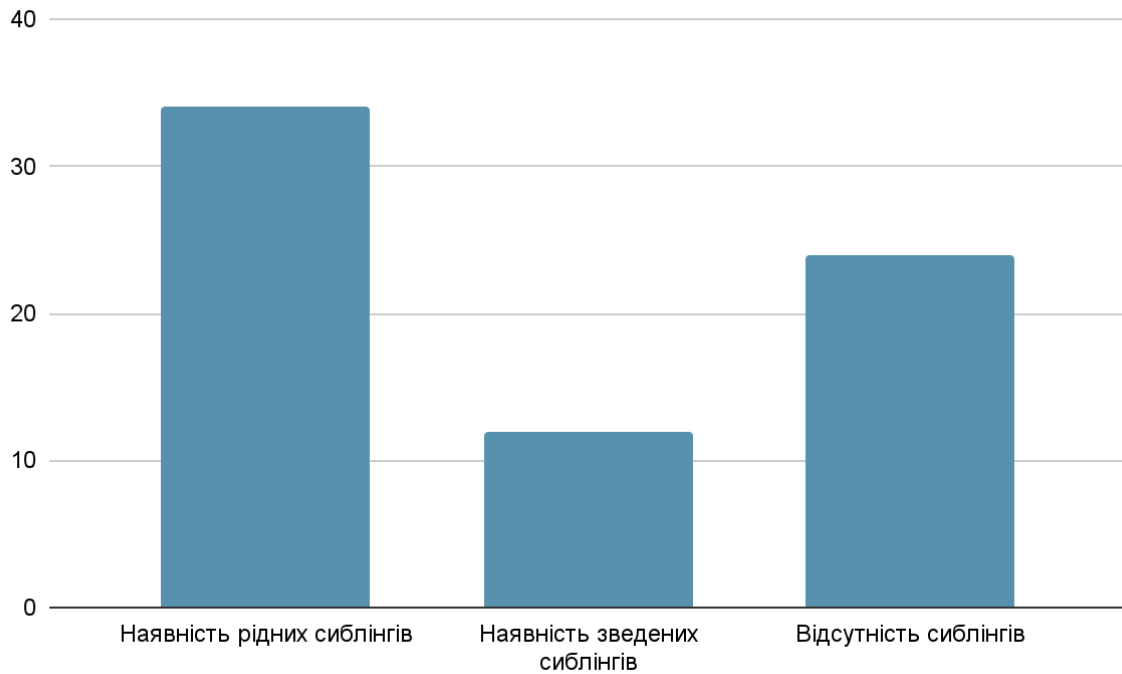


Рис. 2.4. Сиблінгова система респондентів

Змінна наявного та бажаного форматів освіти, що може давати розуміння про взаємозв'язки взаємодії із вибором конкретного формату освіти та наявністю фрустрації в даному виборі при відсутності єдності з бажаним форматом. В даній вибірці представлені особи, котрі за наявним форматом освіти обрали наступні: формат самоосвіти (Рис. 2.5 - "А") - 4 особи; формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами (Рис. 2.5 - "Б")- 6 осіб; формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі (Рис. 2.5 - "В") - 15 осіб; заочний формат (Рис. 2.5 - "Г") - 7 осіб; формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн (Рис. 2.5 "Г") - 9 осіб; формат стаціонарної освіти (див. Рис. 2.5 - "Д") - 29 осіб (Рис. 2.5).

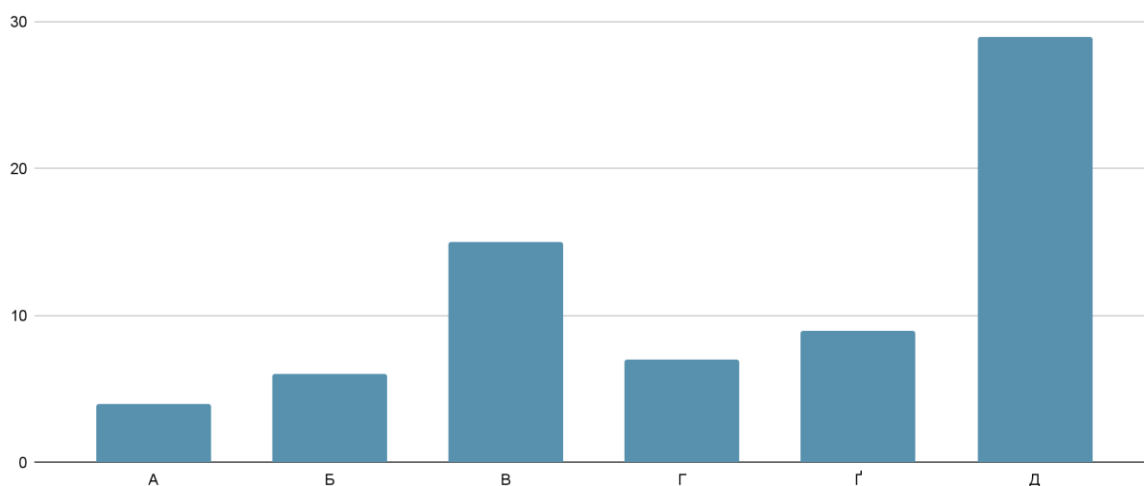


Рис. 2.5. Поточний формат навчання респондентів

За форматом бажаної форми навчання були визначені наступні показники: формат домашньої освіти дистанційно (з використанням відео/аудіо зв'язку) (Рис. 2.6 - "Е") - 11 осіб; формат домашньої освіти стаціонарно (із репетитором) (Рис. 2.6 - "Є") - 3 особи; формат самоосвіти (Рис. 2.6 - "Ж") - 3 особи; формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами (Рис. 2.6 - "З") - 7 осіб; формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі (Рис. 2.6 - "И") - 9 осіб; заочний формат (Рис. 2.6 - "І") - 9 осіб; формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн (Рис. 2.6 - "Ї") - 16 осіб; формат стаціонарної освіти (Рис. 2.6 - "Й") - 12 осіб (Рис. 2.6).

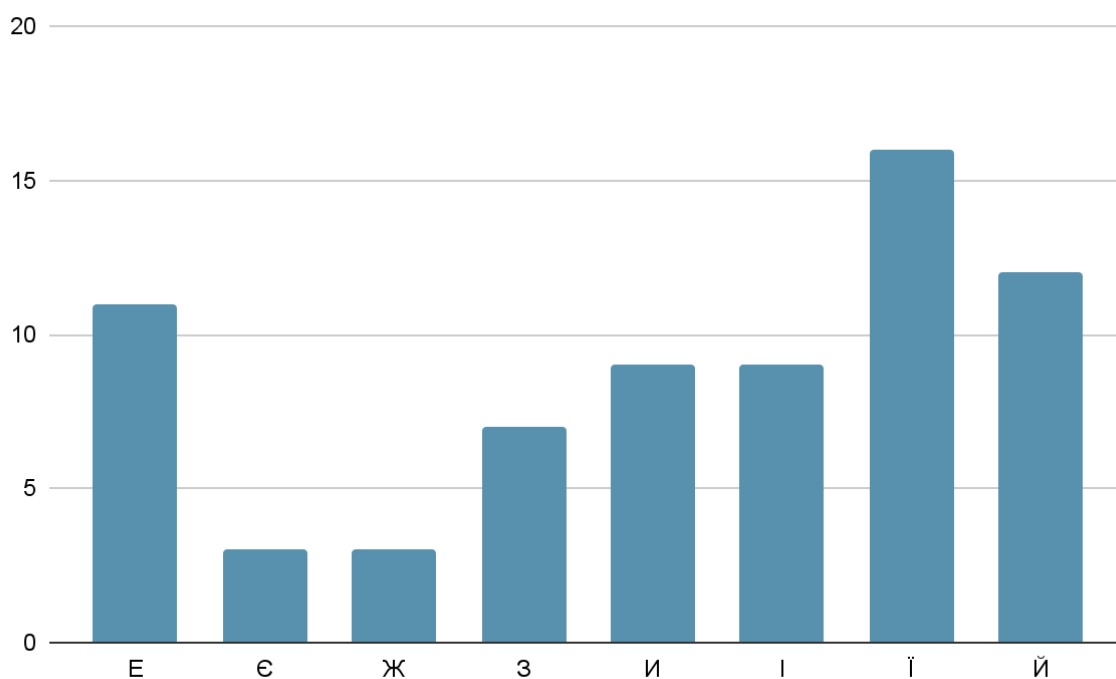


Рис. 2.6. Бажаний формат навчання респондентів

Крім того була введена змінна із питанням про участь в академічній мобільності респондентів, яка може мати вплив на рівень та якість взаємодії респондентів. В даній вибірці представлені респонденти, які: брали участь в академічній мобільності - 28 осіб; не брали участі в академічній мобільності - 42 особи (Рис. 2.7).

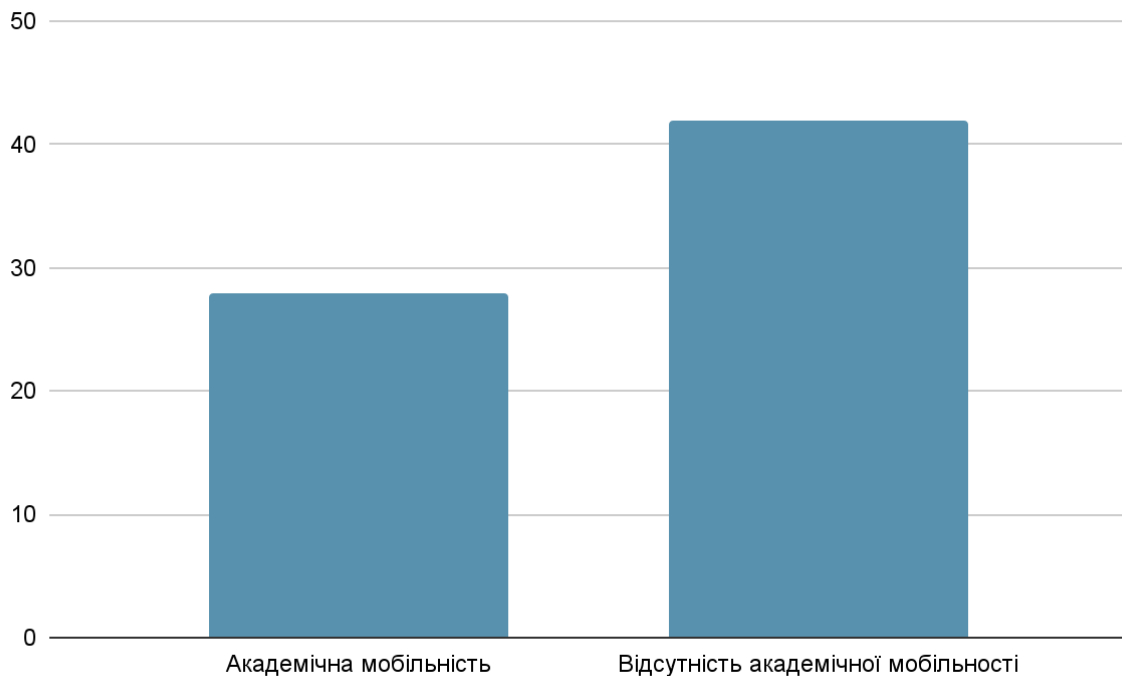


Рис. 2.7. Досвід академічної мобільності респондентів

Після завершення останнього розділу опитування респондентам виразили подяку та надали контакти для зворотного зв'язку у випадку запитань, якщо такі виникли.

Висновки до 2 розділу

Емпіричне дослідження проведено в 6 етапів, котрі повинні були пройти респонденти:

1. прочитати та підтвердити форму згоди на обробку персональних даних;
2. вказати загальну персональну інформацію;
3. обрати найбільш характерне персонально судження для наведених 30 життєвих ситуації за методикою Томаса-Кілменна "Визначення способів регулювання конфліктів" в адаптації Н.В. Грішиної;
4. обрати найбільш релевантні характеристики власного "Я" згідно із 32 блоків методики діагностики інтерперсональної взаємодії Т. Лірі, в адаптації Л.Н. Собчик;

5. оцінити можливість застосування до них 40 тверджень із п'ятифакторний особистісного опитувальника «Велика п'ятірка». Р.МакКаса та П.Коста, в адаптації Л. Ф. Бурлачука та Д. К. Корольова;
 6. оцінити ступінь незадоволеності-задоволеності власними досягненнями в різних сферах життєдіяльності по кожному із 20 пунктів методики «Соціальна фрустрація» Л.І. Вассермана, модифікованої В.В.Бойко.
- Досліджувані мали повну інструкцію для розуміння того, як правильно пройти опитування.

Надано психологічну характеристику вибірці досліджуваних із 70 осіб, з яких 47 представниць жіночої статі та 23 представника чоловічої статі з яких 28 осіб брали участь в академічній мобільності та 42 особи не брали участі в академічній мобільності й не мають подібного досвіду.

РОЗДІЛ 3

ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ МІЖСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТІВ В УМОВАХ АКАДЕМІЧНОЇ МОБІЛЬНОСТІ

3.1. Особливості міжособистісної взаємодії студентів в умовах академічної мобільності

При частотному аналізі в SPSS було отримано наступні дані: 1 розділ був формою згоди, тому він не був врахований в даному аналізі. Аналіз був початий із 1 розділу опитувальника, який заповнювали студенти. Можемо побачити, що їх всього було 70, значень пропущено не було (Таблиця 3.1). Кодування в SPSS наступне - вік: 1.00 - 18 років, 2.00 - 19 років, 3.00 - 20 років, 4.00 - 21 рік, 5.00 - 22 роки, 6.00 - 23 роки, 7.00 - 24 роки, 8.00 - 25 років, 9.00 - 32 роки; стать: 1.00 - жінка, 2.00 - чоловік; дохід - 1.00 - дохід нижче середнього, 2.00 - дохід середній, 3.00 - дохід високий; сиблінгова система: 1.00 - ні, не маю, 2.00 - так, маю зведених, 3.00 - так, маю рідних; наявна форма освіти: 1.00 - самоосвіта, 2.00 - дистанційна освіта із записами, 3.00 - дистанційна освіта в живому режимі, 4.00 - заочний формат, 5.00 - змішаний формат, 6.00 - стаціонарний формат; бажаний формат освіти: 1.00 - дистанційна домашня освіта, 2.00 - стаціонарна домашня освіта, 3.00 - дистанційна освіта із записами, 4.00 - дистанційна освіта в живому форматі, 5.00 - самоосвіта, 6.00 - заочний формат, 7.00 - змішаний формат, 8.00 - стаціонарний формат; академічна мобільність: 1.00 - ні, не брав, 2.00 - так, одноразово, 3.00 - так, два і більше разів, 4.00 - навчаюсь стаціонарно за кодомом (Додаток Б).

Таблиця 3.1.

Загальна статистика по 1 розділу

Статистика								
	Вік	Вік	Стать	Дохід	Сиблінги	Наявна освіта	Бажана освіта	Мобільність
N	Допустимо	70	70	70	70	70	70	70
	Пропущені	0	0	0	0	0	0	0
Середнє значення		4.9571	1.3286	1.7857	2.1429	4.4000	5.0143	1.6857
Медіана		5.0000	1.0000	2.0000	2.0000	5.0000	6.0000	1.0000
Мода		6.00	1.00	2.00	3.00	6.00	7.00	1.00
Стандартне відхилення		2.25502	.47309	.63458	.90547	1.65416	2.47007	1.00062
Дисперсія		5.085	.224	.403	.820	2.736	6.101	1.001
Асиметрія		-.047	.746	.207	-.290	-.531	-.403	1.300
Стандартна помилка асиметрії		.287	.287	.287	.287	.287	.287	.287
Діапазон		1.00	1.00	2.00	2.00	5.00	7.00	3.00
Мінімум		1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Максимум		2.00	2.00	3.00	3.00	6.00	8.00	4.00

За віковою ознакою розподіл наступний: від 18 до 20 років - 19 людей, від 21 до 23 років - 35 людей, від 24 до 25 років - 13 людей, 32 роки - 1 людина, 51 рік - 2 людей (Таблиця 3.2). Тобто, основну масу вибірки становлять молоді люди, які почали навчатись в університеті незадовго до того, як закінчили школу, а також є деякі виключення серед вибірки, котрі складають люди старше 30 років, котрі прийняли рішення навчатись в університеті в даному віці.

Таблиця 3.2.

Віковий розподіл респондентів

Вік					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	18 років	7	10.0	10.0	10.0
	19 років	4	5.7	5.7	15.7
	20 років	8	11.4	11.4	27.1
	21 рік	8	11.4	11.4	38.6
	22 роки	12	17.1	17.1	55.7
	23 роки	15	21.4	21.4	77.1
	24 роки	7	10.0	10.0	87.1
	25 років	6	8.6	8.6	95.7
	32 роки	1	1.4	1.4	97.1
	51 рік	2	2.9	2.9	100.0
Всього	70	100.0	100.0		

За ознакою статі вибірку складають: 47 жінок та 23 чоловіка (Таблиця 3.3). Згідно з таким розподілом можна зробити висновок, що гуманітарні спеціальності частіше вибирають жінки, що є поширеною практикою в Україні, адже в даній вибірці в два рази більше жінок, ніж чоловіків.

Таблиця 3.3.

Статевий розподіл респондентів

Стать					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	жінка	47	67.1	67.1	67.1
	чоловік	23	32.9	32.9	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Крім того, для отримання додаткових даних по вибірці, було введено зміну доходу респондентів, спираючись на середню зарплату українців станом на січень 2022 року - 14577 грн. За ознакою соціально-економічного статусу вибірка характеризується наступним чином: дохід нижче середнього вказали 29 людей, дохід середній - у 39 людей та дохід високий - лише у 8

людей із вибірки (Таблиця 3.4). Дані показники мають логічне пояснення, так як основна маса респондентів - молоді люди, котрі є студентами і, в більшості, отримують першу освіту, тож не мають можливості займати високі посади із відповідною оплатою праці, або взагалі працювати та отримують гроші від власної сім'ї. Включеннями є невелика група респондентів, які мають високий дохід, що, як припускається, може бути пов'язаним із отриманням другої, або третьої освіти, або ж можливістю поєднувати навчання з високооплачуваною роботою. Дані характеристики не брались до уваги в даному дослідженні.

Таблиця 3.4.

Розподіл респондентів за соціально-економічним статусом

Дохід					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	Дохід нижче середнього	23	32.9	32.9	32.9
	Дохід середній	39	55.7	55.7	88.6
	Дохід високий	8	11.4	11.4	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

В другому розділі опитування також було наведено питання стосовно наявності або відсутності сиблінгової системи у респондентів і за даним питанням можна визначити наступні показники: 24 особи не мають сиблінгів взагалі, 12 осіб мають зведених сиблінгів та 34 особи мають рідних сиблінгів (Таблиця 3.5). Отже в даній вибірці ми бачимо людей, які, в більшості, можуть мати рідних або зведених братів чи сестер і відповідний досвід комунікації із ними.

Таблиця 3.5.

Сиблінгова система респондентів

Сиблінгова система					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	Ні, не маю	24	34.3	34.3	34.3
	Так, маю зведених	12	17.1	17.1	51.4
	Так, маю рідних	34	48.6	48.6	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Так як респонденти є студентами різних гуманітарних факультетів (факультети психології та соціальної роботи) українських та закордонних вишів, було цікаво дослідити їх наявну та бажану форму освіти і опісля отримано наступні дані: самоосвіту (при тому, що є студентами, тобто свідомо обрали освіту через додаткові курси) мають всього 4 людини, в дистанційній формі із записами занять навчаються 6 людей, в дистанційній формі із заняттями в живому режимі через відео- та аудіо-зв'язок навчаються 15 людей, заочний формат для поточної освіти було обрано 7 людьми, в змішаному форматі, при якому лекції проводяться онлайн, а семінари - офлайн - навчаються 9 людей і стаціонарний формат мають одразу 29 людей із вибірки (Таблиця 3.6). Тобто, в даному випадку, при наявності переліку альтернативних форматів для освіти, що пов'язано як із активною війною в Україні так і іншими можливими змінними, котрі не були визначені у даному дослідженні, все ж таки, більша маса респондентів надає перевагу саме стаціонарному формату навчання.

Таблиця 3.6.

