

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Факультет педагогіки, психології та соціальної роботи

Кафедра практичної психології

**ДОВІРА ЯК ПРОЯВ АТРАКЦІЇ
У СТАРШОМУ ШКІЛЬНОМУ ВІЦІ**

Дипломна робота

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Виконала: студентка VI курсу

спеціальність 053 «Психологія»

Спеціалізація «Практична психологія»

Антипчук Катерина Іванівна

Науковий керівник: канд. психол. н.,

доц. Канівець Т. М.

До захисту допущено:

Протокол засідання кафедри № ___

Від «___» _____ 2022 р.

Зав кафедри _____ доц. Радчук В.М.

Чернівці – 2022

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| ВСТУП | 3 |
| РОЗДІЛ I. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИВЧЕННЯ «ДОВІРИ» ТА «АТРАКЦІЇ» ДІТЕЙ СТАРШОГО ШКІЛЬНОГО ВІКУ У СУЧАСНІЙ ПСИХОЛОГІЧНІЙ НАУЦІ | 7 |
| 1.1. Становлення уявлень про феномен довіри у психологічній науці..... | 7 |
| 1.2. Міжособистісна атракція та фактори, що її детермінують..... | 15 |
| 1.3. Особливості прояву довіри у старшому шкільному віці..... | 22 |
| 1.4. Особливості міжособистісної атракції в старшому шкільному віці..... | 31 |
| РОЗДІЛ II. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ДОВІРИ ЯК ПРОЯВ АТРАКЦІЇ | 39 |
| 2.1. Характеристика досліджуваної вибірки та використаних методик..... | 39 |
| 2.2. Інтерпретація та аналіз отриманих даних дослідження..... | 44 |
| ВИСНОВКИ | 52 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ | 55 |
| ДОДАТКИ | 63 |

ВСТУП

Актуальність дослідження. Людина може стати особистістю лише в суспільстві. Без спілкування неможливо уявити її психологічний, соціальний, інтелектуальний, культурний розвиток. Спілкуючись, люди зазвичай не помічають особливостей цього, на перший погляд, дуже простого психологічного комунікативного процесу.

Психологи та соціологи відзначають, що існує певна когорта людей, які мають особистісні характеристики, що забезпечують довіру оточуючих. До характеристик цього типу людей відносяться: освіченість, приємний вираз обличчя, охайність, хороша фізична форма, оптимізм, чітка мова, хороша репутація, впевненість у собі, відповідність прийнятим у суспільстві нормам поведінки. Цей тип людей здатний викликати довіру більшості співрозмовників.

Проблема взаємодії людей є однією з найважливіших у психології. Рівень взаємної симпатії суб'єктів взаємодії, що визначає успішність міжособистісної взаємодії та задоволеність нею є одним із соціально-психологічних факторів.

Проблема оптимізації міжособистісних стосунків, продовжуючи залишатися актуальною, все більше привертає науковий інтерес дослідників.

Людина, яка шукає спілкування, змушена довіряти навіть незнайомим людям і лише з часом може перевірити правильність свого вибору. Адже в своєму прагненні до активності вона діє методом проб і помилок у прийнятті рішення або виборі стилю поведінки. І це відбувається лише завдяки прояву феномену довіри. Як відомо, саме довіра є фундаментальною основою, а також надбудовою всіх суспільних відносин.

Серед людей, які складають коло спілкування будь-якої особистості, завжди є частина, яка подобається більше, ті, які люблять менше, і ті, хто не викликає ніяких емоцій. Цей факт свідчить про оціночне ставлення людей один до одного. Бажання подібатися іншим людям і взаємні почуття є

важливою частиною життя кожної людини і відіграють значну роль у міжкультурних контактах людей. Міжособистісна атракції – це взаємний потяг між людьми, а також, процес надання переваги одним людям і ненадання її іншим, що проявляється через взаємну симпатію. По суті, це оцінна реакція однієї людини, яка спонукає її до певної поведінки при взаємодії з іншою.