Наявна форма отримання освіти респондентів

Наявна форма освіти					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	Самоосвіта	4	5.7	5.7	5.7
	Дистанційна освіта із записами	6	8.6	8.6	14.3
	Дистанційна освіта в живому режимі	15	21.4	21.4	35.7
	Заочний формат	7	10.0	10.0	45.7
	Змішаний формат	9	12.9	12.9	58.6
	Стаціонарний формат	29	41.4	41.4	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Для порівняння із бажань респондентів щодо форми освіти та реального формату, в якому вони її отримують було введено питання щодо бажаної форми освіти, згідно з якими отримано наступні дані: дистанційну домашню освіту (тільки із наявністю записів) бажають отримувати 11 респондентів, стаціонарну домашню освіту із репетитором бажають отримувати лише 3 респондентів, дистанційну освіту із переглядом записів занять (при тому, що відмінність від домашньої у можливішому переміщенні осіб до спеціальних інстанцій для проходження проміжних тестувань та екзаменів) прагнуть отримувати 7 респондентів, коли ж дистанційну освіту в живому форматі через відео- чи аудіо-зв'язок прагнуть отримувати 9 респондентів. Самоосвіта все ж залишається не надто популярною як бажаний формат, адже до нього прагнуть лише 3 респондентів, коли ж заочний формат є таким же популярним, як і дистанційна освіта в живому форматі - його бажають 9 респондентів. Більшу перевагу надають змішаному формату з лекціями в онлайні та семінарами в офлайні - 16 респондентів

бажають навчатись в даному форматі і не надто менш популярним є традиційний, стаціонарний формат отримання освіти - його бажають 12 респондентів (Таблиця 3.7). Отже, можна побачити, що при наявності бажаного формату домашньої освіти, на практиці наразі ніхто із респондентів не отримує її в такому форматі. Цікавим є те, що хоч самоосвіту позиціонують як більш гнучкий та зручний спосіб, проте, через те, що вона вимагає повної саморегуляції, а також бажання самостійно знаходити і практикувати необхідну інформації та навички для отримання якісних знань - вона не є ні популярною в актуальній формі навчання респондентів, ні в бажаній формі, значна більшість респондентів надає перевагу освіті, яка опосередкована заздалегідь підготовленими матеріалами та завданнями для набуття якісних знань. Додатково можна побачити, що більшість респондентів - близько 60% від вибірки надають перевагу у своєму бажанні навчатись форматам освіти, яка опосередкована живим спілкуванням із іншими людьми, як то викладачем, так і іншими студентами, навіть при тому, що дистанційні формати із записами занять та гнучким графіком складання завдань і тестів без живого спілкування можуть бути більш зручними, особливо для осіб, котрі отримують кілька освіт одночасно, або працюють паралельно із навчання та комунікація залишається важливою і необхідною при виборі в плануванні в подальшому форматі навчання для студентів.

Таблиця 3.7.

Бажаний формат освіти респондентів

Бажана форма освіти					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	Дистанційна домашня освіта	11	15.7	15.7	15.7
	Стаціонарна домашня освіта	3	4.3	4.3	20.0
	Дистанційна освіта із записами	7	10.0	10.0	30.0
	Дистанційна освіта в живому форматі	9	12.9	12.9	42.9
	Самоосвіта	3	4.3	4.3	47.1
	Заочний формат	9	12.9	12.9	60.0
	Змішаний формат	16	22.9	22.9	82.9
	Стаціонарний формат	12	17.1	17.1	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Останнім питанням другого розділу було питання про наявність досвіду академічної мобільності закордоном у студентів, згідно із цим питанням були отримані наступні дані: 42 респонденти - не мали такого досвіду, 28 респондентів мали змогу взяти участь в академічній мобільності (Таблиця 3.8). Тож, 60% респондентів не мали досвіду академічної мобільності, інші 40% мають короткостроковий або довгостроковий досвід у навчанні та комунікації із представниками інших країн і дані по дослідженню особистісних характеристик та комунікативних особливостей даних респондентів цікаво дослідити у порівнянні із респондентами, котрі не мали академічного досвіду або мали його значно у меншому об'ємі у комунікації із іноземцями в їх рідних країнах.

Таблиця 3.8.

Досвід академічної мобільності респондентів

Академічна мобільність					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	Ні, не брав	42	60.0	60.0	60.0
	Так, брав	28	40.0	40.0	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Далі, в третьому розділі опитувальника, респондентам пропонувалось пройти методику Томаса-Кілменна "Визначення способів регулювання конфліктів" на розуміння пріоритетних стратегій, яким в конфліктних ситуаціях, надають перевагу респонденти - "суперництво", "співпраця", "компроміс", "уникнення" та "приспособлення". Всі 70 респондентів пройшли дану методику, пропущених значень не виявлено (Таблиця 3.9). Кодування в SPSS наступне - 1.00 низький рівень вираження, 2.00 - середній рівень вираження, 3.00 - високий рівень вираження (Додаток Б).

Таблиця 3.9.

Статистика по методиці "Визначення способів регулювання конфліктів"

Статистика						
		Суперництво	Співпраця	Компроміс	Уникнення	Приспособлення
N	Допустимо	70	70	70	70	70
	Пропущені	0	0	0	0	0

Щодо першої, більш агресивної стратегії поведінки в конфліктах, тобто "суперництві" при якому особа прагне досягти своїх цілей та інтересів у збиток іншій особі незначна частина респондентів проявили низький рівень вираження даної стратегії в конфліктах - всього 10 осіб із 70. Значна частина респондентів проявила середній рівень вираження даної стратегії - 33 респонденти, які складають близько 47 відсотків від загальної маси даних та трохи менша частина респондентів проявила високий рівень вираження даної стратегії при появі конфліктних ситуацій у їх житті - 27 осіб, або близько 39

відсотків від загальної маси даних (Таблиця 3.10). Дана тенденція може бути поясненою як специфікою вибору представників вибірки, адже доволі значна частина її - це представники, які брали участь в академічній мобільності або вступили закордон, що вимагає значних зусиль при суперництві із іншими здібними студентами, щоб виграти грант або стипендію, або ж пройти екзамен на достатній бал для вступу. Також специфіка навчання в Україні впливає на вираження цієї характеристики, адже в більшості своїй завдання вимагають індивідуальної роботи і спрямовані на кожного окремого студента, чим на їх групову роботу для комплексної роботи над завданням.

Таблиця 3.10.

Вираження стратегії “суперництво” у респондентів

Суперництво					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень вираження	10	14.3	14.3	14.3
	середній рівень вираження	33	47.1	47.1	61.4
	високий рівень вираження	27	38.6	38.6	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Другою по порядку є стратегія “співпраці” в конфліктних ситуаціях, при якій сторони знаходять альтернативу із задоволенням цілей та бажань кожного, а також відсутністю чи мінімальними втратами для кожної із сторін, ця стратегія також доволі популярна серед представників вибірки, так її низький рівень вираження був виявлений лише у 5 респондентів, а щодо середнього та високого рівнів вираження - вони були виявлені у 44 респондентів та 21 респондента відповідно (Таблиця 3.11). Так як ми всі

респонденти є частиною соціуму, тож це вимагає і навичок співпраці для вирішення спірних ситуацій із іншими, як бачимо з результатів, респонденти доволі активно надають перевагу і даній стратегії при комунікації з іншими людьми.

Таблиця 3.11.

Вираження стратегії “співпраця” у респондентів

Співпраця					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень вираження	5	7.1	7.1	7.1
	середній рівень вираження	44	62.9	62.9	70.0
	високий рівень вираження	21	30.0	30.0	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Наступними наведені результати по використанню стратегії “компроміс” в конфліктних ситуаціях респондентами, а саме погодження, на основі поступів кожної із сторін або лише однієї сторони, рішення яке задовольняє обидві сторони і має мінімальні втрати для кожного, або для одної сторони. Низьке вираження даної стратегії спостерігається лише у 4 респондентів, середнє вираження характерне для 27 респондентів та високе вираження є у 39 респондентів, що складають близько 56 відсотків вибірки (Таблиця 3.12). Відповідно до даних результатів, стратегія “компроміс” є доволі популярною серед представників даної вибірки, адже надає можливість не витратити надто багато зусиль для суперництва, чи співпраці із іншими і дозволяє знайти варіант, при якому респонденти можуть задовольнити повністю свої прагнення до цілі, або ж отримати максимальну вигоду при мінімальних втратах.

Таблиця 3.12.

Вираження стратегії “компроміс” у респондентів

Компроміс					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень вираження	4	5.7	5.7	5.7
	середній рівень вираження	27	38.6	38.6	44.3
	високий рівень вираження	39	55.7	55.7	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Більше пасивною стратегією при подоланні конфліктної ситуації є стратегія “уникнення” - тобто відсутності прагнення до співробітництва чи суперництва через небажання досягнення своїх цілей. Респонденти мають наступні значення по цій стратегії: низький рівень вираження у 7 респондентів, більше половини респондентів, 38 осіб, мають середній рівень вираження даної стратегії та 25 осіб проявили високий рівень вираження даної стратегії в конфліктів (Таблиця 3.13.). Дана стратегія є непродуктивною для особи, яка її вибирає, адже не дає досягти поставлений цілей і може також впливати на самооцінку особи. В даній вибірці розподіл схожий із стратегіями співробітництва та суперництва, адже значна маса опитаних має середній рівень вираження, тобто ця стратегія є у виборі при появі конфліктної ситуації і може допомогти уникнути значних психологічних та емоційних втрат при наявності більш психологічно сильного суперника в конфлікті, хоча і може мати негативний вплив, якщо дана стратегія стає домінантою.

Таблиця 3.13.

Вираження стратегії “уникнення” у респондентів

Уникнення					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень вираження	7	10.0	10.0	10.0
	середній рівень вираження	38	54.3	54.3	64.3
	високий рівень вираження	25	35.7	35.7	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Останньою стратегією за методикою Томаса-Кілмена визначається стратегія “пристосування” в конфліктних ситуаціях, а саме повна відмова від власних інтересів заради іншого. Ця стратегія також відноситься до пасивних та непродуктивних, адже не дає особі досягти своїх цілей, адже вони повністю заміщуються цілями другої сторони. У опитуваних були виявлені наступні тенденції: низький рівень вираження у значної меншості, як і по попереднім стратегіям - 5 осіб, середній та високий рівень вираження практично у ідентичної кількості осіб - 32 осіб та 33 відповідно (Таблиця 3.14). Тобто дана стратегія також актуальна для вибірки і, при певних обставинах конфлікту, може стати домінантною для осіб.

Таблиця 3.14.

Вираження стратегії “пристосування” у респондентів

Пристосування					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низький рівень вираження	5	7.1	7.1	7.1
	середній рівень вираження	32	45.7	45.7	52.9
	високий рівень вираження	33	47.1	47.1	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

По даній методиці можна побачити, що всі 5 стратегій є актуальними для групи респондентів, складно визначити ті, які є домінантними, найбільш це характерно для стратегій “компроміс” та “пристосування”, хоч вони і не є однозначно домінантними для групи. Припускається, що специфіка вибору сфери навчання, а саме гуманітарна сфера - психологія та соціальна робота - надали можливість для особистостей розвинути всі 5 стратегій та вибрати конкретну в залежності від специфіки ситуації конфлікту, щоб або досягти власних цілей, або отримати мінімальні втрати, чи їх відсутність, або ж комбінацій і досягнення цілей, і мінімальних втрат.

3.2. Дослідження психологічних чинників міжособистісної взаємодії студентів в умовах академічної мобільності

По завершенню третьої частини респонденти переведені у формі дослідження до проходження методики діагностики інтерперсональної взаємодії Т. Лірі. В даному дослідженні була використана частина про уявлення респондентів про власну особистість в інтерперсональній взаємодії аби уникнути повторів виявлених характеристик, адже в дослідженні наявна

низка частково схожих за ціллю методик. В даній методиці було виявлено ряд характеристик, які описують уявлення особистості про його/її “Реальне Я” через ставлення до оточуючих: “авторитарність”, “егоїстичність”, “агресивність”, “підозрілість”, “підпорядкування”, “залежність”, “доброзичливість”, “альтруїстичність”. А також 2 основних двобічних чинники, які спрямовують стратегію поведінки особистостей в інтерперсональних відносинах із іншими: “Домінування-Підлеглисть” та “Дружелюбність-Агресивність”. По всіх показниках 70 респондентів отримали результати, пропущених значень немає (Таблиця 3.15). Кодування в SPSS наступне - 1.00 - низька вираженість, 2.00 - помірна вираженість, 3.00 - висока вираженість, 4.00 - екстремальна вираженість (Додатки).

Таблиця 3.15.

Статистика по методиці діагностики інтерперсональної взаємодії Т. Лірі

Статистика											
		Автори тарніст ь	Егоїстичн ість	Агреси вність	Підозр ілість	Підпо рядку вання	Залеж ність	Доброзич ливість	Альтруїс тичність	Домінува ння - Підлеглис ть	Друже любні сть - Агрес ивніст ь
N	Допу щено	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
	Пропу щені	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Для авторитарного ставлення до оточуючих, тобто відчутті домінантності, прагнення до лідерства в групі та влади над іншими серед респондентів виявлені наступні тенденції: низька вираженість лише у 13 респондентів, помірна вираженість - у 28 респондентів, висока вираженість у 19 респондентів та екстремальна вираженість у 10 респондентів (Таблиця 3.16).

Таблиця 3.16.

Вираження “авторитарності” у респондентів

Авторитарність					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низька вираженість	13	18.6	18.6	18.6
	помірна вираженість	28	40.0	40.0	58.6
	висока вираженість	19	27.1	27.1	85.7
	екстремальна вираженість	10	14.3	14.3	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Тобто для близько 59 відсотків респондентів дане ставлення не є домінантним, хоч це і не визначає особистостей як не впевнених, або таких, котрі не можуть бути лідерами, проте для 41 відсотка дане ставлення доволі характерне, тобто можуть бути присутні диктаторські настрої та деспотизм, який може бути руйнівним при тому, якщо дані особистості не прислуховуються до думки оточуючих та не є гнучкими при прийнятті рішень. При вмінні обирати дане відношення для конкретних ситуацій, в яких особистість отримує виграшну позицію - воно може бути доволі продуктивним та підтримувати лідерську позицію особистості в суспільстві.

Наступним ставленням є “егоїстичність” - тобто прагнення особистості бути вище за всіх інших, постановка власного “Я” на перше місце завжди, відчуженість від інших та орієнтація лише на власні рішення. Серед респондентів були виявлені наступні дані: низька вираженість даного ставлення до інших - у 29 респондентів, тобто в 41 відсотка, при тому що помірна вираженість була характерна для 32 респондентів, або близько 46 відсотків і лише у 9 респондентів була виявлена висока вираженість (Таблиця 3.17). Тобто для значної більшості респондентів із групи прояв егоїстичності до інших не є характерним на постійній основі, що пов'язано як із рядом

характеристик, котрі не були дослідженні в даній методиці, так і специфікою навчання на гуманітарних спеціальностях, які вимагають наявності певного рівня емпатії до інших людей для успішного виконання заданих цілей діяльності даних респондентів.

Таблиця 3.17.

Вираження “егоїстичності” у респондентів

Егоїстичність					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низька вираженість	29	41.4	41.4	41.4
	помірна вираженість	32	45.7	45.7	87.1
	висока вираженість	9	12.9	12.9	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Наступною є характеристика ставлення особистостей до інших “агресивність”, тобто вороже відношення до інших, жорстокість, з елементами асоціальної поведінки при екстремальних вираженнях, яка опосередковується вимогливістю, прямолінійністю та дратівливістю від інших. Серед опитаних були визначені наступні дані: низька вираженість характерна більше як половині опитаних - 44 особам, або близько 63 відсоткам від вибірки, помірна вираженість виявлена у 20 осіб і лише 6 осіб мають високу вираженість агресивності у відношенні до інших (Таблиця 3.18). Тобто, знову ж таки, через специфіку навчання та можливі, не виявлені в дослідженні, характеристики дані респонденти не мають асоціальних нахилів у своєму ставленні до оточуючих, а навпаки, зберігають критичність до оточуючих, яка необхідна в постановці здорових відносин та можуть мати певні труднощі в соціальних контактах при наявності невпевненості в собі або відсутності комфорту в знаходженні в соціуму, особливо, якщо це іноземна територія, що можливо дослідити в аналізі далі.

Таблиця 3.18.

Вираження “агресивності” у респондентів

Агресивність					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низька вираженість	44	62.9	62.9	62.9
	помірна вираженість	20	28.6	28.6	91.4
	висока вираженість	6	8.6	8.6	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Ще одним, прийнятим в соціумі як асоціальне, ставленням до оточуючих є “підозрілість”, або відчуження по відношенню до інших в інтерперсональних контактах, замкнутість, скептичність та потайливість, опосередкована недовірою до всіх, хто навколо і можливий негативізм до інших у вербальній формі. Респонденти у даному ставленні показали наступні дані: низька вираженість у близько половини опитаних - 38 осіб, що складають 54 відсотки. Помірна вираженість у 31 особи і висока вираженість лише в 1 особи із групи (Таблиця 3.19). Тобто тут також підтверджується тенденція групи до просоціального ставлення до оточуючих, можлива наявність критичності до інших, яка, в здоровому форматі, необхідна для комфортного життя в соціумі та безпеки, а також незначні труднощі в соціальних контактах, які можуть бути пов'язаними як із незначною кількістю можливостей для підтримання соціальних контактів через дистанційну освіту, так і проживанням в іншій країні, де відмінності в культурі мають вплив, або інших характеристик, не досліджених в даному опитуванні.

Таблиця 3.19.

Вираження “підозрілості” у респондентів

Підозрілість					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низька вираженість	38	54.3	54.3	54.3
	помірна вираженість	31	44.3	44.3	98.6
	висока вираженість	1	1.4	1.4	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Подальша характеристика ставлення особистостей до оточуючих “підпорядкування”, яка є більш пасивною та проявляється в покірності в інтерперсональних відносинах та можливих конфліктах в них, соромязливістю, поступливістю і емоційною стриманістю з можливою відсутністю бажання відстоювати власну думку, була виявлена в наступних вираженнях серед респондентів: низька вираженість характерна для 39 осіб, тобто близько 56 відсотків від вибірки, помірна вираженість виявлена в 28 осіб і висока вираженість характерна лише 3 особам із усієї вибірки (Таблиця 3.20), що підтверджує попередні показники по авторитарності і значній перевазі активної позиції в інтерперсональних відносинах респондентів даної вибірки.

Таблиця 3.20.

Вираження “підпорядкування” у респондентів

Підпорядкування					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низька вираженість	39	55.7	55.7	55.7
	помірна вираженість	28	40.0	40.0	95.7
	висока вираженість	3	4.3	4.3	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Далі були виявлені показники вираженості “залежності” як характеристики ставлення до оточуючих в інтерперсональних відносинах, тобто різкою невпевненості у власній особистості, тривожності при спілкуванні із іншими та відсутності опору при натиску інших, довірливості і м’якості характеру. В даній характеристиці були виявлені наступні рівні вираженості в респондентів - для 22 респондентів характерна низька вираженість, для 43 респондентів, або 61 відсотка характерна помірна вираженість і лише для 5 респондентів характерна висока вираженість (Таблиця 3.21). Тобто в даній групі можна спостерігати тенденцію поєднання лідерських амбіцій із вмінням прислуховуватись до оточуючих, довіряти їм та будувати стратегію поведінки таким чином, щоб вона була комфортною для встановлення інтерперсональних відносин.

Таблиця 3.21.

Вираження “залежності” у респондентів

Залежність					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низька вираженість	22	31.4	31.4	31.4
	помірна вираженість	43	61.4	61.4	92.9
	висока вираженість	5	7.1	7.1	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

До просоціальних характеристик ставлення особистостей до оточуючих також відносяться наступні дві характеристики за методикою. Перша із них “доброзичливість”, або люб’язність по відношенню до інших, орієнтація на прийняття та соціальне схвалення і прагнення задовольнити вимоги інших. По даній характеристиці респонденти отримали наступні значення - низька вираженість виявлена у 11 респондентів, помірна вираженість - 44 респондентів та висока вираженість у 15 респондентів (Таблиця 3.22). Тобто для даної вибірки характерна схильність до кооперації із іншими, готовність до компромісу, що підтверджується попередньою методикою, та прагнення до допомоги, що має позитивний ефект на здобуття знань по їх спеціальностям - психології та соціальній роботі.

Таблиця 3.22.

Вираження “доброзичливості” у респондентів

Доброзичливість					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низька вираженість	11	15.7	15.7	15.7
	помірна вираженість	44	62.9	62.9	78.6
	висока вираженість	15	21.4	21.4	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Другою характеристикою є “альтруїстичність”, або жертовність власних інтересів заради інших, делікатність, доброта та співчутливе емоційне ставлення до інших, чуйність. В даній характеристиці респонденти проявили наступні показники: низька вираженість була виявлена у 20 респондентів, середня вираженість - у 39 респондентів, тобто близько 56 відсотків від усієї групи, висока вираженість - у 9 респондентів та екстремальна вираженість - у 2 респондентів із групи (Таблиця 3.23.). Відповідно, невелика частина групи має доволі гіперболізоване відчуття відповідальності по відношенню до інших людей в інтерперсональних відносинах, а також може бути нав'язливими у своєму прагненні допомогти іншим. Коли ж інша частина групи схиляється більше до здорової турботи про інших та безкорисливості.

Таблиця 3.23.

Вираження “альтруїстичності” у респондентів

Альтруїстичність					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	низька вираженість	20	28.6	28.6	28.6
	помірна вираженість	39	55.7	55.7	84.3
	висока вираженість	9	12.9	12.9	97.1
	екстремальна вираженість	2	2.9	2.9	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Крім 8 характеристик ставлення особистості до інших, були також виявлені 2 основоположні чинники, які впливають на побудову інтерперсональних відносин особистостей. Перший із них це чинник - “Домінування-Підлеглість” - тобто особа, яка має тенденцію до того, чи

іншого екстремуму, вибирає відповідну поведінку власне у відносинах із іншими. Для групи були характерні наступні прояви: підлеглість в різній інтенсивності вираження характерна для 12 осіб із групи, тобто лише 17 відсотків, 2 із групи мають невизначені тенденції і комбінують як домінування, так і підлеглість у інтерперсональних відносинах та значна більшість групи - 56 осіб, або 80 відсотків мають тенденцію до прояву домінування в різній інтенсивності в інтерперсональних відносинах (Таблиця 3.24). Відповідно основна маса групи має або прагне мати активну позицію в інтерперсональних відносинах та того, щоб їх позицію і погляди цінували в них.

Таблиця 3.24.

Вираження чинника “Домінування- Підлеглість” у респондентів

Домінування- Підлеглість					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	Підлеглість	12	17.1	17.1	17.1
	Невизначено	2	2.9	2.9	20.0
	Домінування	56	80.0	80.0	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Другим чинником є “Дружелюбність-Агресивність”, або загальна тенденція до миролюбності та кооперації з іншими, або ж ворожості та деспотичності в інтерперсональних відносинах. По данному чиннику були отримані наступні дані - для 19 осіб характерна агресивність в різній інтенсивності її прояву в інтерперсональних відносинах, для 2 осіб тенденція є невизначеною та вони можуть комбінувати як агресивність, так і дружелюбність і для 49 осіб, бо 70 відсотків групи більш характерною є тенденція до дружелюбності в інтерперсональних відносинах (Таблиця 3.25). Отже і в даному чиннику прослідковується тенденція до просоціального ставлення та побудови інтерперсональних відносин серед групи.

Таблиця 3.25.

Вираження чинника “Дружелюбність-Агресивність” у респондентів

Дружелюбність-Агресивність					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	Агресивність	19	27.1	27.1	27.1
	Невизначено	2	2.9	2.9	30.0
	Дружелюбність	49	70.0	70.0	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

В загальному по методиці діагностики інтерперсональної взаємодії Т. Лірі в уявленні особистостей про власне “Я” прослідковуються тенденції до просоціальної поведінки із відстоюванням власної позиції та поглядів і прагнення переважно до кооперації з іншими, ніж лише суперництва серед групи, хоча і наявні тенденції до закритості та дискомфорту знаходження в соціумі, які будуть досліджуватись в подальших аналізах.

В п'ятій частині опитувальника респондентам було запропоновано пройти п'ятифакторний особистісний опитувальник «Велика п'ятірка» Р.МакКаса та П.Коста для дослідження 5 основоположних характеристик особистості, які мають спростувати, або ж, навпаки, доповнити і підтвердити показники по попередній методиці. Досліджувались бінарні характеристики “Екстраверсія-Інтроверсія”, “Доброзичливість-ворожість”, “Сумлінність-Безтурботність”, “Емоційна стабільність-Нейротизм” та “Відкритість до досвіду-Обмеженість” - всі 70 респондентів пройшли методику, пропущених даних немає (Таблиця 3.26). Кодування в SPSS наступне - 1.00 - низька ступінь вираженості, 2.00 - нижче середньої ступінь вираженості, 3.00 - середня ступінь вираженості, 4.00 - вище середньої ступінь вираженості, 5.00 - висока ступінь вираженості (Додатки).

Таблиця 3.26.

Статистика п'ятифакторного особистісного опитувальника «Велика п'ятірка»

Статистика						
		Екстраверсія	Нейротизм	Відкритість до досвіду	Сумлінність	Добросердечність
N	Допущено	70	70	70	70	70
	Пропущені	0	0	0	0	0

Однією із перших основоположних характеристик особистості за даною методикою є “екстраверсія-інтроверсія”, або товарицькість, збудливість, балакучість та висока емоційна виразність і на противагу їй йде усамітненість, прагнення до проведення дозвілля на самоті, стриманість та виснажливість при тривалому перебуванні в соціумі. По даній характеристиці були отримані наступні дані: низька ступінь вираженості екстраверсії та нижче середньої ступінь вираженості екстраверсії, тобто перевага інтроверсивних характеристик були виявлені у 9 осіб та 17 осіб відповідно, які складають загально 37 відсотків від групи. У 18 осіб була виявлена середня ступінь вираженості екстраверсії, у 8 осіб - вище середньої ступінь екстраверсії та у 18 осіб - висока ступінь вираженості екстраверсії, тобто доволі високий рівень екстраверсії мають інші 37 відсотків від групи (Таблиця 3.27). Відповідно група складається частково із осіб, які схильні до усамітнення, частково із тих, хто, навпаки, прагне до регулярно комунікації із іншими людьми і “заряджається” через це, а також невеликої частини тих, хто комбінує одразу 2 характеристики.

Таблиця 3.27.

Вираження “Екстраверсії-Інтроверсії” в респондентів

Екстраверсія					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	Низька ступінь вираженості	9	12.9	12.9	12.9
	Нижче середньої ступінь вираженості	17	24.3	24.3	37.1
	Середня ступінь вираженості	18	25.7	25.7	62.9
	Вище середньої ступінь вираженості	8	11.4	11.4	74.3
	Висока ступінь вираженості	18	25.7	25.7	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Наступною основоположною характеристикою є “нейротизм-емоційна стабільність”, яка з однієї сторони характеризується сумом, емоційною нестабільністю та примхливістю перепадами настрою і дратівливістю, а з іншої вмінням знаходитись в стресових ситуаціях та долати їх, розслабленість та приблизно однаковому емоційному стані в побутовому житті, якщо не виникає екстраординарних ситуацій. По даній характеристиці були отримані наступні дані: у 9 осіб із групи спостерігається нижче середньої ступінь вираження нейротизму, або вище вираження емоційної стабільності, у 24 осіб із групи середній ступінь вираженості нейротизму, на межі з емоційною стабільністю, а також у 22 осіб і 15 осіб спостерігається вище середньої та висока ступінь вираженості нейротизму відповідно, що складає в загальному близько 53 відсотків від групи (Таблиця 3.28). Тож в даній групі спостерігається очевидна тенденція до наявності невротичних особистостей, що може бути пов’язано як із різноманітними ситуативними та особистісними факторами, які не були дослідженні в даній роботі, так і з нестабільною політичною й економічною ситуацією в країні через війну й відсутність безпеки, а також переїздом частини із респондентів в країни із іншими культурами та можливі складнощі в адаптації.

Таблиця 3.28.

Вираження “Нейротизм-Емоційна стабільність” в респондентів

Нейротизм					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	Нижче середньої ступінь вираженості	9	12.9	12.9	12.9
	Середня ступінь вираженості	24	34.3	34.3	47.1
	Вища середньої ступінь вираженості	22	31.4	31.4	78.6
	Висока ступінь вираженості	15	21.4	21.4	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Далі наведено дані по бінарній характеристиці “Відкритість до досвіду-Обмеженість”, або прагнення до здобуття знань про широке коло інтересів, нових вражень, креативності, на протипагу ригідності в інтересах та прагненні до досвіду, предметності і низькій адаптивності при знаходженні в новій для особистості обстановці. По наведеній характеристиці отримані наступні дані: 12 респондентів мають середню ступінь вираження відкритості до досвіду, тобто вони знаходяться на межі між гнучкістю та ригідністю, для 28 осіб та 30 осіб відповідно є характерною вища середньої та висока ступінь вираженості відкритості до досвіду, що кумулятивно складає близько 83 відсотків від групи (Таблиця 3.29). Дані показники пов’язані як із кризовими часами, коли креативність та гнучкість є необхідними для адаптації та виживання, а також із особливістю сфери навчання респондентів, адже гуманітарні спеціальності вимагають вміння знаходити креативні рішення для встановлення контакту із людьми і вміння гнучко підлаштовуватись під різноманітні ситуації у спілкуванні.

Таблиця 3.29.

Вираження “Відкритості до досвіду-Обмеженості” в респондентів

Відкритість до досвіду					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	Середня ступінь вираженості	12	17.1	17.1	17.1
	Вища середньої ступінь вираженості	28	40.0	40.0	57.1
	Висока ступінь вираженості	30	42.9	42.9	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Далі визначено показники по характеристиці “Сумлінність - Безтурботність”, або спрямованість на якісну підготовку до роботи, відповідальність у виконанні справ, прагнення до графіку та вміння помічати деталі, або ж, навпаки, більш розслаблений почуття в хаосі й відсутності структури чи графіку, деяка безвідповідальність у термінах виконання справ та обіцянках, низька здатність до самоорганізації. По даній характеристиці були отримані наступні показники - у 1 особи присутня нижча середньої ступінь вираження сумлінності, або схильність до безтурботності в житті, у 18 осіб - середня ступінь вираженості сумлінності, у 1 осіб вища середньої ступінь вираження сумлінності та у 34 осіб висока ступінь вираженості сумлінності (Таблиця 3.30). Тобто, хоч стереотипно прийнято вважати молодих людей - студентів, доволі безтурботними та безвідповідальними через відсутність або мінімальний досвід роботи, наявність залежності від батьків, що дає певну безпеку в фінансовому секторі, проте в даній вибірці основна маса проявляє відповідальні риси, що може бути пов'язано як із більш старшим віком даної групи, так і можливостями для академічної мобільності й прагнення до здобуття цілей в особистому і професійному житті.

Таблиця 3.30.

Виразення “Сумлінності-Безурботності” в респондентів

Сумлінність					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	Нижча середньої ступінь вираженості	1	1.4	1.4	1.4
	Середня ступінь вираженості	18	25.7	25.7	27.1
	Вища середньої ступінь вираженості	17	24.3	24.3	51.4
	Висока ступінь вираженості	34	48.6	48.6	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Останньої характеристикою п'ятифакторного опитувальника є “Доброзичливість-Ворожість”, або схильність до співпраці та емпатії до інших, або ж, навпаки, агресивності і індивідуалізму, коли йде мова про групові активності із іншими людьми. По даній характеристиці респонденти отримали наступні показники - низька ступінь вираженості доброзичливості, або ворожість - лише в 2 осіб, нижче середньої ступінь вираженості доброзичливості, або спрямованість до ворожості - у 9 представників групи, середня ступінь вираженості доброзичливості - у 16 представників, вища середньої та висока ступінь вираженості доброзичливості - у 24 осіб та 19 осіб відповідно (Таблиця 3.31). Відповідно до даних показників, вони, знову ж таки, показують просоціальну тенденцію до відношень з іншими в групі та спрямованість на кооперацію, на відмінну від індивідуалізму, хоч окремі його риси все ж таки присутні у групі.

Таблиця 3.31.

Вираження “Доброзичливості-Ворожості” в респондентів

Доброзичливість					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	Низька ступінь вираженості	2	2.9	2.9	2.9
	Нижче середньої ступінь вираженості	9	12.9	12.9	15.7
	Середня ступінь вираженості	16	22.9	22.9	38.6
	Вища середньої ступінь вираженості	24	34.3	34.3	72.9
	Висока ступінь вираженості	19	27.1	27.1	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Останньої із методик дослідження респондентам було запропоновано пройти методику “Соціальної фрустрації” Л.І. Вассермана, яка визначає рівень психологічної напруги, або фрустрації, обумовленої незадоволеністю особистості власними досягненнями і положенням в суспільстві. Всі респонденти пройшли методику, пропущених значень немає (Таблиця 3.32). Кодування в SPSS наступне - 1.00 - відсутність фрустрації, 2.00 - дуже низький рівень фрустрації, 3.00 - знижений рівень фрустрації, 4.00 - невизначений рівень фрустрації, 5.00 - помірний рівень фрустрації (Додатки).

Таблиця 3.32.

Статистика по методиці “Соціальна фрустрація”

Статистика		
Соціальна фрустрація		
N	Допущено	70
	Пропущені	0

В даній методиці було визначено лише 1 показник, а саме соціальна фрустрація, або незадоволеність власним станом/положенням в суспільстві.

Згідно з опитуванням було отримано наступні показники по групі: у 5 респондентів відсутня соціальна фрустрація, у 26 респондентів наявний дуже низький рівень соціальної фрустрації, у 29 респондентів присутній знижений рівень соціальної фрустрації та у 10 респондентів є всього лише помірний рівень соціальної фрустрації (Таблиця 3.33).

Таблиця 3.33.

Вираження соціальної фрустрації в респондентів

Соціальна фрустрація					
		Частота	Відсоток	Відсоток допустимих	Накопичений відсоток
Допустимо	відсутність фрустрації	5	7.1	7.1	7.1
	дуже низький рівень фрустрації	26	37.1	37.1	44.3
	знижений рівень фрустрації	29	41.4	41.4	85.7
	помірний рівень фрустрації	10	14.3	14.3	100.0
	Всього	70	100.0	100.0	

Дані показники доволі позитивні, тому що показують значне вміння респондентів в адаптації до стресових ситуацій в нинішній час та мотивацію для роботи із власним соціальним положенням, або ж вони пов'язані із відносно захищеним соціальним станом даних респондентів, так як значна більшість із них є молодими людьми, які можуть бути залежними від батьків та мати захищений фінансовий та побутовий сектори, які впливають на вираження соціальної фрустрації.

Підсумовуючи опис вибірки, можна визначити значні просоціальні тенденції та прагнення до досягнення власних цілей і активної позиції у відношенні до власного життя та комунікації з іншими людьми в групі.

Виявлені певні риси закритості, прагнення в обмеженості контакті і інтроверсії, хоч вони і не займають ключової позиції, якщо брати до уваги всю групу із 70 осіб. Цікавим є те, що в групі спостерігається значно нижчий рівень соціальної фрустрації, ніж очікувалось дослідником, що говорить про позитивну тенденцію до здобуття високого соціального статусу загалом по групі.

3.4. Порівняльний аналіз груп студентів з досвідом та без досвіду академічної мобільності

Наступним кроком є виявлення статистичних відмінностей між 2 групами досліджуваних - студентами, які не мають досвіду академічної мобільності під кодуванням в SPSS - "1.00" та студентами, які мають досвід академічної мобільності під кодуванням в SPSS - "2.00" за допомогою непараметричного критерія Манна-Уїтні для двох незалежних вибірок невеликих розмірів.

Задля того, щоб провести аналіз за даним критерієм, на цьому етапі було вилучено випадковим способом 12 осіб, котрі не мали досвіду академічної мобільності, під номерами "52", "54", "55", "56", "58", "59", "60", "61", "67", "68", "69", "70", щоб група даних студентів складалась із 30 осіб і було можливо проводити аналіз. Надалі зроблено декілька аналізів між групами студентів без досвіду та із досвідом академічної мобільності (Таблиця 3.34).

По способам (стратегіям) регулювання конфліктів за показниками "суперництва", "компромісу" та "уникнення" в даних груп були виявлені показники U-критерій Манна-Уїтні 0,528, 0,281 та 0,806 відповідно, які є значно вищими за 0,05, отже суттєвих відмінностей між групами по цим показникам не виявлено. В той самий час виявлено відмінності по показникам способів (стратегій) вирішення конфліктів "співпраця" та "пристосування", за якими U-критерій Манна-Уїтні дорівнює 0,038 та 0,001 відповідно, що є меншим за 0,05 і можна зробити висновок про наявність

відмінностей по цих показниках між групами. Можна припустити, що, через зовнішні обставини для групи студентів, які мають досвід академічної мобільності, потрібно було за короткий проміжок часу розвинути навички співпраці із іншими іноземними представниками та пристосовуватись до культурних особливостей та ін. З іншої сторони студенти, які не мали досвіду академічної мобільності також мали необхідність розвинути навички пристосування для того, щоб успішно навчатись в дистанційних умовах при регулярних ризиках ракетних і не тільки атак.

За показниками методики на уявлення особистостей про власне “Я” в інтерперсональних відносинах не було виявлено відмінностей у групі по показникам “підозрілість”, “альтруїстичність” та “Дружелюбність-Агресивність”, так як U-критерій Манна-Уїтні по ним дорівнює 0,851, 0,992 та 0,215 відповідно, адже вони менші за 0,05. В той самий час виявлено відмінності в показниках “авторитарність”, “егоїстичність”, “агресивність”, “підпорядкування”, “залежність”, “доброзичливість” та “Домінування-Підлеглість”, так як U-критерій Манна-Уїтні по ним дорівнює 0,028, 0,001, 0,004, 0,019, 0,001, 0,024, 0,001 відповідно, що є меншим за 0,05 і дає можливість зробити висновок про наявність значущих відмінностей між групами. Тобто в даній методиці можна побачити появу тенденцій до прояву домінантних та лідерських якостей в однієї із груп і зниження даних характеристик в уявленні про себе в іншій групі.

За особистісними характеристиками із п'ятифакторного опитувальника “Велика п'ятірка” у груп не було виявлено значимих відмінностей по показникам “нейротизм” та “доброзичливість”, так як U-критерій Манна-Уїтні по ним дорівнює 0,087 та 0,613, що є вищим за 0,05. Проте отримані значимі відмінності між групами за показниками “екстраверсія”, “відкритість новому досвіду” та “сумлінність”, так як U-критерій Манна-Уїтні по ним визначається 0,001, 0,019 та 0,001 відповідно, що є значно меншим за 0,05 і дозволяє підсумувати наявність відмінностей. Тут можливо допустити, що у групи студентів, які мали досвід академічної мобільності, за рахунок

обставин та необхідності регулярної кооперації із представниками інших культур спостерігаються вищі показники комунікаційно важливих характеристик, а також вони можуть бути штучно обмежені, адже для прийняття рішення про участь в програмі академічної мобільності дані студенти вже мають володіти як навичками суперництва, так і гарними комунікаційними навичками й вмінням підлаштовуватися під ситуацію.

За показником соціальної фрустрації між групами студентів без досвіду та з досвідом академічної мобільності виявлено значимі відмінності, так як U-критерій Манна-Уїтні становить 0,008, що є значно меншим за 0,05. В даному випадку можна припустити, що, або студенти із досвідом академічної мобільності можуть мати вищий рівень соціальної фрустрації через перебування в нових для них країнах, або студенти без досвіду академічної мобільності в Україні можуть мати вищий рівень академічної мобільності через нестабільну політичну, економічну та соціальну ситуацію в країні.

Таблиця 3.34.