Останнім часом поняття «атракція» зацікавило вчених у напрямку психології, і збільшується також повторюваність його використання в науковій літературі. Феномен атракціїу сучасних психологів викликав інтерес, що зумовив низку обставин як теоретичного, так і практичного характеру. Це підтверджується появою досліджень і публікацій про розвиток і формування потягу у фахівців психологічного профілю. Такий високий інтерес до цього явища зумовлений ще й тим, що розуміння феномену атракції є важливим для значної кількості професій (психологів, педагогів, соціальних працівників, лікарів тощо).

Головне питання психології потягу (атракції): «Що приваблює людей один в одному?». Вона змістовно неоднозначна, охоплює потреби суб'єкта, які спонукають його до вибору того чи іншого партнера; властивості об'єкта (партнера), що збуджують до нього інтерес або симпатію; особливості процесу взаємодії, що сприяють виникненню та розвитку взаємовідносин; об'єктивні умови такої взаємодії. Така неоднозначність проблеми зумовила тематичне розмаїття психологічних досліджень атракції.

У психології накопичено досить багатий емпіричний матеріал щодо особистісних факторів, що сприяють виникненню потягу, при цьому недостатньо уваги приділяється віковим і гендерним аспектам.

Актуальним питанням про відмінності хлопців і дівчат у прояві емоцій і почуттів залишається і до цих пір. Важливо знати, у кого вищий зовнішній прояв тих чи інших емоцій, у кого краща емоційна пам'ять, хто краще розпізнає емоції інших людей.

Поняття «потяг» на Заході з'явилося і вивчалось на основі американської психологічної школи (А. Арон, С. Аронсон, П. Даттон, С. Ксілер, І. Сільверман). У західних дослідженнях потяг частіше вивчається як властивість об'єкта, що сприяє залученню людини в сумісну з цим об'єктом діяльність.

В.М. Куніцина, Н.В. Казарінова дає таке дослідження міжособистісної атракції: процес надання переваги одним людям порівняно з іншими, взаємна симпатія, прихильність між людьми.

Важливим є питання факторів міжособистісної привабливості. Вивчення факторів цього явища почалося з аналізу питань, хто кого приваблює і чому. Існують різні дослідження, присвячені вивченню факторів міжособистісного потягу. Л.Я. Гозман для прикладу, виділяє наступні фактори, як властивості об'єкта тяжіння, властивості суб'єкта тяжіння, їх взаємозв'язок.

Вітчизняні вчені, досліджуючи проблему атракції, зазначали: С.Д. Максименко, який вважав її першочерговою потребою, яка породжує прихильність, дружбу і любов.

В.А. Семиченко, який визначає його як психологічний феномен, що викликає появу потягу однієї людини до іншої та почуття дружби між ними.

В.М. Фомічова, в дослідженнях якої потяг розглядається як фактор психологічної сумісності особистостей.

А.М. Кленчу відзначав важливість емоційно-комунікативної складової у прояві атракції у старшої молоді [6, 5, 9].

Мета дослідження – вивчення проявів довіри як форми атракції у старшому шкільному віці.

Об'єктом дослідження є феномен атракції та її прояви у старшому шкільному віці.

Предметом дослідження є довіра як прояв атракції у старшому шкільному віці.

Гіпотеза дослідження полягає в тому, що почуття довіри виступає важливим проявом атракції.

Завдання дослідження:

- проаналізувати становлення психологічних феноменів «атракція» і «довіра» в сучасній науці;
- вивчення значення довіри у молоді та ролі атракції в її формуванні;
- дослідити рівень прояву старшокласниками атракції (афіліації);
- дослідити рівень оцінки та самооцінки довіри у старшокласників.