Порівняння середніх показників методик студентів з досвідом та без досвіду академічної мобільності

Загальні показники	Студенти без досвіду академічної мобільності	Студенти із досвідом академічної мобільності	U-критерій Манна-Уїтні	p
Способи регулювання конфліктів				
Суперництво	24,98	27,45	0,528	>0,05
Співпраця	22,90	30,43	0,038	<0,05
Компроміс	27,65	23,64	0,281	>0,05
Уникнення	25,62	26,55	0,806	>0,05
Пристосування	31,07	18,76	0,001	<0,05
Уявлення особистості про власні характеристики в інтерперсональних відносинах				
Авторитарність	22,35	31,21	0,028	<0,05
Егоїстичність	18,35	36,93	0,001	<0,05
Агресивність	21,70	32,14	0,004	<0,05
Підозрілість	25,72	26,40	0,851	>0,05
Підпорядкування	29,60	20,86	0,019	<0,05
Залежність	20,30	34,14	0,001	<0,05
Доброзичливість	22,58	30,88	0,024	<0,05
Альтруїстичність	26,02	25,98	0,992	>0,05
Домінування-Підлеглисть	21,10	33,00	0,001	<0,05
Дружелюбність-Агресивність	24,28	28,45	0,215	>0,05
Особистісні характеристики				
Екстраверсія	18,22	37,12	0,001	<0,05
Нейротизм	28,83	21,95	0,087	>0,05
Відкритість новому досвіду	22,23	31,38	0,019	<0,05
Сумлінність	19,55	35,21	0,001	<0,05
Доброзичливість	26,85	24,79	0,613	>0,05
Показник соціальної фрустрації				
Соціальна фрустрація	30,23	19,95	0,008	<0,05

Отже, враховуючи всі визначені відмінності між групами студентів, котрі мають досвід академічної мобільності та не мають його, виявлено наступне: наявні подібні тенденції до вищого прояву коопераційного способу вирішення конфліктів, прокомунікативних характеристик та вираженню домінантних якостей в інтерперсональних відносинах, а також відмінний рівень соціальної фрустрації між групами.

Кореляційний аналіз даних в SPSS. З огляду на те, що кореляційні таблиці отримані досить об'ємні, в даній роботі будуть наведені тільки частини, які мають значимі кореляції. При використанні для інтерпретації таблиці Чеддока використаний коефіцієнт кореляції Пірсона, згідно з яким визначено кореляції із середнім значенням - від 0,3 до 0,5 та високим значенням - від 0,6 та вище. Далі можна побачити наступні спостереження: за таблицею 3.42 було отримано середні кореляції по таким показникам, як "вік" та "сиблінги" - -0,5, в даному випадку кореляція негативна, тобто в групі є тенденція до того, що чим старше особистість, тим менша вірогідність, що у нього/неї є сиблінги і навпаки, ця тенденція є характерною тільки для даної групи, тож поширити її на загальну сукупність неможливо. Також середні кореляції із показником вік знайдені по показнику "наявна освіта", негативна кореляція -0,4, відповідно, чим молодше особа, тим більша вірогідність, що дана особа навчається дистанційно, або іншим альтернативним способом, також наявна середні по значимості негативні кореляції по показникам "компроміс" та "підозрілість" - -0,4 та -0,3 відповідно - тобто чим старше особистість тим нижчим є вираження прагнення до знаходження компромісу та підозрілості до інших в інтерперсональних відносинах. Знайдена позитивна та середня по значенню кореляція із показником "дружелюбність-агресивність" - 0,3, відповідно з віком в даній групі є тенденція до підвищення дружелюбності, як ключової стратегії в побудові інтерперсональних відносин. За показником "стать" було знайдено ряд позитивних та середніх по значенню кореляцій як з показником

“дружелюбність-агресивність” - 0,4, так і з показником “домінування-підлеглість” - 0,3, тобто для чоловіків в даній групі більш характерним є вибір стратегій дружелюбність та домінування в побудові інтерперсональних відносин, ніж для жінок, а також це підтверджується негативною кореляцією середнього значення із показником “підпорядкування” - -0,4. Далі було виявлено ряд позитивних кореляцій із показником “дохід”, як от позитивна та середня по значенню кореляції із показником “мобільність” - 0,4, тобто при підвищенні доходу є більша вірогідність в групі, що особа візьме участь в програмах академічної мобільності, адже буде відчувати себе більш незалежно в іншій країні і забезпеченою фінансово, навіть якщо в мобільності передбачено виплату стипендії певного розміру. Також позитивна кореляція середнього значення знайдена із показником “бажана освіта”, що дає розуміння тенденції в групі до надання переваги більш традиційним формам навчання із навчальним процесом у живому форматі при підвищенні доходу. А також є тенденція до підвищення рівня егоїстичності при збільшенні доходу, що показує позитивна кореляція середнього значення із показником “егоїстичність” - 0,4. Додатково також варто відмітити негативні кореляції середнього значення із показниками “дружелюбність-агресивність”, “соціальна фрустрація” та “доброзичливість” - тож при збільшенні доходу в даній групі є тенденції до вибору більш селективних відносин із іншими, зниження рівня соціальної тривожності за рахунок набуття певного статусу із доходом та зниження рівня доброзичливості до оточуючих. Цікавими є також кореляції із показником “сіблінги” - так як було виявлено позитивну кореляцію середнього значення із показником “компроміс” - 0,3, тобто при наявності сіблінгів у респондентів в даній групі стає присутнім краще розвинута характеристика укладання компромісу із оточуючими, можливо, за рахунок наявності такого досвіду у сім’ї із братами, чи сестрами. При цьому виявлено негативну кореляцію середнього значення із показником “екстраверсія”, тобто для даної групи респондентів більш характерним є прояв інтроверсійних рис при

наявності в їх сім'ї сиблінгів, що є цікавою тенденцією для дослідження у майбутньому. Важливими для дослідження є кореляції по показнику "мобільність" із показником "домінування-підлеглість" - виявлена позитивна кореляція середнього значення 0,3, що підтверджує те, що при наявності досвіду академічної мобільності вищою є вірогідність серед групи прояву лідерських якостей та спрямованості на активну, домінуючу позицію в побудові інтерперсональних відносин. Додатково виявлені позитивні кореляції середнього значення із показниками "егоїстичність" - 0,5, "екстраверсія" - 0,5, а також високого значення із показником "сумлінність", що підтверджує більш високий розвиток комунікативних навичок у представників групи, які мали досвід академічної мобільності, або навчаються закордоном, а також їх вищий рівень відповідальності, в порівнянні із представниками, котрі не мали такого досвіду на момент проведення дослідження. Додатковим підтвердженням високого рівня розвитку комунікативних навичок також може слугувати негативна кореляція середнього значення із показником "соціальної фрустрації" - -0,4, тобто при наявності можливості навчатись певний, чи тривалий час закордоном у представників групи є вищою вірогідність до зниження рівня соціальної фрустрації, в тому числі і через більш стабільну ситуацію із безпекою і економікою закордоном (у випадку дослідження, в країнах Європейського союзу). Окрім того, визначено позитивну кореляцію середнього значення між показниками "дружелюбність-агресивність" та "доброзичливість" - 0,4, що є доволі логічною, адже підвищення рівня доброзичливості до інших має прямий вплив на більшу вірогідність вибору доброзичливості як стратегії побудови інтерперсональних відносин, а також негативна кореляція середнього значення із "егоїстичністю" - -0,4, яка теж доволі логічна при підвищенні рівня доброзичливості до інших, буде знижуватись негативний рівень егоїстичності, якій впливає на відчуженість особистості від інших. І останньою варто також описати позитивну кореляцію середнього значення показника "домінування-підлеглість" із "екстраверсією" - 0,4, тобто в осіб,

які мають вищий прояв екстраверсійних якостей в даній групі є вищою вірогідність для вибору стратегії домінування у побудові інтерперсональних відносин (Додатки).

Підсумовуючи отримані дані, виявлені важливі для дослідження кореляції між досвідом респондентів участі в академічній мобільності із їх комунікативними навичками та нижчим рівнем соціальної тривожності, що дає розуміння можливості представників даної групи більш продуктивно розвивати свої комунікації, знаходячись закордоном, в порівнянні із представниками групи, які цього досвіду не мали. Проте дані кореляції є на середньому рівні, тому можливо лише говорити про вірогідність даних зв'язків, а не правило.

Факторний аналіз. Задля проведення факторного аналізу спочатку перевірили показники КМО та критерію Бартлетта до (Таблиця 3.35) та після обертання за ортогональним методом варімакс (Таблиця 3.36). В обох варіантах проведення факторного аналізу допускається, адже критерій Бартлетта дорівнює 0, а КМО дорівнює 0,5. Після обертання змін по цим показникам не виявлено (Таблиця 3.36).

Таблиця 3.35.

КМО та критерій Бартлетта до обертання за методом варімакс

КМО і критерій Бартлетта				
Міра адекватності вибірки Кайзера-Майера-Олкіна (КМО)			.503	
Критерій Бартлетта	сферичності	Примірна	Хі-квадрат	1028.037
		ст.св.		378
		Знач.		.000

Таблиця 3.36.

КМО та критерій Бартлетта після обертання за методом варімакс

КМО і критерій Бартлетта		
Міра адекватності вибірки Кайзера-Майера-Олкіна (КМО)		.503
Критерій сферичності Бартлетта	Примірна Хі-квадрат	1028.037
	ст.св.	378
	Знач.	.000

Для визначення того, який відсоток варіації пояснює факторна модель зроблено аналіз таблиць спільностей до (Таблиця 3.37) та після обертання за методом варімакс (Таблиця 3.38).

Таблиця 3.37.

Показники спільностей до обертання за методом варімакс

Спільності		
	Початкова	Вилучення
Вік	1.000	.758
Стать	1.000	.590
Дохід	1.000	.806
Сиблінги	1.000	.730
Наявна освіта	1.000	.725
Бажана освіта	1.000	.725
Мобільність	1.000	.789
Суперництво	1.000	.866
Співпраця	1.000	.759
Компроміс	1.000	.753
Уникнення	1.000	.541
Пристосування	1.000	.582
Авторитарність	1.000	.638
Егоїстичність	1.000	.809
Агресивність	1.000	.737
Підозрілість	1.000	.732
Підпорядкування	1.000	.691
Залежність	1.000	.782
Доброзичливість	1.000	.765
Альтруїстичність	1.000	.819
Домінування підлеглість	1.000	.713
Дружелюбність_агресивність	1.000	.816
Екстраверсія	1.000	.781
Нейротизм	1.000	.741
Відкритість новому досвіду	1.000	.750
Сумлінність	1.000	.587
Добросердечність	1.000	.679
Соціальна_фрустрація	1.000	.734

За ними найбільше навантаження на модель несуть показники: Суперництво (0,866), Альтруїстичність, Дружелюбність-агресивність (0,816), Егоїстичність (0,809), Дохід (0,806), Мобільність (0,789) та Екстраверсія

(0,781). Після обертання дані не змінились, що дає змогу для подальшого аналізу.

Таблиця 3.38.

Показники спільностей після обертання за методом варімакс

Спільності		
	Початкова	Вилучення
Вік	1.000	.758
Стать	1.000	.590
Дохід	1.000	.806
Сиблінги	1.000	.730
Наявна_освіта	1.000	.725
Бажана_освіта	1.000	.725
Мобільність	1.000	.789
Суперництво	1.000	.866
Співпраця	1.000	.759
Компроміс	1.000	.753
Уникнення	1.000	.541
Пристосування	1.000	.582
Авторитарність	1.000	.638
Егоїстичність	1.000	.809
Агресивність	1.000	.737
Підозрілість	1.000	.732
Підпорядкування	1.000	.691
Залежність	1.000	.782
Доброзичливість	1.000	.765
Альтруїстичність	1.000	.819
Домінування_підлеглість	1.000	.713
Дружелюбність_агресивність	1.000	.816
Екстраверсія	1.000	.781
Нейротизм	1.000	.741
Відкритість_новому_досвіду	1.000	.750
Сумлінність	1.000	.587
Добросердечність	1.000	.679
Соціальна_фрустрація	1.000	.734

Для розуміння якості факторної моделі оцінимо відсоток дисперсії факторів за методом Кайзера до (Таблиця 3.39) та після (Таблиця 3.40)

обертання за методом варімакс. В обох варіантах якість складає приблизно 73%, що не є дуже високим показником, але дозволяє проінтерпретувати отриману факторну модель.

Таблиця 3.39.

Відсоток дисперсії факторів за методом Кайзера до обертання за методом варімакс

Пояснена сукупна дисперсія						
Компонент	Початкові власні значення			Сума квадрата навантажень вилучень		
	Всього	% дисперсії	Сумарний %	Всього	% дисперсії	Сумарний %
1	4.448	15.887	15.887	4.448	15.887	15.887
2	3.813	13.618	29.505	3.813	13.618	29.505
3	2.832	10.113	39.618	2.832	10.113	39.618
4	2.344	8.371	47.989	2.344	8.371	47.989
5	1.772	6.328	54.317	1.772	6.328	54.317
6	1.632	5.828	60.145	1.632	5.828	60.145
7	1.343	4.798	64.943	1.343	4.798	64.943
8	1.168	4.172	69.116	1.168	4.172	69.116
9	1.043	3.725	72.840	1.043	3.725	72.840
10	.991	3.540	76.380			
11	.841	3.003	79.383			
12	.794	2.836	82.220			
13	.690	2.464	84.683			
14	.640	2.285	86.968			
15	.576	2.057	89.025			
16	.528	1.886	90.910			
17	.471	1.682	92.592			
18	.451	1.612	94.204			
19	.332	1.185	95.389			
20	.265	.947	96.336			
21	.231	.824	97.160			
22	.194	.694	97.855			
23	.164	.584	98.439			
24	.131	.466	98.905			
25	.107	.384	99.289			
26	.080	.285	99.574			
27	.063	.226	99.800			
28	.056	.200	100.000			

Таблиця 3.40.

**Відсоток дисперсії факторів за методом Кайзера після обертання за
методом варімакс**

Пояснена сукупна дисперсія									
Компонент	Початкові власні значення			Сума квадратів навантажень вилучень			Сума квадратів навантажень обертання		
	Всього	% дисперсії	Сумарний %	Всього	% дисперсії	Сумарний %	Всього	% дисперсії	Сумарний %
1	4.448	15.887	15.887	4.448	15.887	15.887	3.368	12.029	12.029
2	3.813	13.618	29.505	3.813	13.618	29.505	2.881	10.290	22.319
3	2.832	10.113	39.618	2.832	10.113	39.618	2.732	9.757	32.076
4	2.344	8.371	47.989	2.344	8.371	47.989	2.055	7.340	39.416
5	1.772	6.328	54.317	1.772	6.328	54.317	2.000	7.144	46.560
6	1.632	5.828	60.145	1.632	5.828	60.145	1.997	7.132	53.691
7	1.343	4.798	64.943	1.343	4.798	64.943	1.974	7.051	60.743
8	1.168	4.172	69.116	1.168	4.172	69.116	1.761	6.289	67.032
9	1.043	3.725	72.840	1.043	3.725	72.840	1.626	5.808	72.840
10	.991	3.540	76.380						
11	.841	3.003	79.383						
12	.794	2.836	82.220						
13	.690	2.464	84.683						
14	.640	2.285	86.968						
15	.576	2.057	89.025						
16	.528	1.886	90.910						
17	.471	1.682	92.592						
18	.451	1.612	94.204						
19	.332	1.185	95.389						

Продовження Таблиці 3.40.

20	.265	.947	96.336						
21	.231	.824	97.160						
22	.194	.694	97.855						
23	.164	.584	98.439						
24	.131	.466	98.905						
25	.107	.384	99.289						
26	.080	.285	99.574						
27	.063	.226	99.800						
28	.056	.200	100.000						

За методом Кеттела до (Рис. 3.1) та після (Рис.3.2) обертання за методом варімакс можна виділити 2 фактори, по яким можна інтерпретувати отриману модель.

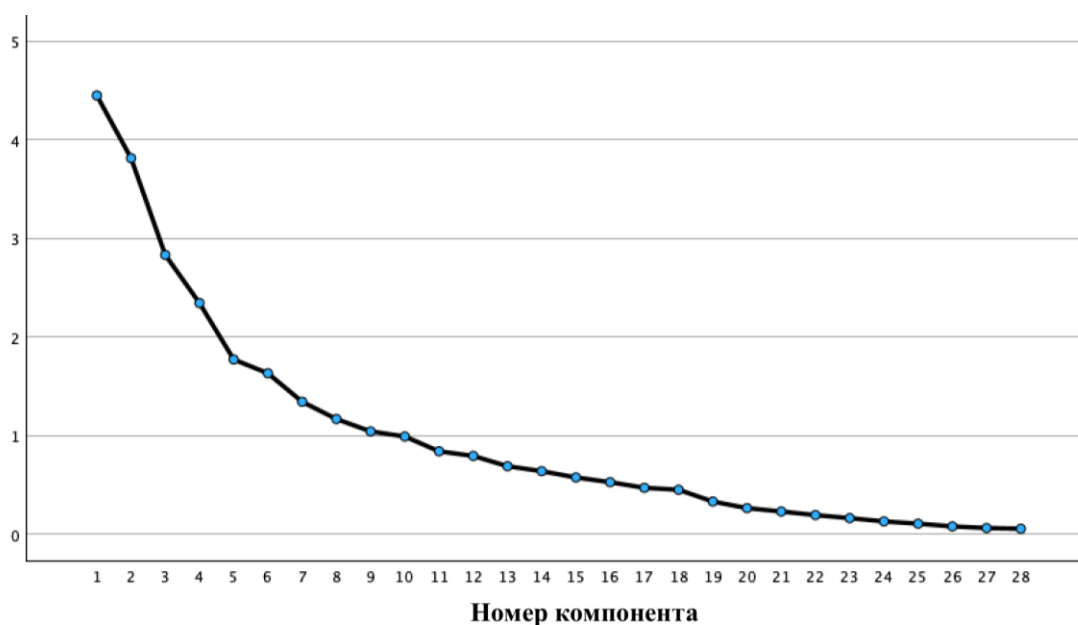


Рис. 3.1. Графік факторів до обертання за методом варімакс

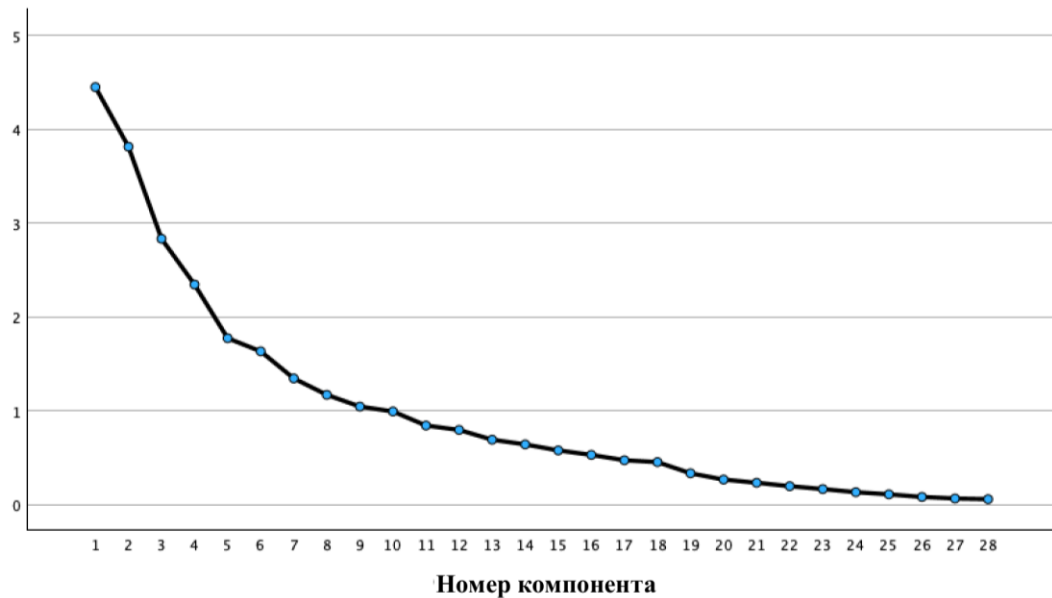


Рис. 3.2. Графік факторів після обертання за методом варімакс

У фінальному аналізі таблиць проінтерпретуємо для моделі лише 2 фактори, виділені за 2 способом екстракції факторів (Таблиця 3.41, Таблиця 3.42).

1 фактор – сюди увійшли: Мобільність (0,745), Егоїстичність (0,723), Сумлінність (0,628) та Домінування-Підлеглість (0,657). Даний фактор можна назвати «Орієнтація на досягнення». 2 фактор – сюди увійшли: Дружелюбність (0,711), Доброзичливість (0,585), Стать (0,577) Альтруїстичність (0,562) та Вік (0,550). Даний фактор можна назвати «Орієнтація на відношення».

Таблиця 3.41.

Матриця компонентів

Матриця компонентів ^a									
	Компонент								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Вік	.011	.550	-.553	.032	.293	-.107	.128	.179	.048
Стать	.193	.577	-.076	-.310	-.309	-.131	-.041	-.035	.047
Дохід	.465	-.379	-.235	-.083	.281	-.314	.069	.223	.389

Продовження Таблиці 3.41.

Сиблінги	.082	-.539	.420	-.361	.103	-.088	-.310	.106	-.001
Наявна форма освіти	.200	-.151	.358	-.403	-.079	.242	-.174	-.525	.032
Бажана форма освіти	.185	-.471	-.083	-.495	-.219	.076	.166	-.026	.368
Мобільність	.745	.035	.089	-.169	.212	.044	.357	.087	-.117
Суперництво	.383	.023	-.272	-.109	-.075	.560	-.353	.424	.100
Співпраця	.028	.420	-.357	.246	.057	-.398	-.266	-.399	.048
Компроміс	-.301	-.272	.459	-.332	.047	-.119	.338	-.013	-.370
Уникнення	.007	-.195	.120	.328	.543	-.019	-.260	.094	.095
Прийняття	-.432	.100	-.119	-.242	-.069	.047	.518	.155	.117
Авторитарність	.611	.116	.289	-.123	-.213	.228	-.141	.070	.174
Егоїстичність	.723	-.347	.138	.156	-.100	-.311	.052	-.055	-.099
Агресивність	.359	-.355	.128	.511	-.242	-.011	.101	.162	-.329
Підозрілість	.061	-.332	.339	.573	-.094	-.229	-.055	-.141	.302
Підпорядкування	-.346	-.213	.519	.198	.234	.082	.128	-.151	.342
Залежність	.337	.470	.388	-.226	.219	-.307	-.216	.225	.081
Добррозичливість	.161	.585	.593	.091	-.160	-.047	.007	.071	-.060
Альтруїстичність	-.108	.562	.587	.031	-.156	-.079	.114	.236	.219
Домінування-Підлеглисть	.657	.153	.079	.038	-.483	-.058	.064	-.055	.076
Дружелюбність-Агресивність	-.144	.711	.141	-.400	.182	-.119	-.149	-.196	-.041
Екстраверсія	.660	.421	-.083	.219	.143	.015	.273	-.125	.047
Нейротизм	-.124	.325	.107	.435	-.001	.458	.317	-.182	.274
Відкритість новому досвіду	.564	.072	-.180	.114	.148	.517	-.085	-.243	-.160
Сумлінність	.628	.064	.181	.129	.287	-.098	.146	.030	-.159
Добросердечність	-.136	.205	.475	.035	.497	.356	-.030	.098	-.093
Соціальна фрустрація	-.445	.202	.144	.409	-.421	.030	-.226	.267	-.078

Таблиця 3.42.

Повернута матриця компонентів

Повернута матриця компонентів ^a									
	Компонент								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Вік	.185	-.008	-.449	-.075	-.635	.108	.299	.107	.008
Стать	.078	.394	-.298	-.525	-.009	.114	.223	-.036	-.012
Дохід	.361	-.152	.133	.151	-.159	.088	.068	-.254	.714
Сиблінги	-.053	.040	.120	.284	.461	.004	-.296	-.530	.222

Продовження Таблиці 3.42.

Наявна форма освіти	.120	.008	-.124	-.062	.830	.015	-.033	-.018	-.003
Бажана форма освіти	.015	-.229	-.016	-.272	.337	.086	-.301	-.069	.617
Мобільність	.836	.099	.032	-.096	.018	.118	-.194	-.054	.121
Суперництво	.063	-.049	-.042	-.032	-.036	.915	-.110	-.051	.062
Співпраця	.009	.005	-.129	-.090	-.146	-.134	.828	.011	-.094
Компроміс	-.014	.019	-.046	.025	.198	-.546	-.581	-.218	-.163
Уникнення	.062	-.042	.117	.700	-.064	.052	.134	-.073	.039
Пристосування	-.200	-.044	-.321	-.219	-.278	-.260	-.397	.256	.143
Авторитарність	.320	.386	.155	-.152	.342	.452	-.035	.018	.128
Егоїстичність	.546	.008	.592	-.098	.162	-.026	.108	-.273	.191
Агресивність	.227	-.088	.782	-.023	-.083	.062	-.121	-.051	-.195
Підозрілість	-.103	.114	.659	.297	.149	-.214	.214	.172	.208
Підпорядкування	-.207	.138	.096	.517	.255	-.337	-.181	.346	.146
Залежність	.296	.714	-.212	.117	-.006	.061	.137	-.314	.067
Доброзичливість	.140	.792	.049	-.077	.074	-.034	.010	.126	-.295
Альтруїстичність	-.109	.847	-.055	-.020	-.063	-.107	-.124	.229	-.047
Домінування-Підлеглисть	.359	.294	.355	-.504	.163	.223	.154	.052	.116
Дружелюбність-Агресивність	.023	.449	-.688	-.076	.086	-.130	.236	-.058	-.225
Екстраверсія	.719	.192	.035	-.128	-.140	.129	.290	.299	.000
Нейротизм	-.003	.117	.012	.103	-.036	.042	.012	.834	-.134
Відкритість новому досвіду	.528	-.240	.006	.014	.220	.491	.151	.211	-.237
Сумлінність	.703	.171	.186	.131	-.023	.028	.044	-.083	-.030
Добросердечність	.112	.282	-.245	.566	.092	.044	-.269	.161	-.314
Соціальна фрустрація	-.612	.288	.285	-.037	-.230	.074	.018	.113	-.350

Після проведення факторного аналізу, можна зробити висновок, що частина респондентів в групі, які мали досвід академічної мобільності мають активною орієнтацію на досягнення, а частина респондентів, яка не мала досвіду академічної мобільності мають активну орієнтацію на відношення, або закріплення відносин.

Кластерний аналіз. Після проведення факторного аналізу, щоб отримати конкретну картину відмінностей було проведено кластерний аналіз за допомогою методу К-середніх. Із важливих таблиць для аналізу, які було отримано варто відмітити таблицю дисперсійного аналізу (Таблиця 3.43), яка

дозволяє подальший аналіз через відмінності між визначеними показниками. За нею всі показники мають відмінності, бо значимість по всім менше 0,05.

Таблиця 3.43.

Таблиця ANOVA

ANOVA						
	Кластеризувати		Похибка		F	Знач.
	Середній квадрат	ст.св	Середній квадрат	ст.св.		
Мобільність	1.229	1	.998	68	1.231	.028
Егоїстичність	1.340	1	.455	68	2.944	.000
Сумлінність	.118	1	.781	68	.151	.007
Домінування -Підлеглість	.000	1	.593	68	.000	.000
Дружелюбність-Агресивність	6.738	1	.712	68	9.466	.003
Доброзичливість	.144	1	.377	68	.381	.009
Альтруїстичність	.319	1	.529	68	.603	.040
Стать	1.431	1	.206	68	6.944	.010
Вік	238.110	1	1.658	68	143.591	.000

Фінальна таблиця (Таблиця 3.44) для висновку про типізацію груп показує, що для 1 спрямованість на досягнення така ж сама кількість осіб, які мають досвід академічної мобільності, або навчання закордоном – 37 осіб, а 2 спрямованість на відношення - 24 особи, які не мають досвіду навчання закордоном.

Таблиця 3.44.

Число спостережень у кожному кластері

Число спостережень у кожному кластері		
Кластер	1	28.000
	2	42.000
Допустимо	70.000	
Пропущені	.000	

3.4. Методичні рекомендації для психологічних служб закладів вищої освіти щодо оптимізації міжособистісної взаємодії студентів в умовах крайньої невизначеності

Враховуючи соціально-економічне та політичне середовище в Україні в нинішній час, передуючі цьому стану середовища пандемію COVID-19 та повномасштабне вторгнення Росії в Україну й результати проведеного дослідження серед студентів з порівнянням характеристик тих, хто брав участь у академічній мобільності за кордоном та тих, хто не мав такого досвіду й отримує вищу освіту в Україні, психологічним службам закладів вищої освіти необхідно сконцентрувати увагу на психологічному середовищі в групах студентів, які навчаються, щоб оптимізувати та покращити якість їх взаємодії і знизити соціальну фрустрованість серед групи. Важливо також брати до уваги той факт, що більша частина студентів України із початку пандемії COVID-19 отримували навчання в онлайн, або змішаному форматах та мали нижчий рівень особистісного та професійного контакту із одногрупниками й однокурсниками через рідку фізичну присутність в навчальному закладі.

Для налагодження оптимальної міжособистісної взаємодії між студентами важливо, в першу чергу, стабілізувати психоемоційний стан та надати конструктивні способи для роботи із тривогою та мотиваційною складовою пропонується проведення 3-денного тренінгу з позиціонуванням удосконалення професійних навичок психолога в умовах крайньої невизначеності. Даний тренінг має проводитись протягом 2 тижнів із 2-3 денними перервами між заняттями та обов'язковим скринінгом учасників до проведення 3-денного тренінгу та після із питанням щодо їх психоемоційного стану, рівня тривожності та мотивації до соціальних контактів. Складатись тренінг має із занять, кожне з яких буде тривати 1,5 години. Максимальна кількість учасників тренінгу - 10 осіб. Програма тренінгу:

1 тренінгове заняття - на покращення психоемоційного стану в групі та навичок допомоги за методом "рівний-рівному" серед студентів. Його програма:

1. Вправа на знайомство або айс-брейкер (якщо в групі знаходяться люди, котрі вже знають один одного) - можливо використати питання у форматі "Назвіть ваше ім'я, ваш улюблений спосіб подолання стресу та ваш найбільший страх?" (5 хвилин).
2. Теоретична частина із поясненням тренером основних типів стресових подій, із якими можуть зіткнутися психологи у своїй професійній діяльності (15 хвилин).
3. Вправа на обговорення в групах і, після, між усіма студентами щодо конструктивних стратегій, які можуть використовувати психологи в професійній діяльності при наявності стресової події (15 хвилин).
4. Теоретична частина про підтримку колег за методом "рівний-рівному" (10 хвилин).
5. Моделювання ситуації підтримки із запропонованою стресовою ситуацією в парах із можливістю долучення тренера, якщо студентам буде необхідна допомога (30 хвилин).

6. Обговорення в загальній групі результатів моделювання ситуації підтримки (10 хвилин).
7. Завершення тренінгу (5 хвилин).

2 тренінгове заняття - на роботу із зниженням соціальної тривожності. Його програма наступна:

1. Айс-брейкер із запитаннями “Як ви себе сьогодні почуваете? Коротко назвіть по яким ознакам ви розумієте, що людина тривожиться?” (5 хвилин).
2. Теоретична частина щодо ознак тривоги, в тому числі, соціальної тривоги та її наслідки (15 хвилин).
3. Обговорення в парах способів конструктивного та деструктивного подолання тривоги, в тому числі, соціальної тривоги (25 хвилин).
4. Теоретична частина щодо конструктивних способів подолання тривоги та її моніторингу і самомоніторингу. Вправи для релаксації (10 хвилин).
5. Апробація вправи на м’язеву релаксацію (20 хвилин).
6. Обговорення відчуттів учасників після теоретичної частини та вправи на м’язеву релаксацію (10 хвилин).
7. Завершення тренінгу (5 хвилин).

3 тренінгове заняття - на роботу із самооцінкою та мотиваційною складовою особистості. Його програма наступна:

1. Айс-брейкер із запитаннями “Як ви себе сьогодні почуваете? Назвіть 3 способи, якими ви мотивуєте себе до діяльності?” (5 хвилин).
2. Теоретична частина про поняття мотивації та основні фактори, які на неї впливають із прив’язкою до стану крайньої невизначеності (15 хвилин).

3. Моделювання ситуації крайньої невизначеності та обговорення між студентами, які стратегії для формування мотивації роботи із ситуацією можливі (25 хвилин).
4. Теоретична частина про самоактуалізацію особистості (10 хвилин).
5. Обговорення в групах про способи покращення самоактуалізації особистості. Розробка моделі людини, якій необхідна самоактуалізація та конструктивних способів для досягнення цього цією людиною (20 хвилин).
6. Обговорення в загальній групі знань, які вони отримали на тренінгу (10 хвилин).
7. Завершення тренінгу (5 хвилин).

Даний тренінг має допомогти покращити навички самопомоги при тривожності в ситуації крайньої невизначеності та навчитись допомагати іншому за методом “рівний-рівному”.

Додатково також рекомендується ввести в навчальний план занять регулярну групову роботу, яка буде вимагати класного та позакласного виконання і допоможе згуртувати групи студентів.

Висновки до розділу 3

Підсумовуючи результати частотного, порівняльного, кореляційного, факторного та кластерного аналізів даних вибірки можливо виділити основні тенденції в міжособистісній взаємодії студентів серед груп, які мають досвід академічної мобільності та які не мають його. Так, серед студентів 2 груп виявлено відмінності по коопераційному способу вирішення конфліктів, пролідерським та домінантним якостям “Я” в інтерперсональній комунікації і прокомунікаційним особистісним характеристикам, а також рівню соціальної фрустрації який відмінний між групами студентів із досвідом академічної мобільності і групою студентів, які не мають досвіду академічної мобільності. Далі ці відмінності досліджуються через кореляційний,

факторний та кластерний аналізі і виявлено наступні особливості, такі як спрямованість на встановлення інтерперсональних відносин, яка включає в себе вікову змінну, що, відповідно, може бути пов'язаною із бажанням студентів, котрі тільки вступили до університету - заводити нові контакти і будувати мережу знайомих в інституції та в подальшому житті. При цьому доволі чітко прослідковується тенденція до підвищення свого соціального статусу, отримання певних регалій для домінування в інтерперсональних відносинах серед студентів, які мали досвід академічної мобільності за кордоном. У відносинах для таких респондентів важлива їх активна позиція і вони можуть частіше проявляти ініціативу, хоч ці зв'язки знаходяться на середньому рівні вираженості, тобто не можна брати дану тенденцію як правило для загальної сукупності подібних студентів, проте як популярні тенденції їх визначати можливо.

Також виявлено важливу для дослідження характеристику, яка полягає в зниженому рівні соціальної фрустрації у студентів, які мали досвід академічної мобільності, або навчаються за кордоном, хоч, при даних умовах вони могли б переживати сильніший стрес, ніж в країні їх походження через відмінність культур, вищий економічний статус інших країн Європейського союзу та ін., проте даний показник може бути проявлений саме через наявність доступу даних студентів до спілкування з іншими вживу частіше, вищий рівень безпеки та забезпечення їх в нинішній час.

ВИСНОВОК

На основі аналізу психологічної та соціологічної літератури щодо питання взаємодії індивідів, що взаємодія - це багатогранний процес, або феномен, в залежності від сторони його вивчення, який являє собою як сукупність мотивованих різними психологічними чинниками одиничних соціально важливих дій індивідів між собою, які утворюють систему, так і процес обміну поведінковими реакціями в межах певної ситуації. Важливим є те, що взаємодія двостороння не тільки між індивідами, але й для кожного конкретного із них також - так як власне індивід, його особистісні характеристики, звички, тощо формують спрямованість взаємодії, її тривалість та характер. При тому ж власне взаємодія має значимий вплив на особистість та може вносити корективи і індивідуально-психологічні характеристики індивіда, підтримувати, або пригнічувати деякі із них. Найбільш істотний ефект вона має в процесі становлення особистості в дитинстві, в процесі взаємодії із батьками та найближчим оточенням, так як саме в цей час формуються основоположні характеристики, які надалі будуть визначати дану особистість. В залежності від спрямованості взаємодії, вона може бути як просоціальної - у варіантах кооперації, компромісу, дружби, здорової конкуренції та ін. або антисоціальної - пригнічення інших через домінування, конфліктність. А також позиція індивіда може набувати як активних рис, коли він/вона самі виносять ініціативу, прагнуть мати більшу вагу у взаємодії, або ж пасивною - через підпорядкування та уникнення промоції власної позиції, або ж повної відмови від неї для надання переваги позиції іншому. Ці особливості забезпечуються і індивідуально-психологічними характеристиками особистості, або особистісними чинниками, середовищними факторами, або соціально-психологічними чинниками та стилями міжособистісної взаємодії.

Теоретично узагальнене поняття міжособистісної взаємодії, як процесу обміну інформацією, діями між індивідуальними та груповими суб'єктами,

що проявляється в їх активній, чи пасивній позиціях стосовно один одного. Розроблено теоретичну модель психологічних чинників міжособистісної взаємодії студентів на академічній мобільності, в якій відображено основні стилі міжособистісної взаємодії студентів (суперництво, співпраця, компроміс, пристосування та уникнення), особистісні (екстраверсія, нейротизм, відкритість новому досвіду, доброзичливість, сумлінність та індекс соціальної фрустрації) та соціально-психологічні (авторитарність, егоїстичність, агресивність, підозрлість, підпорядкованість, залежність, доброзичливість, альтруїстичність, домінування-підлеглість, дружелюбність-агресивність) чинники, її типи (соціально-активний та соціально-пасивний).

Емпірично з'ясовано особливості міжособистісної взаємодії у студентів, що навчаються дистанційно та тих, хто навчається за програмами академічної мобільності; зокрема показано, що у студентів, які перебувають на програмах академічної мобільності проявлено високі показники стилю "співпраця" в міжособистісній взаємодії в конфліктних ситуаціях. У студентів, які не мають досвіду академічної мобільності та навчаються дистанційно на істотному рівні статистичної значущості виявлено переважання стилю "пристосування" в міжособистісній взаємодії в конфліктних ситуаціях. В результаті кластерного аналізу даних виокремлено типи міжособистісної взаємодії у студентів, що навчаються дистанційно та з'ясовано, що в них переважає соціально-пасивний тип міжособистісної взаємодії. У студентів, які навчаються за програмами академічної мобільності, переважає соціально-активний тип міжособистісної взаємодії.

Емпірично визначено психологічні чинники міжособистісної взаємодії у студентів, що навчаються дистанційно та тих, хто навчається за програмами академічної мобільності. Для студентів, які навчаються дистанційно значущими виявлено такі особистісні чинники, як інтроверсія, безтурботність, обмеженість та соціальна фрустрація й такі соціально-психологічні чинники як доброзичливість, залежність та підпорядкування.

Для студентів, які навчаються за програмами академічної мобільності значущими виявили такі особистісні чинники як екстраверсія, відкритість новому досвіду та сумлінність й такі соціально-психологічні чинники, як авторитарність, егоїстичність, агресивність й спрямованість на домінування в міжособистісних відносинах.

Розроблено методичні рекомендації для психологічних служб закладів вищої освіти щодо оптимізації міжособистісної взаємодії студентів в умовах крайньої невизначеності. Для покращення взаємодії студентів для успішної участі в освітньому процесі необхідно, зі сторони освітнього процесу - доповнення навчальних програм завданнями на групову роботу, які б включали і класну і позакласну активність студентів в групах і відповідно підсилювали їх комунікаційні навички, зі сторони індивідуальної роботи із студентами важливо проведення тренінгів, або індивідуальних психологічних консультацій чи психотерапії (при екстремальних вираженнях) для стабілізації психоемоційного стану, роботи із самооцінкою та мотиваційною складовою особистості, а також в сфері особистісної тривожності та фрустрації.

Враховуючи отримані здобутки, ми можемо вважати, що завдання, поставлені в ході роботи, були успішно виконані.

Подальшою перспективою дослідження можуть бути тривалі експерименти в діадній та груповій взаємодії власне студентів, які отримали досвід академічної мобільності за кордоном, особливо спостереження за розвитком їх комунікативних навичок до мобільності та після з проведенням формуючого експерименту. А також порівняння їх показників із студентами, які навчаються тільки в Україні та не мали досвіду ні академічної мобільності, ні навчання за кордоном.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдеєва, О. В. Особливості стресостійкості студентів із різними рівнями особистісної фрустрації: авторефер. дис. ... канд. психол. наук: 08.00.02. Суми, 2023. 22 с.
2. Батраченко, І., Сурякова, М., & Учитель, І. Соціальна тривожність у міжособистісній взаємодії студентів. Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки; 2021. Випуск 10. С. 3-11.
3. Баршацька, Г. Ю., & Попович, Я. М. Соціальна взаємодія в колективі. Міжнародна науково-практична конференція. м. Запоріжжя, 2019. <https://orcid.org/0000-0003-2361-0226>
4. Белінська, В. Агресія як деструктивна форма міжособистісної взаємодії: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра психол. наук: 03.00.16. Чернігів, 2023. 40 с.
5. Берн, Е. Ігри, у які грають люди. Психологія людських взаємин. 2002, К.: ЛІТУР.
6. Бурлачук, Л. Ф., & Корольов, Д. К. Адаптація опитувальника для діагностики п'яти факторів особистості. Питання психології, 2000, 1, 126-134.
7. Волканова, В. М. Соціально психологічні чинники формування толерантної поведінки в мультикультурному середовищі. Міжнародна науково-практична конференція «Тенденції та перспективи розвитку психології та соціальної роботи в сучасному суспільстві» присвяченій 155-річчю Одеського національного університету імені І. І . Мечникова, Одеса, 2020 р., с.233-240
8. Воскресенська, Л. К., Длугунович, Н. А., Заїка, В. М., Клевака, Л. П., Коваль, К. О., Махначова, Н. М., Тушак, А. В. Трансактний аналіз комунікації як важлива складова гармонійного спілкування, 2021 р.
9. Горностай, П. П. Групова взаємодія як динаміка свідомого та несвідомого групи. Наукові студії із соціальної та політичної психології, 2018, 72-85.