Для завдань зазначених вище, використовувалися комплекс теоретичних та експериментальних **методів**:

1. теоретичний аналіз, порівняння, систематизація, узагальнення психологічної літератури щодо тематики дослідження, що дало нам можливість визначити ступінь розробленості проблеми та ознайомитись детально із сутністю явищ, які вивчаються.

2. у процесі проведення емпіричного дослідження, нами використовувались **наступні методики**:

1. Опитувальник на афіліацію (ТМА) А. Мехрабіана.
2. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі.
3. Експрес-діагностика довіри (за шкалою М. Розенберга).
4. Методика «Незакінчені речення».

Структура роботи. Магістерська робота складається із вступу, двох розділів (теоретичних та практичного), висновків, додатків та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ І. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИВЧЕННЯ «ДОВІРИ» ТА «АТРАКЦІЇ» ДІТЕЙ СТАРШОГО ШКІЛЬНОГО ВІКУ У СУЧАСНІЙ ПСИХОЛОГІЧНІЙ НАУЦІ

1.1. Становлення уявлень про феномен довіри у психологічній науці

Феномен довіри має своє осмислення та вивчення з історичної точки зору, що згадується у великих філософських працях Арістотеля, Гегеля, Канта, Спінози як феномен, що відображає моральні норми, пов'язані з добровільними взаємними зобов'язаннями в житті людини. Незважаючи на те, що інтерес до певних аспектів довіри виник давно, предметом наукового аналізу це явище стало лише у ХХ столітті, через суспільну потребу подолати дефіцит довіри, характерний для сучасної епохи. Довіра викликає інтерес у представників різних природничих і гуманітарних наук: психології, нейробіології, політології, етології, економіки, філософії, соціології [17].

Період переходу від допарадигмального стану психології до класичної раціональності у контексті політичних та економічних відносин довіра розглядалася у філософії – опосередковано. Місце і роль довіри з погляду на суспільні відносини еволюціонував від негативного погляду філософів на довіру як явище, небезпечне для людини у зв'язку з її злою природною сутністю (до XVII ст.) до уявлення про довіру як особистість. здатність любити, співпереживати і піклуватися про інших, коли існування довіри по відношенню до інших можливе і необхідне (XVII-XIX ст.).

На етапі класичної психології питання довіри не розглядається, вона починає свій розвиток у рамках некласичної раціональності, коли в психології постає людина, навіть якщо вона спочатку не цілісна, звужена до особистості, суб'єкт або свідомий індивід [5].

Аналіз довіри починається в роботах зарубіжних психоаналітиків першої половини ХХ століття (А. Адлер, К. Хорні, Е. Еріксон), а емпіричні дослідження довіри з'являються лише в 50-х роках ХХ століття.

Проблема довіри людини до себе та інших порушується в традиційних напрямках зарубіжної психології: психоаналізі, біхевіоризму, гештальтпсихології, гуманістичній та екзистенціальній психології. Довірі приділяється значна увага в психокорекційних практиках і процедурах психотерапевтичного характеру. Управління людиною у психоаналізі та її поведінкою віддано несвідомим інстинктам, таким чином людина з самого початку позбавлена довіри до себе. А. Адлер вперше порушує проблему спільності з іншими людьми і вказує, що «справжнім джерелом неврозів є нездатність бути щирим з іншими людьми і співпрацювати з ними» [4].

У рамках сучасного соціального психоаналізу Д. Бразерс порушує проблему здатності довіряти іншим людям, яка є основою взаємодії з ними і формується в дитинстві на основі досвіду спілкування з людьми. Здатність довіряти іншим служить основою для формування і розвитку впевненості в собі, яка є умовою психологічного благополуччя людини.

Е. Еріксон вперше виділяє довіру як окремий, самостійний феномен для психологічного аналізу. Автор розглядає базову довіру до світу: «Як установку, що визначає ставлення до світу, сформовану на ранніх етапах онтогенезу в процесі формування особистості» [9].

На початковому психосоціальному етапі розвитку особистості (раннє дитинство) розвивається довіра чи недовіра до світу, їх формування залежить від якості материнської турботи, від рівня задоволення потреб дитини. Якщо мати забезпечує повний догляд за немовлям, дитина сприймає навколишній світ як надійний і передбачуваний і не відчуває зайвої тривоги, коли мама зникає з поля зору. Якщо мати ненадійна, у дитини формується недовіра до світу, яка в дорослому віці проявиться у відчуженості та замкнутості. Таким чином, досвід базової довіри чи недовіри впливає на подальший психічний розвиток людини.

Представники біхевіоризму досліджували впевненість у собі як рису особистості. Ж. Вольпе розглядав незахищеність як наслідок соціального страху. М. Селігман, який розробив теорію вивченої беспорядності, бачить причини невизначеності в специфіці соціальних умов, у яких розвивається дитина. А. Бандура розробив теорію самоефективності, згідно з якою віра в самоефективність впливає на поведінку людини та ефективність її діяльності, дозволяє їй справлятися зі складними ситуаціями та проблемами, що виникають. Низька самоефективність проявляється в тому, що у людини відсутня впевненість у своїх поведінкових здібностях і можливостях [5].

Проблема довіри до себе та інших порушується також у напрямку гештальт-терапії Ф. Перлза. Автор об'єднує обидва явища в одну проблему і вважає їх тісно пов'язаними. У гештальт-терапії зрілість розглядається як здатність людини брати відповідальність за себе, знаходити внутрішні ресурси, покладатися на них і подолати схильність шукати опори в світі. Відсутність впевненості в собі призводить до необхідності звертатися до зовнішніх ресурсів, шукати підтримки в інших і покладатися на них.

Розвиток проблеми довіри спостерігається і в екзистенційно-гуманістичному напрямі (С. Джулард, А. Маслоу, К. Роджерс). У теорії К. Роджерса, яка є людиноцентричною, важлива роль належить до свого життєвого досвіду і довірі до себе самого. Довіра такого рівня розглядається не тільки як ірраціональне, інтуїтивне почуття, яке говорить людині про якусь цінність. Впевненість у собі сприяє тому, що людина набуває цілісності свого «Я» завдяки здатності до узагальнення та інтеграції досвіду. К. Роджерс наголошує на важливості бути відкритим до свого досвіду та довіряти власній природі. Впевненість у собі та відкритість до досвіду дозволяють людині стати повноцінною особистістю [16].

Довіра також розглядається як феномен, пов'язаний із самопізнанням (В. Дерлига, С. Джулард, П. Кобзі, А. Чайкін).

С. Джулард розглядає довіру: «Як феномен, що проявляється в процесі саморозкриття внутрішнього «Я» в міжособистісному спілкуванні, і має ознаки добровільності та навмисності» [7].

Науковці довіру розглядають переважно в дружніх стосунках і помічають, що вона є основою для повідомлення певної особистої, інтимної інформації про себе.

Таким чином, у представлених напрямках класичної зарубіжної психології довіра тісно пов'язана з психологічним здоров'ям особистості, є умовою сприятливого психологічного благополуччя, набуття власних цілісностей людиною, можливості саморозвитку, самореалізації та успішної діяльності. Впевненість у собі пов'язана з автономією людини, а довіра до інших – зідатністю бути відкритим собі, своїм переживанням і навколишньому світу. В рамках зарубіжної психології обидва аспекти довіри (до себе і до інших) тісно взаємопов'язані.

Проблема довіри та легковірності розроблялася також у рамках інтеракціонізму (Альтман і Тейлор, Гіффін і Паттон, Дж. Хоманс та ін.) [25]. Дослідження довіри розпочато в 1950-х роках у роботах Дж. Хоманса. З позицій інтеракціонізму комунікаційний процес розуміється як обмін, у якому відбуваються виграші та втрати, що визначають динаміку спілкування. Якщо виграш учасника комунікації відповідає його витратам, можна говорити про ефективний процес комунікації. Автори наголошують, що в ефективній комунікації рівень довіри між партнерами має бути взаємним, адже якщо довіру виявляє тільки один із учасників, а другий цим користується, то подальша взаємодія неминуче завершується.