10. Гоян, І., & Будз, В. Співпраця як самоорганізаційний принцип становлення соціальності особистості. *Психологія особистості*, 12, 2022, с. 18-25.
11. Грица, С. Парадокси сучасної культури (динаміка взаємодії колективно-індивідуального та індивідуально-колективного). *Вісник Київського національного університету культури і мистецтв. Серія: Музичне мистецтво*, 2022, 5(1), с. 83-95.
12. Дьоміна, Г. А., & Киличаслан, Т. А. Чинники розвитку міжособистісних стосунків сиблінгів у дорослому віці. *Збірник наукових праць за матеріалами Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*, Житомир, 2023 р., с.121-123.
13. Заїка, І. В. Основні вияви особистісної напруженості. *Актуальні проблеми психології*, 2019, 1, 9-15.
14. Зеленська Л. Д. Ціннісні аспекти суб'єкт-суб'єктної взаємодії учасників освітнього процесу: історія, теорія, технології реалізації / Л. Д. Зеленська // *Moderní aspekty vědy: mezinárodní kolektivní monografie. Česká republika*, 2023. Svazek 27. Str. 89–135.
15. Корсунська, В. В. Уявлення про психологію конфлікту. *Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (ВНПЗ ДГУ, 17.06.2022)*. Дніпро, 2022 р., с.126-130.
16. Коршак, В. С. Актуальні проблеми психології в умовах війни. *Матеріали міжнародної науково-практичної онлайн-конференції*, Біла Церква, 2023 р., с.197-200.
17. Ложкін, Г. В., & Пов'якель, Н. І. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: навч. посіб. / Г. В. Ложкін, Н. І. Пов'якель. Київ: ВД «Професіонал», 2006., 416 с.
18. Малкіна-Пих, І. Г. Вікові кризи: Довідник практичного психолога. Теорії, методи діагностики, результати досліджень: навчальний посібник. Київ: Слово, 2015. 280 с.

19. Пирог, Г. В. Психологічні особливості маніпулятивної поведінки молоді: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра психол. наук: 04.18.01. Житомир, 2021. 35 с.
20. Свідерська, О., Демид, В. Психологічні чинники особистісної ресурсності студентської молоді під час дистанційного навчання. Вісник Національного університету оборони України, 2021, с. 92-98.
21. Скнар, О. Взаємодія в сім'ї як чинник розвитку громадянської компетентності молоді. Проблеми політичної психології, 22, 2019, с. 74-88.
22. Скорик, О. Вплив раннього досвіду відносин прив'язаності з матір'ю на формування особистості та особливості будування соціальних відносин дорослою людиною. ЛОГОС. Мистецтво наукової думки, (2), 2019, с. 42-45.
23. Уразовська, О. С. Психологічна / О. С. Уразовська // Науковий журнал «Молодий вчений». 2023 р., с. 105-109.
24. Хупавцева, Н. Вплив особистісних чинників на процес фасилітативної взаємодії. Збірник наукових праць " Проблеми сучасної психології", (49), 2020, с. 363-385.
25. Чайка, Г. В. Довіра як ключовий компонент психічного здоров'я / Г.В. Чайка // Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Психологія, 2022., Том 33 (72)., с. 31-36.
26. Черних, В. А.: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра психол. наук: 05.17.30. Харків, 2021. 37 с.
27. A. Edmondson, "Psychological safety and learning behavior in work teams", *Administrative Science Quarterly*, vol. 44, no. 2, pp. 350-383. 1999.
28. Andreoni, J., Nikiforakis, N., and Siegenthaler, S. Social change and the conformity trap. Technical report, Mimeo, 2017.
29. Bara, B. G. *Cognitive pragmatics: The mental processes of communication*. Cambridge, MA: MIT Press, 2010.

30. Bandura, A. *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1986.
31. Berkowitz, L. A cognitive-neoassociation theory of aggression. In Paul A. M. Van Lange, Arie W. Kruglanski & E. Tory Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (Vol. 2, pp. 99–117). Thousand Oaks, CA: Sage Publications Ltd, 2012.
32. Biocca, F., Harms, C., & Burgoon, J. Toward a more robust theory and measure of social presence: Review and suggested criteria. *Presence*, 12(5), 2003, p. 456–480.
33. Bowlby, J., & Ainsworth, M. (2013). The origins of attachment theory. *Attachment theory: Social, developmental, and clinical perspectives*, 45(28), 759-775.
34. Boyer, P. Ownership psychology as a cognitive adaptation: A minimalist model. *Behavioral and Brain Sciences*, 46, 2023, p. 323.
35. Böhm, R., Rusch, H., & Baron, J. The psychology of intergroup conflict: A review of theories and measures. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 178, 2020, p. 947-962.
36. Chang, C. F., Hsieh, H. H., Huang, H. C., & Huang, Y. L. The effect of positive emotion and interpersonal relationships to adaptation of school life on high school athletic class students. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(17), 2020, p. 63-54.
37. Cuhadar, E., & Dayton, B. The social psychology of identity and inter-group conflict: From theory to practice. *International Studies Perspectives*, 12(3), 2011, p. 273-293.
38. Danilyuk, I., & Paschenko, S. Academic mobility and professionalism of higher school staff in ukraine: evaluation and assessment. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 69, 2012 p. 1785-1794.
39. Delgado-García, M., Conde Velez, S., & Toscano Cruz, M. D. L. O. Cooperative learning at university: opinion of students and application of the

- instrument Cooperative Learning Questionnaire (CLQ). *Innovations in Education and Teaching International*, 59(5), 2022, p. 564-573.
40. Douglas, J., Douglas, A., & Barnes, B. Measuring student satisfaction at a UK university. *Quality assurance in education*, 14(3), 2006, p. 251-267.
41. Espeland, W. N., & Sauder, M. Rankings and reactivity: How public measures recreate social worlds. *American journal of sociology*, 113(1), 2007, p. 1-40.
42. Feiring, C., & Lewis, M. The development of social networks from early to middle childhood: Gender differences and the relation to school competence. *Sex roles*, 25(3-4), 1991, p. 237-253.
43. Fiske, D. W. Two cheers for the Big Five!. *Psychological Inquiry*, 5(2), 1994, p. 123-124.
44. Forgas, J. P., Bower, G. H., & Krantz, S. E. The influence of mood on perceptions of social interactions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 20(6), 1984, p. 497-513.
45. Freedman, M. B., Leary, T. F., Ossorio, A. G., & Goffey, H. S. The interpersonal dimension of personality 1. *Journal of personality*, 20(2), 1951, p. 143-161.
46. Freud, S. *Mass psychology*. Penguin UK. London, 2004.
47. Garrison, D. R., Anderson, T., & Archer, W. The first decade of the community of inquiry framework: A retrospective. *Internet and Higher Education*, 13(1), 2010, p. 5-9.
48. Henrich, J., & Muthukrishna, M. The origins and psychology of human cooperation. *Annual Review of Psychology*, 72, 2021, p. 207-240.
49. Homans, G. C. *Social behavior: Its elementary forms*. Penguin UK. London, 1974.
50. Kelley, H. H. The proper study of social psychology. *Social Psychology Quarterly*, 63(1), 2000, p. 3-15.

51. Kenny, D. A., & La Voie, L. The social relations model. In *Advances in experimental social psychology*. Vol. 18, pp. 141-182. Academic Press, 1984.
52. Korobanova, O., & Schulzhenko, N. Psychology of home and Ukrainian migrants' socio-psychological adaptation abroad. *Scientific Studios on Social and Political Psychology*, 2022, p 50-53.
53. Lopez, S. J., Pedrotti, J. T., & Snyder, C. R. *Positive psychology: The scientific and practical explorations of human strengths*. Sage publications, 2018.
54. M. L. Frazier, S. Fainshmidt, R. L. Klinger, A. Pezeshkan, and V. Vracheva, "Psychological Safety: A Meta-Analytic Review and Extension," *Personnel Psychology*, vol. 70, no. 1, pp. 113–165, 2017
55. M. Weber. *The Theory of Social and Economic Organisation*, Collier Macmillan, London. Mead, G. H. *Mind, self, and society* (Vol. 111). Chicago: University of Chicago press, 1942.
56. Mehall, S. Purposeful Interpersonal Interaction in Online Learning: What Is It and How Is It Measured?. *Online Learning*, 24(1), 2020, p. 182-204.
57. Nisbet, R. A. *The Social Bond*. New York: Knopf, 1970.
58. Poundstone W. *Prisoner's Dilemma*. Doubleday, New York, 1992.
59. Powers, K. E., & Altman, D. The Psychology of Coercion Failure: How Reactance Explains Resistance to Threats. *American Journal of Political Science*, 67(1), 2023, p. 221-238.
60. Segrin, C., & Taylor, M. Positive interpersonal relationships mediate the association between social skills and psychological well-being. *Personality and individual differences*, 43(4), 2007, p. 637-646.
61. Sikora, Y. Адаптація як об'єкт наукового дослідження: психолого-педагогічний аналіз. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: «Педагогіка. Соціальна робота»*, (2 (51)), 2022, с. 135-139.
62. *Structure of Social Action* 2nd Ed. Vol. 2: 002: Parsons, Talcott
63. Thibaut, J. W. *The social psychology of groups*. Routledge, 2017.

64. Thomas, K. W. Thomas-kilmann conflict mode. TKI Profile and Interpretive Report, 1(11), 2008.
65. Tyler, T. The psychology of cooperation. *The Behavioral Foundations of Public Policy*, 2013, p. 77.
66. VandenBos, Gary R. *APA dictionary of psychology*. American Psychological Association, 2007.
67. Watson, G. Resistance to change. *American behavioral scientist*, 14(5), 1971, p. 745-766.
68. Yee, P. L. [et al.]. *Handbook of Social Support and the Family* — New York: Plenum Press, 2019. — 551 p.
69. Zheng, M., Guo, X., Deng, J., & Hu, M. Association between interpersonal relations and anxiety, depression symptoms, and suicidal ideation among middle school students. *Frontiers in public health*, 11, 2023, p. 194.
70. Zia, M. Q., Naveed, M., Bashir, M. A., & Shamsi, A. F. The interaction of situational factors on individual factors and self-development. *European Journal of Training and Development*, 44(4/5), 2020, p. 509-530.

ДОДАТКИ

Додаток А

Бланки опитувальника

Бланк 4.1.

Перший розділ

Привіт, друже! Від імені майбутніх магістрів факультету психології КНУ дуже дякуємо, що Ви знайшли час приділити 20-25 хвилин для участі в опитуванні. Воно присвячене вивченню змін у спілкуванні та навчанні сучасної молоді людини. Отримані дані будуть використані тільки з науковою метою підготовки дипломної роботи та не будуть застосовані в інших цілях.

Велике прохання проходити опитування в браузері, щоб у Вас була можливість зберегти відповіді, не використовуйте месенджер, щоб не втратити прогрес в опитувальнику.

Питання не є складними. Впевнені, у Вас буде можливість відкрити щось нове про себе! Спершу Ви перейдете на розділ із загальними запитаннями про вік, стать та ін. З 2 частини починається сам опитувальник. Кожен розділ починається з інструкції. Після відправки форми всі Ваші дані зберігаються конфіденційно. Для заповнення опитувальника не вимагається ідентифікація особи, тому розраховуємо на Ваші вичерпні і відверті відповіді.

Надаю згоду на обробку вказаних мною далі даних

- так
- ні

Бланк 4.2.

Другий розділ

1. Вкажіть ваш вік: _____
2. Вкажіть Вашу стать:
 - жінка
 - чоловік
 - інше, вкажіть _____

3. Ваш соціально-економічний статус сім'ї:
- Дохід нижче середнього
 - Дохідний середній
 - Дохід високий
4. Ваша соціальна роль на даний момент?
- Студент_тка
 - Студент_тка і працівник_ця (маю роботу)
 - Не зайнятий (а) (не працюю та не навчаюсь)
5. Чи є у вас (брати/сестри):
- Так, маю рідних братів/сестер
 - Так, маю зведних братів/сестер
 - Ні, не маю братів/сестер
6. В якому форматі ви зараз навчаєтесь:
- формат стаціонарної офлайн-освіти
 - формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі
 - формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами
 - формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн
 - формат заочний
 - домашня освіта стаціонарна (із репетитором)
 - домашня освіта дистанційна (з використанням відео/аудіо зв'язку)
 - самоосвіта
 - інше: _____
7. Ваша думка про формат освіти (в якому форматі ви б хотіли навчатись)
- формат стаціонарної офлайн-освіти
 - формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі
 - формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами
 - формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн
 - формат заочний
 - домашня освіта стаціонарна (із репетитором)

- домашня освіта дистанційна (з використанням відео/аудіо зв'язку)
- самоосвіта
- інше: _____

Бланк 4.3.

Третій розділ

Інструкція:

В опитувальнику наведено 5 можливих варіантів поведінки в конфліктній ситуації, які згруповані у 30 пар. З кожної пари оберіть те судження, яке Ви вважаєте найхарактернішим для своєї поведінки.

Блок питань:

1.

- Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.
- Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, з чим ми обидва погоджуємося.

2.

- Я намагаюся знайти компромісне рішення.
- Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних.

3.

- Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.
- Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки.

4.

- Я намагаюся знайти компромісне рішення.
- Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини.

5.

- Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся знайти підтримку в іншого.
- Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження.

6.

- Я намагаюся уникнути прикрощів.
- Я намагаюся досягти свого.

7.

- Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно.

- Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого.
8.
- Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.
- Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання.
9.
- Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.
- Я докладаю всіх зусиль, щоб досягти свого.
10.
- Я наполегливо прагну досягти свого.
- Я намагаюся знайти компромісне рішення.
11.
- Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання.
- Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки.
12.
- Я завжди уникаю позиції, що може викликати суперечки.
- Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також йде мені назустріч.
13.
- Я пропоную серединну позицію.
- Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму.
14.
- Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди.
- Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх поглядів.
15.
- Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки.
- Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруженості.
16.
- Я намагаюся не зачепити почуттів іншого.
- Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції.
17.
- Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.
- Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості.
18.
- Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягати на своєму.

- Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також йде мені назустріч.
19.
- Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання.
- Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб згодом розв'язати його остаточно.
20.
- Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.
- Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох.
21.
- Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого.
- Я завжди схильюся до прямого обговорення проблеми.
22.
- Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини.
- Я відстоюю свої бажання.
23.
- Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас.
- Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.
24.
- Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагатимуся йти назустріч його бажанням.
- Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу.
25.
- Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх поглядів.
- Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.
26.
- Я пропоную серединну позицію.
- Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.
27.
- Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки.
- Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягати на своєму.
28.
- Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.
- Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого.
29.

- Я пропоную серединну позицію.
- Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.
30.
- Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого.
- Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху.

Бланк 4.4.

Четвертий розділ

Інструкція:

Вам будуть представлені судження, що стосуються характеру людини, взаємин з оточуючими людьми.

Уважно прочитайте кожне судження і оцініть, чи відповідає воно Вашому уявленню про себе. Якщо немає цілковитої впевненості, відповідне судження пропустіть.

Будь-ласка, оберіть всі можливі судження, які відповідають Вашому уявленню про себе.

Тут буде розміщено 32 блоки, в кожному блоці оберіть від однієї до 4-х характеристик. Я б прибрала цю фразу. Як і позначки в опитувальнику. В класичному варіанті методики там просто стоять римські цифри від I до VIII.

1 блок (див.нижче)

1. Інші думають про нього/неї прихильно

1 блок

2. Справляє враження на оточуючих

3. Вміє розпоряджатися, наказувати

4. Вміє наполягати на своєму

2 блок

5. Володіє почуттям власної гідності

6. Незалежний(а)

7. Здатний(а) сам подбати про себе

8. Може проявити байдужість

3 блок

9. Здатний(а) бути суворим(ою)

10. Строгий(а), але справедливий(а)

11. Може бути щирим(ою)

12. Критичний(а) до інших

4 блок

13. Любить поплакатися

14. Часто сумний(а)

15. Здатний(а) проявити недовіру

16. Часто розчаровується

5 блок

17.
Здатний(а) бути критичним(ою) до себе

18.
Здатний(а) визнати свою неправоту

19. Охоче підкоряється

20. Поступливий(а)

6 блок

21. Благородний(а)

22. Захоплюється і схильний(а) до наслідування

23. Поважний(а)

24. Шукає схвалення

7 блок

25. Здатний(а) до співпраці

26. Прагне ужитися з іншими

27. Приязний(а), доброзичливий(а)

28. Уважний(а) і ласкавий(а)

8 блок

29. Делікатний(а)

30. Схвальний(а)

31. Чуйний(а) до закликів про допомогу

32. Безкорисливий(а)

9 блок

33. Здатний(а) викликати захоплення

34. Користується повагою у інших

35. Володіє талантом керівника(ці)

36. Любить відповідальність

10 блок

37. Впевнений(а) в собі

38. Самовпевнений(а) і напористий(а)

39. Діловитість(а) і практичний(а)

40. Любить змагатися

11 блок

41. Строгий(а) і непоступливий(а), де треба

42. Невблаганний(а), але неупереджений(а)

43. Драгівливий(а)

44. Відкритий(а) і прямолінійний(а)

12 блок

45. Не терпить, щоб ним (нею) командували

46. Скептичний(а)

47. На нього(неї) важко справити враження

48. Образливий(а), ніжний(а)

13 блок

49. Легко тривожиться

50. Невпевнений(а) у собі

51. Поступливий(а)

52. Скромний(а)

14 блок

53. Часто вдається до допомоги іншим

54. Дуже шанує авторитети

55. Охоче приймає поради

56. Довірливий(а) і прагне радувати інших

15 блок

57. Завжди люб'язний(а) в обходженні

58. Дорожить думкою оточуючих

59. Товариський(а) і легко адаптується до людей

60. Добросердечний(а)

16 блок

61. Добрий(а), випромінює впевненість

62. Ніжний(а) і м'якосердий(а)

63. Любить піклуватися про інших

64. Безкорисливи(а)й і щедрий(а)

17 блок

65. Любить давати поради

66. Справляє враження значущості

67. Керівничо-наказовий(а)

68. Владний(а)

18 блок

69. Хвалькуватий(а)

70. Гордовитий(а) і самовдоволений(а)

71. Думає тільки про себе

72. Хитрий(а) і розважливий(а)

19 блок

73. Нетерпимий(а) до помилок інших

74. Корисливий(а)

75. Відвертий(а)

76. Часто недружній(я)

20 блок

77. Озлоблений(а)

78. Скаржник(ця)

79. Ревнивий(а)

80. Довго пам'ятає образи

21 блок

81. Схильний(а) до самобичування

82. Сором'язливий(а)

83. Безініціативний(а)

84. Лагідний(а)

22 блок

85. Заздрісний(а), несамотійний(а)

86. Любить підкорятися

87. Надає іншим приймати рішення

88. Легко потрапляє в халепу

23 блок

89. Легко потрапляє під вплив друзів

90. Готовий(а) будь-кому довіряти

91. Схильний(а) надавати цінності всім без розбору

92. Всім симпатизує

24 блок

93. Прощає всіх

94. Переповнений(а) надмірним співчуттям

95. Великодушний(а) і терпимий(а)

96. Прагне захищати

25 блок

97. Прагне до успіху

98. Чекає захоплення від кожного

99. Розпоряджається іншими

100. Деспотичний(а)

26 блок

101. Сноб (судить про людей за рангом і достатку, а не за особистими якостями)

102. Марнославний(а)

103. Егоїстичний(а)

104. Холодний(а), черствий(а)

27 блок

105. Уїдлиий(а), глузливий(а)

106. Злісний(а), жорстокий(а)

107. Часто гнівливий(а)

108. Байдужий(а)

28 блок

109. Злопам'ятний(а)

110. Проїнятий(а) духом протиріччя

111. Впертий(а)

112. Недовірливий(а), підозрілий(а)

29 блок

113. Боязкий(а)

114. Сором'язливий(а)

115. Відрізняється надмірною
готовністю підкорятися(а)

116. М'якотілий(а)

30 блок

117. Майже ніколи нікому не заперечує

118. Ненав'язливий(а)

119. Любить, щоб його(її) опікали

120. Надмірно довірливий(а)

31 блок

121. Прагне здобути прихильність
кожного

122. З усіма погоджується

123. Завжди доброзичливий(а)

124. Усіх любить

32 блок

125. Дуже поблажливий(а) до оточуючих

126. Намагається утішити кожного

127. Піклується про інших на шкоду собі

128. Псує людей надмірною добротою

Бланк 4.5.

П'ятий розділ

Інструкція:

Чи є у Вас ключі для обробки результатів?

Оцініть можливість застосування до себе кожного з запропонованих тверджень.

Свої відповіді позначте одним з трьох чисел: 0 – «ні, це не про мене»; 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»; 2 – «так, це точно про мене».

Відповідайте швидко, не замислюючись над питаннями; давайте той варіант, який першим, що приходить в голову.

Пункти питань:

1. Для мене найкращий відпочинок – поспілкуватися у веселій компанії.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

2. Я іноді відчуваю себе дуже веселим(ою) або сумним(ою) навіть без серйозної причини.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

3. Мене дуже цікавить все нове, що з'являється навколо.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

4. Я завжди виконую те, що запланував(ла).

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

5. Коли я з кимось у сварці, то зазвичай сам(а) роблю перший крок, щоб помиритися.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

6. Я часто потребую друзів, які могли б мене підтримати і втішити.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

7. У мене легко змінюється настрій.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

8. Мені здається, що прислів'я «все нове - це добре забуте старе» неправильне.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

9. Я вмю розраховувати свій час так, що встигаю зробити все необхідне.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

10. Мене можна назвати м'якосердою людиною.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

11. Я дуже люблю ходити в гості.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;

- 2 – «так, це точно про мене»

12. Іноді я хвилююся так сильно, що не можу всидіти на місці.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

13. Мене можна назвати людиною вельми допитливою.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

14. Думаю, що оточуючі вважають мене дуже відповідальною людиною.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

15. Я людина довірлива.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

16. Мене часто тягне до пригод, я люблю «підбадьоритися».

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

17. Одноманітність мені швидко набридає, викликає нудьгу.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

18. У мене широке коло інтересів, різноманітні захоплення.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

19. Я акуратний(а) і обачний(а) в словах і в справах.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

20. Я охоче реаую на найрізноманітніші прохання друзів і знайомих.

- 0 – «ні, це не про мене»;

- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;

- 2 – «так, це точно про мене»

21. Більшість знань я отримую із спілкування з іншими, а не з книг або занять.

- 0 – «ні, це не про мене»;

- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;

- 2 – «так, це точно про мене»

22. Буває, я відчуваю себе дуже втомленим(ою) без будь-якої причини.

- 0 – «ні, це не про мене»;

- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;

- 2 – «так, це точно про мене»

23. Я легко орієнтуюся в несподіваних ситуаціях.

- 0 – «ні, це не про мене»;

- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;

- 2 – «так, це точно про мене»

24. Якщо мої бажання суперечать тому, що потрібно, то я завжди вибираю не те, що хочу, а те, що повинен(нна) робити.

- 0 – «ні, це не про мене»;

- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;

- 2 – «так, це точно про мене»

25. Думаю, що оточуючі не вважають мене егоїстом(ткою).

- 0 – «ні, це не про мене»;

- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;

- 2 – «так, це точно про мене».

26. Я людина балакуча.

- 0 – «ні, це не про мене»;

- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;

- 2 – «так, це точно про мене»

27. Вважаю, що характеристика «спокійний(а)» - до мене не підходить.

- 0 – «ні, це не про мене»;

- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;

- 2 – «так, це точно про мене»

28. Думаю, що більшість оточуючих вважають, що я людина творча, з багатою уявою.

- 0 – «ні, це не про мене»;

- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;

- 2 – «так, це точно про мене»

29. Вважаю, що назвати мене ледачим(ою) не можна.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

30. Я уникаю суперництва з іншими людьми.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

31. Мені подобаються великі галасливі компанії.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

32. Мене часто не полишає сумнів щодо різних питань.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

33. Я люблю роздумувати над причинами та наслідками подій, що відбуваються в моєму житті.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

34. Коли я поставив(ла) перед собою мету, то готовий долати великі перешкоди на шляху до неї.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

35. Думаю, що я людина щедра.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

36. У мене краще виходить працювати в оточенні інших людей, а не на самоті.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

37. Мене легко розвеселити або засмутити.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

38. Мені подобається дізнаватися все нове - навіть коли це йде врозріз з моїми знаннями і переконаннями.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

39. Перш ніж зробити що-небудь, я завжди замислююся про можливі наслідки.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

40. Мені приносить задоволення допомагати іншим людям.

- 0 – «ні, це не про мене»;
- 1 – «іноді це про мене, іноді – ні»;
- 2 – «так, це точно про мене»

Бланк 4.6.

Шостий розділ

Інструкція:

Прочитайте кожне запитання та вкажіть у реєстраційному бланку тільки один варіант відповіді, який найбільш точно характеризує Ваш ступінь незадоволеності-задоволеності своїми досягненнями в різних сферах життєдіяльності.

Пункт питань:

1. Своєю освітою

- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти
- Скоріше незадоволений(а)
- Повністю незадоволений (а)

2. Взаємовідносинами з товаришами по навчанню/роботі

- Повністю задоволений(а)

- Скоріше задоволений(а)
 - Важко відповісти
 - Скоріше незадоволений(а)
 - Повністю незадоволений (а)
3. Взаємовідносинами з керівниками
- Повністю задоволений(а)
 - Скоріше задоволений(а)
 - Важко відповісти
 - Скоріше незадоволений(а)
 - Повністю незадоволений (а)
4. Взаємовідносинами з тим, хто нижчий вас за рангом (якщо ви працюєте)
- Повністю задоволений(а)
 - Скоріше задоволений(а)
 - Важко відповісти
 - Скоріше незадоволений(а)
 - Повністю незадоволений (а)
5. Змістом свого навчання/роботи в цілому
- Повністю задоволений(а)
 - Скоріше задоволений(а)
 - Важко відповісти
 - Скоріше незадоволений(а)
 - Повністю незадоволений (а)
6. Умовами професійної діяльності
- Повністю задоволений(а)
 - Скоріше задоволений(а)
 - Важко відповісти
 - Скоріше незадоволений(а)
 - Повністю незадоволений (а)
7. Своїм положенням у суспільстві
- Повністю задоволений(а)
 - Скоріше задоволений(а)
 - Важко відповісти
 - Скоріше незадоволений(а)
 - Повністю незадоволений (а)
8. Матеріальним станом

- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти

- Скоріше незадоволений(а)
- Повністю незадоволений (а)

9. Житлово-побутовими умовами

- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти
- Скоріше незадоволений(а)
- Повністю незадоволений (а)

10. Відносинами з партнером/кою

- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти
- Скоріше незадоволений(а)
- Повністю незадоволений (а)

11. Відносинами з дитиною (дітьми)/молодшими сиблінгами (при наявності)

- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти
- Скоріше незадоволений(а)
- Повністю незадоволений (а)

12. Відносинами з батьками

- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти
- Скоріше незадоволений(а)
- Повністю незадоволений (а)

13. Обстановкою в суспільстві (державі)

- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти
- Скоріше незадоволений(а)
- Повністю незадоволений (а)

14. Відносинами з друзями, найближчими знайомими

- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти
- Скоріше незадоволений(а)
- Повністю незадоволений (а)

15. Сферою послуг і побутового обслуговування

- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти
- Скоріше незадоволений(а)
- Повністю незадоволений (а)

16. Сферою медичного обслуговування

- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти
- Скоріше незадоволений(а)
- Повністю незадоволений (а)

17. Проведенням дозвілля

- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти
- Скоріше незадоволений(а)
- Повністю незадоволений (а)

18. Можливістю проводити відпустку(відпочивати)

- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти
- Скоріше незадоволений(а)
- Повністю незадоволений (а)

19. Можливістю вибору місця навчання/роботи

- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти
- Скоріше незадоволений(а)

- Повністю незадоволений (а)
- 20. Своїм способом життя в цілому
- Повністю задоволений(а)
- Скоріше задоволений(а)
- Важко відповісти
- Скоріше незадоволений(а)
- Повністю незадоволений (а)

Додаток Б

Таблиця 4.1.1.

Дані респондентів з конвертацією в дані для SPSS

№	Вік	SPSS	Стать	SPSS	Дохід	SPSS	Сиблінгова система	SPSS
1	22	5	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
2	22	5	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
3	20	3	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Так, маю зведених братів/сестер	2
4	20	3	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Так, маю зведених братів/сестер	2
5	21	4	чоловік	2	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
6	21	4	чоловік	2	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
7	23	6	чоловік	2	Дохід нижче середнього	1	Ні, не маю братів/сестер	1
8	22	5	жінка	1	Дохід середній	2	Ні, не маю братів/сестер	1
9	22	5	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3

10	22	5	чоловік	2	Дохід середній	2	Ні, не маю братів/сестер	1
11	24	7	чоловік	2	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
12	23	6	жінка	1	Дохід середній	2	Ні, не маю братів/сестер	1
13	24	7	чоловік	2	Дохід високий	3	Так, маю зведених братів/сестер	2
14	25	8	жінка	1	Дохід середній	2	Ні, не маю братів/сестер	1
15	25	8	жінка	1	Дохід середній	2	Ні, не маю братів/сестер	1
16	21	4	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Ні, не маю братів/сестер	1
17	20	3	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
18	21	4	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
19	19	2	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Так, маю рідних братів/сестер	3
20	22	5	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Так, маю рідних братів/сестер	3
21	32	9	жінка	1	Дохід високий	3	Так, маю рідних братів/сестер	3
22	22	5	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Так, маю рідних братів/сестер	3
23	22	5	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Так, маю рідних братів/сестер	3
24	20	3	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3

25	20	3	жінка	1	Дохід високий	3	Так, маю рідних братів/сестер	3
26	20	3	жінка	1	Дохід високий	3	Так, маю рідних братів/сестер	3
27	22	5	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Ні, не маю братів/сестер	1
28	21	4	жінка	1	Дохід середній	2	Ні, не маю братів/сестер	1
29	18	1	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
30	18	1	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
31	18	1	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
32	51	10	жінка	1	Дохід середній	2	Ні, не маю братів/сестер	1
33	51	10	жінка	1	Дохід середній	2	Ні, не маю братів/сестер	1
34	18	1	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
35	18	1	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
36	21	4	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
37	23	6	чоловік	2	Дохід середній	2	Так, маю зведених братів/сестер	2
38	24	7	жінка	1	Дохід високий	3	Ні, не маю братів/сестер	1
39	21	4	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Так, маю рідних братів/сестер	3
40	21	4	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Так, маю рідних братів/сестер	3

41	25	8	чоловік	2	Дохід середній	2	Ні, не маю братів/сестер	1
42	25	8	чоловік	2	Дохід середній	2	Ні, не маю братів/сестер	1
43	25	8	чоловік	2	Дохід середній	2	Ні, не маю братів/сестер	1
44	23	6	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Так, маю зведених братів/сестер	2
45	23	6	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю зведених братів/сестер	2
46	23	6	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю зведених братів/сестер	2
47	25	8	чоловік	2	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
48	24	7	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю зведених братів/сестер	2
49	24	7	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю зведених братів/сестер	2
50	23	6	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Ні, не маю братів/сестер	1
51	20	3	чоловік	2	Дохід нижче середнього	1	Ні, не маю братів/сестер	1
52	20	3	чоловік	2	Дохід нижче середнього	1	Ні, не маю братів/сестер	1
53	19	2	жінка	1	Дохід високий	3	Так, маю рідних братів/сестер	3
54	19	2	жінка	1	Дохід високий	3	Так, маю рідних братів/сестер	3
55	22	5	чоловік	2	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
56	22	5	чоловік	2	Дохід	2	Так, маю рідних	3

					середній		братів/сестер	
57	22	5	чоловік	2	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
58	24	7	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Ні, не маю братів/сестер	1
59	24	7	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Ні, не маю братів/сестер	1
60	19	2	жінка	1	Дохід середній	2	Так, маю рідних братів/сестер	3
61	18	1	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Так, маю рідних братів/сестер	3
62	18	1	жінка	1	Дохід нижче середнього	1	Так, маю рідних братів/сестер	3
63	23	6	жінка	1	Дохід високий	3	Так, маю рідних братів/сестер	3
64	23	6	чоловік	2	Дохід середній	2	Так, маю зведених братів/сестер	2
65	23	6	чоловік	2	Дохід середній	2	Так, маю зведених братів/сестер	2
66	23	6	чоловік	2	Дохід середній	2	Так, маю зведених братів/сестер	2
67	23	6	чоловік	2	Дохід нижче середнього	1	Ні, не маю братів/сестер	1
68	23	6	чоловік	2	Дохід нижче середнього	1	Ні, не маю братів/сестер	1
69	23	6	чоловік	2	Дохід нижче середнього	1	Ні, не маю братів/сестер	1
70	23	6	чоловік	2	Дохід нижче	1	Ні, не маю братів/сестер	1

					середнього		
--	--	--	--	--	------------	--	--

Таблиця 4.1.2.

№	Формат, в якому ви зараз отримуєте освіту	SPSS	Формат освіти, в якому ви б хотіли навчатись	SPSS	Чи брали Ви участь в академічній мобільності закордоном ? *Якщо ні, але проживали більше 5 місяців закордоном - будь-ласка, напишіть про це в опції "Інше"	SPSS
1	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	5	формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами	3	Так, брав(ла)	2
2	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	5	формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами	3	Так, брав(ла)	2
3	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та	3	Так, брав(ла)	2

			самостійними роботами			
4	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами	3	Так, брав(ла)	2
5	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	4	Так, брав(ла)	2
6	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	4	Так, брав(ла)	2
7	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	домашня освіта дистанційна (з використанням відео/аудіо зв'язку)	1	Ні, не брав(ла)	1
8	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	5	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Так, брав(ла)	2
9	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	5	домашня освіта стаціонарна (із репетитором)	2	Так, брав(ла)	2
10	формат заочний	4	формат заочний	6	Ні, не брав(ла)	1
11	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат стаціонарної офлайн-освіти	8	Так, брав(ла)	2

12	формат заочний	4	формат заочний	6	Ні, не брав(ла)	1
13	самоосвіта	1	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Так, брав(ла)	2
14	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	4	Так, брав(ла)	2
15	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	4	Так, брав(ла)	2
16	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	домашня освіта дистанційна (з використанням відео/аудіо зв'язку)	1	Ні, не брав(ла)	1
17	формат заочний	4	формат стаціонарної офлайн-освіти	8	Ні, не брав(ла)	1
18	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	4	Ні, не брав(ла)	1
19	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	4	Ні, не брав(ла)	1
20	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат дистанційної освіти,	4	Ні, не брав(ла)	1

			опосередкований заняттями в живому режимі			
21	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	формат стаціонарної офлайн-освіти	8	Ні, не брав(ла)	1
22	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат стаціонарної офлайн-освіти	8	Ні, не брав(ла)	1
23	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат стаціонарної офлайн-освіти	8	Ні, не брав(ла)	1
24	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	4	Так, брав(ла)	2
25	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат стаціонарної офлайн-освіти	8	Так, брав(ла)	2
26	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат стаціонарної офлайн-освіти	8	Так, брав(ла)	2
27	формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами	2	формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами	3	Ні, не брав(ла)	1
28	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	4	Ні, не брав(ла)	1

29	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Ні, не брав(ла)	1
30	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Ні, не брав(ла)	1
31	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Ні, не брав(ла)	1
32	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	домашня освіта дистанційна (з використанням відео/аудіо зв'язку)	1	Ні, не брав(ла)	1
33	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	домашня освіта дистанційна (з використанням відео/аудіо зв'язку)	1	Ні, не брав(ла)	1
34	формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами	2	формат стаціонарної офлайн-освіти	8	Ні, не брав(ла)	1
35	формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами	2	формат стаціонарної офлайн-освіти	8	Ні, не брав(ла)	1
36	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Ні, не брав(ла)	1
37	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	домашня освіта дистанційна (з використанням відео/аудіо)	1	Так, брав(ла)	2

			зв'язку)			
38	самоосвіта	1	самоосвіта	5	Так, брав(ла)	2
39	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Ні, не брав(ла)	1
40	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Ні, не брав(ла)	1
41	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	5	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Так, брав(ла)	2
42	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	5	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Так, брав(ла)	2
43	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	5	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Так, брав(ла)	2
44	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат заочний	6	Ні, не брав(ла)	1
45	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Так, брав(ла)	2
46	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Так, брав(ла)	2
47	формат заочний	4	формат заочний	6	Ні, не брав(ла)	1
48	формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами	2	домашня освіта дистанційна (з використанням відео/аудіо зв'язку)	1	Ні, не брав(ла)	1

49	формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами	2	домашня освіта дистанційна (з використанням відео/аудіо зв'язку)	1	Ні, не брав(ла)	1
50	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат стаціонарної офлайн-освіти	8	Так, брав(ла)	2
51	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат заочний	6	Ні, не брав(ла)	1
52	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат заочний	6	Ні, не брав(ла)	1
53	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	5	формат стаціонарної офлайн-освіти	8	Ні, не брав(ла)	1
54	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	5	формат стаціонарної офлайн-освіти	8	Ні, не брав(ла)	1
55	формат заочний	4	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Ні, не брав(ла)	1
56	формат заочний	4	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Ні, не брав(ла)	1
57	формат заочний	4	формат змішаний - лекції - онлайн/практичні заняття - офлайн	7	Ні, не брав(ла)	1
58	самоосвіта	1	самоосвіта	5	Ні, не брав(ла)	1
59	самоосвіта	1	самоосвіта	5	Ні, не брав(ла)	1
60	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними	3	Так, брав(ла)	2

			заняттями та самостійними роботами			
61	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	домашня освіта стаціонарна (із репетитором)	2	Ні, не брав(ла)	1
62	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	домашня освіта стаціонарна (із репетитором)	2	Ні, не брав(ла)	1
63	формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами	2	формат дистанційної освіти, опосередкований заздалегідь записаними заняттями та самостійними роботами	3	Так, брав(ла)	2
64	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат заочний	6	Так, брав(ла)	2
65	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат заочний	6	Так, брав(ла)	2
66	формат стаціонарної офлайн-освіти	6	формат заочний	6	Так, брав(ла)	2
67	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	домашня освіта дистанційна (з використанням відео/аудіо зв'язку)	1	Ні, не брав(ла)	1
68	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	домашня освіта дистанційна (з використанням відео/аудіо зв'язку)	1	Ні, не брав(ла)	1
69	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	домашня освіта дистанційна (з використанням відео/аудіо зв'язку)	1	Ні, не брав(ла)	1

70	формат дистанційної освіти, опосередкований заняттями в живому режимі	3	домашня освіта дистанційна (з використанням відео/аудіо зв'язку)	1	Ні, не брав(ла)	1
----	---	---	--	---	-----------------	---

Таблиця 4.1.3.