У рамках соціальних теорій обміну були проведені численні дослідження, в яких важливе місце займала довіра. Спочатку дослідження проводилося з метою вивчення взаємодії в діадах, де учасники були раніше знайомі один з одним. Тоді щодо вивчення довіри у співпраці сформувалися дві традиції:

- 1) довіра вивчається у процесі узагальненого обміну;

2) по обміну при виборі партнера (соціальні дилеми). Крім того, в зарубіжній психології проводяться дослідження для вивчення обміну в більш складних спільнотах, ніж діади. Ці теорії почали називати теоріями обміну узагальнення (Р. Емерсон) [16; 25].

Одна з головних проблем зарубіжної психології є дослідження ролі довіри як важливого чинника солідарності та співпраці.

М. Дойч досліджував довіру в рамках соціальних виборів і соціальних дилем і вперше вказав на зв'язок між феноменом довіри та співробітництва.

Т. Ямагісі також розвиває ідею відносин довіри та співпраці. Автор розробив шкалу, що дозволяє діагностувати здатність людини до взаємної довіри та співпраці. М. Дойч і Т. Ямагісі показали, що довіра впливає на ступінь довголіття та стосунків. Людина, яка демонструє кращі здібності до партнерства та співпраці вміє довіряти іншим.

Одним із популярних напрямків у дослідженнях зарубіжних психологів є дослідження довіри до організації (Дж. Девіс, Ф. Шурман, Р. Крамер, Р. Майер, Л. Хосмер, Б. Шепард)[24]. Автори зазначають: «Довіра сприяє високому рівню продуктивності та підтриманню загального блага. Почуття довіри є основою людських стосунків, ефективності роботи та підвищення конкурентоспроможності» [34].

Іншим важливим напрямком вивчення довіри та процесу комунікації в психології є транзактний аналіз (Х. Беллоу, Р. Борен і Р. Пейс, В. Пірс і С. Шарп). Відповідно до цього напрямку процес спілкування має свої «інгредієнти», в залежності від реакції партнера, і необхідно розглядати дії не тільки учасників спілкування. Автори досліджували довірливе спілкування в контексті мотивації учасників комунікаційного процесу [28].

Крім вивчення довіри в умовах кооперації та співробітництва, феномен довіри в психології є предметом аналізу в рамках розвитку міжособистісних відносин (І. Альтман і О. Тейлор, Дж. Ремпел і Дж. Холмс, Дж. Роттер).

Вчений Дж. Роттер розробив шкали, які допомагають виміряти здатність людини іншим людям довіряти. Методика дозволяє оцінити

здатність довіряти в нових, невизначених або неоднозначних ситуаціях, в яких важлива роль узагальненого очікування. На думку автора, довіра ґрунтується на вірі в достовірність переданої інформації. Воно зводиться до віри в добру природу людини та явища довірливості. Довіра виникає, коли немає очевидної причини не вірити, а довірливість – це безпідставна, ірраціональна віра в будь-що, що говорять інші. Дж. Роттер робить кілька припущень щодо відмінностей у поведінці людей з низьким і високим рівнем довіри [24; 36].

Люди з вищим рівнем довіри менш схильні до обману, крадіжки або брехні; схильні давати іншим можливості та цінувати людські права; рідше відчують себе нещасними і рідше сваряться з іншими; часто більш привабливі та популярні; надійніше; нормально інтелектуально розвинені [43].

В. Свеп також розробив шкали, що дозволяють оцінити рівень міжособистісної довіри. До них автор відніс фактори надійності, емоційної та загальної довіри. На думку вченого: «Міжособистісна довіра включена в багато соціальних ситуацій, вона проявляється там, де ситуація вимагає об'єднання і взаємозв'язку людей один з одним» [30].