Дані респондентів з конвертацією в дані для SPSS

№	1. Суперництво:	SPSS	2. Співпраця:	SPSS	3. Компроміс:	SPSS	4. Уникнення:	SPSS	5. Пристосування:	SPSS
1	0	1	9	3	8	3	7	3	6	2
2	1	1	4	2	10	3	7	3	9	3
3	6	2	4	2	8	3	5	2	9	3
4	6	2	4	2	8	3	6	2	9	3
5	9	3	4	2	5	2	6	2	3	1
6	9	3	4	2	5	2	6	2	3	1
7	1	1	6	2	7	3	7	3	5	2
8	6	2	5	2	7	3	5	2	4	2
9	9	3	6	2	6	2	9	3	5	2
10	4	2	6	2	4	2	2	1	8	3
11	11	3	6	2	6	2	5	2	5	2
12	2	1	5	2	9	3	4	2	7	3
13	10	3	5	2	5	2	7	3	7	3
14	7	3	6	2	7	3	7	3	3	1
15	7	3	6	2	7	3	9	3	3	1
16	1	1	5	2	7	3	9	3	8	3
17	2	1	7	3	7	3	6	2	7	3
18	2	1	4	2	9	3	8	3	9	3

19	1	1	5	2	7	3	8	3	7	3
20	3	1	6	2	7	3	3	1	10	3
21	5	2	6	2	9	3	6	2	7	3
22	4	2	7	3	9	3	6	2	4	2
23	4	2	7	3	9	3	9	3	4	2
24	6	2	8	3	9	3	7	3	5	2
25	5	2	3	1	9	3	7	3	6	2
26	5	2	3	1	9	3	5	2	6	2
27	7	3	3	1	10	3	8	3	5	2
28			6	2	5	2	8	3	9	3
29	4	2	4	2	5	2	8	3	5	2
30	7	3	4	2	5	2	8	3	5	2
31	7	3	4	2	5	2	6	2	5	2
32	8	3	7	3	2	1	6	2	8	3
33	8	3	7	3	2	1	7	3	8	3
34	5	2	5	2	8	3	7	3	6	2
35	5	2	5	2	8	3	5	2	6	2
36	7	3	4	2	7	3	7	3	8	3
37	4	2	8	3	5	2	4	2	5	2
38	5	2	7	3	6	2	5	2	7	3
39	8	3	3	1	7	3	5	2	8	3
40	8	3	3	1	7	3	8	3	8	3
41	5	2	7	3	4	2	8	3	5	2
42	5	2	7	3	4	2	8	3	5	2
43	5	2	7	3	4	2	3	1	5	2
44	7	3	4	2	5	2	6	2	8	3
45	7	3	7	3	3	1	6	2	6	2

46	7	3	7	3	3	1	8	3	6	2
47	6	2	4	2	7	3	5	2	5	2
48	4	2	7	3	6	2	5	2	8	3
49	4	2	7	3	6	2	7	3	8	3
50	4	2	4	2	9	3	3	1	7	3
51	6	2	4	2	8	3	3	1	7	3
52	6	2	4	2	8	3	5	2	7	3
53	8	3	6	2	5	2	5	2	4	2
54	8	3	6	2	5	2	4	2	4	2
55	6	2	4	2	8	3	4	2	7	3
56	6	2	4	2	8	3	4	2	7	3
57	6	2	4	2	8	3	3	1	7	3
58	7	3	4	2	6	2	3	1	8	3
59	7	3	4	2	6	2	4	2	8	3
60	3	1	8	3	9	3	4	2	5	2
61	7	3	5	2	7	3	4	2	5	2
62	7	3	5	2	7	3	6	2	5	2
63	4	2	4	2	8	3	5	2	3	1
64	8	3	5	2	9	3	5	2	10	3
65	8	3	5	2	9	3	5	2	10	3
66	8	3	5	2	5	2	5	2	10	3
67	5	2	9	3	5	2	5	2	6	2
68	5	2	9	3	5	2	5	2	6	2
69	5	2	9	3	5	2	5	2	6	2
70	5	2	9	3	5	2	5	2	6	2

Таблиця 4.1.4.

Дані респондентів з конвертацією в дані для SPSS

№	Авторитарний	SPSS	Егоїстичний	SPSS	Агресивний	SPSS	Підозрілий	SPSS	Підпорядковується	SPSS
1	11	3	10	3	5	2	5	2	4	1
2	11	3	9	3	8	2	6	2	8	2
3	10	3	6	2	6	2	1	1	5	2
4	10	3	6	2	6	2	1	1	5	2
5	13	4	10	3	8	2	6	2	3	1
6	13	4	10	3	8	2	6	2	3	1
7	6	2	3	1	3	1	6	2	6	2
8	8	2	6	2	4	1	4	1	8	2
9	9	3	6	2	5	2	3	1	5	2
10	10	3	3	1	3	1	2	1	1	1
11	9	3	5	2	5	2	4	1	3	1
12	7	2	4	1	4	1	5	2	9	3
13	13	4	8	2	7	2	4	1	2	1
14	6	2	5	2	5	2	5	2	4	1
15	6	2	5	2	5	2	5	2	4	1
16	6	2	5	2	6	2	5	2	6	2
17	7	2	6	2	3	1	5	2	7	2
18	2	1	3	1	7	2	5	2	2	1
19	0	1	1	1			9	3	10	3
20	6	2	5	2	2	1	3	1	7	2
21	0	1	1	1	1	1	2	1	8	2
22	5	2	4	1	4	1	4	1	7	2
23	5	2	4	1	3	1	4	1	7	2
24	5	2	10	3	5	2	4	1	3	1

25	6	2	7	2	6	2	5	2	5	2
26	6	2	7	2	6	2	5	2	5	2
27	4	1	3	1	3	1	3	1	5	2
28	9	3	6	2	8	2	8	2	9	3
29	11	3	5	2	10	3	6	2	5	2
30	11	3	5	2	10	3	6	2	5	2
31	11	3	5	2	10	3	6	2	5	2
32	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1
33	6	2	4	1	4	1	4	1	4	1
34	6	2	7	2	4	1	5	2	3	1
35	9	3	7	2	4	1	5	2	3	1
36	11	3	4	1	4	1	1	1	5	2
37	8	2	5	2	5	2	4	1	3	1
38	4	1	6	2	5	2	3	1	3	1
39	4	1	2	1	3	1	1	1	7	2
40	10	3	2	1	3	1	1	1	7	2
41	10	3	5	2	3	1	1	1	2	1
42	9	3	5	2	3	1	1	1	2	1
43	6	2	5	2	3	1	4	1	2	1
44	13	4	4	1	4	1	3	1	4	1
45	13	4	7	2	4	1	5	2	2	1
46	4	1	7	2	4	1	5	2	2	1
47	3	1	3	1	4	1	2	1	3	1
48	3	1	3	1	3	1	2	1	3	1
49	3	1	3	1	3	1	2	1	2	1
50	9	3	9	3	5	2	3	1	2	1
51	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1

52	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1
53	9	3	11	3	4	1	5	2	6	2
54	9	3	11	3	4	1	5	2	6	2
55	6	2	4	1	3	1	3	1	4	1
56	6	2	4	1	3	1	3	1	4	1
57	5	2	4	1	3	1	5	2	4	1
58	5	2	8	2	10	3	5	2	4	1
59	6	2	8	2	10	3	5	2	4	1
60	8	2	10	3	10	3	5	2	2	1
61	15	4	2	1	4	1	3	1	2	1
62	5	2	2	1	4	1	3	1	2	1
63	5	2	8	2	4	1	7	2	5	2
64	14	4	7	2	4	1	3	1	1	1
65	14	4	7	2	4	1	3	1	1	1
66	14	4	7	2	4	1	3	1	1	1
67	13	4	3	1	3	1	3	1	6	2
68	6	2	3	1	3	1	6	2	6	2
69	6	2	3	1	3	1	6	2	6	2
70	6	2	3	1	3	1	6	2	6	2

Таблиця 4.1.5.

Дані респондентів з конвертацією в дані для SPSS

№	Залежний		Доброти		Альтруїс		Домінування-		Дружел	
	й	SPSS	чливий	SPSS	тична	SPSS	підлеглість	SPSS	юбність-агресивність)	SPSS
1	7	2	8	2	12	3	14	3	2,8	3
2	9	3	9	3	9	3	11,4	3	9,4	3

3	8	2	9	3	7	2	7,8	3	8,6	3
4	8	2	9	3	7	2	8,6	3	8,6	3
5	9	3	9	3	6	2	10,7	3	0,3	3
6	9	3	9	3	6	2	10,7	3	0,3	3
7	6	2	9	3	10	3	0,7	3	10,9	3
8	8	2	11	3	5	2	2,8	3	9,8	3
9	7	2	3	1	4	1	4,7	3	2,1	3
10	3	1	7	2	7	2	10,4	3	1,4	3
11	5	2	11	3	9	3	8,1	3	4,1	3
12	4	1	4	1	6	2	-2,7	1	13,3	3
13	9	3	6	2	6	2	15,2	3	-4,4	1
14	6	2	6	2	4	1	0,6	3	1	3
15	6	2	6	2	4	1	0,6	3	1	3
16	7	2	8	2	6	2	-0,7	1	4,1	3
17	7	2	10	3	10	3	2,8	3	8,2	3
18	1	1	2	1	2	1	-0,7	1	-4,5	1
19	6	2	6	2	6	2	-15,6	1	0,4	3
20	5	2	7	2	8	2	4,5	3	8,5	3
21	5	2	2	1	3	1	-10,1	1	4,5	3
22	4	1	5	2	4	1	-2	1	2	3
23	4	1	5	2	4	1	-2	1	7	3
24	3	1	5	2	3	1	6,2	3	-5,6	1
25	4	1	6	2	7	2	4,5	3	-0,7	1
26	4	1	5	2	7	2	4,5	3	-0,7	1
27	4	1	5	2	7	2	-0,3	1	-1,5	1
28	4	1	5	2	5	2	0,7	3	-5,1	1
29	3	1	8	2	7	2	3,9	3	-6,9	1

30	3	1	8	2	1	1	3,9	3	-6,9	1
31	4	1	8	2	1	1	3,2	3	-11,8	1
32	4	1	4	1	4	1	0	2	0	2
33	4	1	4	1	4	1	0	2	0	2
34	3	1	3	1	4	1	5,1	3	-4,5	1
35	3	1	3	1	4	1	5,1	3	-4,5	1
36	9	3	12	3	13	4	8,9	3	9,3	3
37	5	2	5	2	6	2	9,4	3	1,4	3
38	6	2	8	2	5	2	6,4	3	4,4	3
39	5	2	7	2	8	2	-0,2	1	11	3
40	5	2	7	2	8	2	-0,2	1	11	3
41	6	2	7	2	4	1	9,4	3	6,8	3
42	6	2	7	2	4	1	9,4	3	6,8	3
43	6	2	7	2	4	1	6,3	3	4,7	3
44	6	2	10	3	13	4	7,6	3	14,4	3
45	6	2	6	2	8	2	13,8	3	3,4	3
46	6	2	6	2	8	2	13,8	3	3,4	3
47	4	1	6	2	5	2	2,4	3	4,8	3
48	7	2	7	2	5	2	-0,7	1	8,9	3
49	7	2	7	2	5	2	-0,7	1	8,9	3
50	4	1	8	2	2	1	9,8	3	-4,2	1
51	3	1	8	2	7	2	2,8	3	7,8	3
52	5	2	2	1	7	2	2,8	3	7,8	3
53	5	2	2	1	2	1	5,1	3	-8,3	1
54	5	2	2	1	2	1	5,1	3	-8,3	1
55	5	2	7	2	5	2	2,7	3	6,1	3
56	5	2	7	2	5	2	2,7	3	6,1	3

57	5	2	6	2	5	2	2,7	3	5,1	3
58	4	1	7	2	5	2	6,8	3	-5,8	1
59	4	1	7	2	5	2	6,8	3	-5,8	1
60	6	2	8	2	7	2	17,2	3	-3,4	1
61	6	2	6	2	5	2	1,6	3	6,2	3
62	6	2	6	2	5	2	1,6	3	6,2	3
63	5	2	7	2	5	2	9,7	3	-0,5	1
64	6	2	7	2	7	2	16,5	3	5,1	3
65	6	2	7	2	7	2	16,5	3	5,1	3
66	6	2	7	2	6	2	14,8	3	4,4	3
67	6	2	9	3	10	3	0,7	3	10,9	3
68	6	2	9	3	10	3	0,7	3	10,9	3
69	6	2	9	3	10	3	0,7	3	10,9	3
70	6	2	9	3	10	3	0,7	3	10,9	3

Таблиця 4.1.6.

Дані респондентів з конвертацією в дані для SPSS

№	екстраверсія - інтроверсія	SPSS	нейротизм - емоційна стійкість	SPSS	відкритість новому досвіду - обмеженість	SPSS	сумлінність - безтурботність	SPSS	доброзичливість - ворожість	SPSS
1	8	3	5	2	9	3	13	5	9	3
2	8	3	5	2	9	3	13	5	9	3
3	16	5	9	3	12	4	14	5	10	4
4	15	5	9	3	12	4	14	5	10	4
5	15	5	6	2	14	5	15	5	5	2
6	9	3	6	2	14	5	15	5	13	5

7	12	4	13	5	12	4	10	4	13	5
8	12	4	9	3	14	5	12	4	15	5
9	12	4	9	3	13	5	14	5	15	5
10	12	4	10	4	14	5	12	4	6	2
11	15	5	6	2	12	4	13	5	13	5
12	7	3	9	3	8	3	10	4	8	3
13	10	4	4	2	15	5	14	5	12	4
14	14	5	11	4	15	5	11	4	10	4
15	14	5	11	4	13	5	11	4	10	4
16	8	3	13	5	12	4	11	4	14	5
17	8	3	7	3	9	3	8	3	9	3
18	5	2	9	3	13	5	14	5	10	4
19	10	4	12	4	12	4	13	5	15	5
20	2	1	13	5	13	5	13	5	16	5
21	3	1	11	4	9	3	7	3	11	4
22	3	1	9	3	11	4	9	3	11	4
23	3	1	9	3	11	4	9	3	11	4
24	5	2	8	3	12	4	12	4	8	3
25	4	2	12	4	10	4	13	5	13	5
26	4	2	11	4	10	4	13	5	13	5
27	1	1	12	4	7	3	13	5	9	3
28	7	3	13	5	10	4	6	2	9	3
29	7	3	11	4	13	5	11	4	7	3
30	7	3	11	4	13	5	11	4	7	3
31	7	3	11	4	13	5	14	5	7	3
32	9	3	8	3	13	5	7	3	11	4
33	9	3	8	3	13	5	7	3	11	4

34	9	3	12	4	13	5	7	3	6	2
35	9	3	12	4	12	4	7	3	15	5
36	13	5	14	5	13	5	15	5	11	4
37	12	4	12	4	13	5	16	5	11	4
38	13	5	12	4	13	5	15	5	9	3
39	3	1	8	3	11	4	9	3	16	5
40	3	1	8	3	11	4	9	3	16	5
41	14	5	7	3	11	4	16	5	5	2
42	14	5	7	3	14	5	16	5	5	2
43	14	5	7	3	14	5	16	5	5	2
44	4	2	15	5	10	4	9	3	15	5
45	16	5	15	5	15	5	15	5	7	3
46	16	5	15	5	15	5	15	5	7	3
47	5	2	6	2	11	4	9	3	8	3
48	4	2	10	4	8	3	16	5	11	4
49	4	2	10	4	8	3	11	4	11	4
50	12	4	11	4	13	5	16	5	9	3
51	4	2	8	3	11	4	9	3	9	3
52	4	2	8	3	7	3	9	3	2	1
53	3	1	5	2	7	3	13	5	2	1
54	3	1	5	2	10	4	13	5	11	4
55	6	2	7	3	10	4	9	3	11	4
56	6	2	7	3	10	4	9	3	11	4
57	6	2	7	3	8	3	9	3	6	2
58	5	2	11	4	8	3	9	3	6	2
59	15	5	11	4	16	5	16	5	6	2
60	6	2	12	4	11	4	10	4	12	4

61	6	2	8	3	15	5	10	4	12	4
62	6	2	8	3	16	5	14	5	12	4
63	15	5	10	4	16	5	16	5	14	5
64	16	5	14	5	16	5	16	5	10	4
65	16	5	14	5	12	4	16	5	10	4
66	16	5	14	5	16	5	16	5	10	4
67	9	3	13	5	12	4	10	4	13	5
68	9	3	13	5	12	4	10	4	13	5
69	9	3	13	5	12	4	10	4	13	5
70	9	3	13	5	12	4	10	4	13	5

Таблиця 4.1.7.

Дані респондентів з конвертацією в дані для SPSS

№	Індекс соціальної фрустрації	SPSS
1	1,7	3
2	1,6	3
3	0,65	2
4	0,65	2
5	1,95	3
6	1,95	3
7	2,3	3
8	1,4	2
9	1	2
10	2,4	3
11	1,45	2
12	2,3	3
13	0,05	1

14	2,05	3
15	2,05	3
16	1,7	3
17	0,1	1
18	1,55	3
19	0,55	2
20	1,3	2
21	1,8	3
22	1,55	3
23	1,4	2
24	1,2	2
25	1,2	2
26	1,45	2
27	1,65	3
28	2,1	3
29	2,55	5
30	2,15	3
31	2,35	3
32	0,4	1
33	0,3	1
34	1,85	3
35	1,85	3
36	0,6	2
37	1,35	2
38	0,65	2
39	2	3
40	2,55	5

41	0,95	2
42	0,95	2
43	0,95	2
44	1,7	3
45	1,2	2
46	1,1	2
47	1,5	2
48	2,6	5
49	2,6	5
50	1,05	2
51	1,95	3
52	1,85	3
53	0,8	2
54	0,85	2
55	1,55	3
56	1,55	3
57	2,35	3
58	2,75	5
59	2,55	5
60	1,6	3
61	1,35	2
62	1,5	3
63	0,45	1
64	0,65	2
65	0,85	2
66	0,85	2
67	2,55	5

68	2,55	5
69	2,55	5
70	2,55	5

Додаток В

Таблиця 4.1.7.

Виявлені кореляції вибірки респондентів

Кореляції																		
		Вік	Стать	Дохід	Сиблінги	Наявна форма освіти	Мобільність	Компроміс	Підозрілість	Дружелюбність - Агресивність	Підозрювання	Домінування - Підлеглість	Соціальна фрустрація	Добролюбність	Егоїстичність	Бажана форма освіти	Екстраверсія	Сумлінність
В і к	Кореляція Пірсона	1	.272	.095	-.536 [*]	-.353 [*]	.148	-.365 [*]	-.322 [*]	.333 [*]	-.292	-.127	-.028	.012	-.205	-.198	.299	-.025
	Знач. (двухстороння)		.023	.435	.000	.003	.221	.002	.007	.005	.014	.295	.821	.919	.088	.101	.012	.838
	Сума квадратів та перехресні створення	350.871	19.986	9.357	-75.571	90.800	23.057	-34.500	-26.586	46.286	-26.543	-15.114	-4.686	1.171	-21.857	-75.957	64.386	-3.400
	Коваріація	5.085	.290	-.136	-1.095	-1.316	.334	-.500	-.385	.671	-.385	-.219	-.068	.017	-.317	-1.101	.933	-.049
	N	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
С т а т ь	Кореляція Пірсона	.272	1	-.052	-.246 [*]	.070	.191	-.126	-.222	.382 ^{**}	-.324 ^{**}	.342 ^{**}	.091	.285	-.154	-.029	.245	.014
	Знач. (двухстороння)	.023		.671	.040	.563	.114	.299	.065	.001	.006	.004	.452	.017	.204	.812	.041	.909
	Сума квадратів та перехресні створення	19.986	15.443	-1.071	-7.286	3.800	6.229	-2.500	-3.843	11.143	-6.171	8.543	3.257	5.686	-3.429	-2.329	11.043	.400
	Коваріація	.290	.224	-.016	-.106	.055	.090	-.036	-.056	.161	-.089	.124	.047	.082	-.050	-.034	.160	.006
	N	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
Д о х і д	Кореляція Пірсона	.095	-.052	1	.281 [*]	-.110	.395 ^{**}	-.169	.132	-.321 [*]	-.106	.192	-.406 [*]	-.342 [*]	.391 ^{**}	.344 [*]	.131	.234
	Знач. (двухстороння)	.435	.671		.018	.363	.001	.162	.275	.007	.381	.111	.000	.004	.001	.004	.280	.051
	Сума квадратів та перехресні створення	9.357	-1.071	27.786	11.143	-8.000	17.286	-4.500	3.071	-12.571	-2.714	6.429	-19.429	-9.143	11.714	37.214	7.929	9.000
	Коваріація	.136	-.016	-.403	.161	-.116	.251	-.065	.045	-.182	-.039	.093	-.282	-.133	.170	.539	.115	.130
	N	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
С и б л і н г и	Кореляція Пірсона	-.536 [*]	-.246 [*]	.281 [*]	1	.300	.050	.316 ^{**}	.129	-.148	.086	-.048	-.172	-.094	.184	.330 [*]	-.362 [*]	.055
	Знач. (двухстороння)	.000	.040	.018		.012	.679	.008	.286	.220	.478	.694	.155	.441	.128	.005	.002	.653
	Сума квадратів та перехресні створення	-75.571	-7.286	11.143	56.571	31.000	3.143	12.000	4.286	-8.286	3.143	-2.286	-11.714	-3.571	7.857	50.857	-31.286	3.000