Дж Роттер і В. Свеп вважають довіру позитивною якістю людини, яка дозволяє їй бути більш незалежною і відкритою світу.

У деяких дослідженнях зарубіжних авторів (С. Дальберт, К. Отто) довіра до світу пов'язується з уявленням людини про справедливість світу, вірою в таку справедливість. Він заснований на тому, що уявлення суб'єкта залежить від того, що кожна людина отримує від світу те, на що заслуговує. Довіра належить до таких фізично невимірних, духовних явищ, які можна відчутти як певну «атмосферу», проте її надзвичайно важко визначити та виміряти. Крім того, дослідники часто плутають довіру з такими поняттями, як авторитет, лояльність, довіра та співпраця [5].

У зарубіжних дослідженнях автори не лише дають різні визначення феномену довіри, а й застосовують різні методи її діагностики та

вимірювання. Дослідження, проведені Е. Глейзером і Д. Лібсоном, показали, що існує зв'язок між ставленням до довіри, яке можна виміряти за допомогою опитувальників, і довірливою поведінкою, яка проявляється в експериментальне середовище. Ця проблема призводить до того, що важко інтегрувати та порівнювати результати досліджень [12].

Отож, дослідження довіри в англomовній психологічній літературі представлене досить широко. Вона вивчається в рамках міжособистісних стосунків, у ситуаціях спільної діяльності та ситуаціях співпраці, а також є важливою умовою благополуччя особистості та її психологічного здоров'я.

Довірі відводиться важлива роль у взаємодії між людьми, розроблено методи та прийоми, які дозволяють діагностувати та вимірювати рівень та особливості довіри. Водночас нема одного погляду на природу довіри, її визначення, особливості виникнення та функціонування ще не вироблено.

У фундаментальному дослідженні довіри як самостійного феномену Т.П. Скрипкіна зазначила, що цей феномен активно досліджувався в контексті таких психологічних категорій [36]:

- ✓ соціально-психологічне навіювання (В.М. Бехтерев, Г.О. Веселкова, К.К. Платонов, В.М. Куликов). При вивченні цього терміну довіра використовується як особливості сугестивності та контрсугестивності і часто є синонімом навіювання;
- ✓ якщо розглядати у рамках дослідження дружби (Л.Я. Гозман, І.С. Кон, В.О. Лосенков, І.С. Полонський). Довіра – важливе правило дружби, порушення якого призводить до кінця дружби;
- ✓ як феномен міжгрупової взаємодії та внутрішньо-групових відносин у контексті соціально-психологічного клімату (Л.Є. Комарова). Довіра вважається важливою умовою нормального психологічного клімату в групі і відіграє важливу роль у його розвитку. Довіра означає ставлення до іншого члена групи як до власного;

- ✓ дослідження та вивчення атракції за (Л.Я. Гозман). Вчений підкреслює роль та значущість саморозкриття та довіри партнерів одне з одним в процесі підвищення міжособистісної привабливості;
- ✓ у контексті обговорення проблеми стосунків зі значущими людьми (В.М. Князєв, Е.О. Хорошилова, М.Б. Шкопоров). Автори обговорюють питання критеріїв значущої комунікації, у яких довірливість розглядається як один із параметрів значущості іншого, а довіра є важливою характеристикою розуміння;
- ✓ довіра як необхідна умова реального авторитету (М.Ю. Кондратьєв, Ю.П. Стьопкін, Є.М. Ткачов). Автори наголошують на значущості феномену для існування авторитету та виділяють ознаки випереджаючої довіри до авторитетної особи: її безпечність і значущість;
- ✓ роль довірливих стосунків і довірливого спілкування на різних етапах онтогенезу (О.В. Мудрик, Т.П. Скрипкіна).

У всіх запропонованих психологічних теоріях довіра відіграє значну роль, в яких довіра є обов'язковою фоновією умовою та розглядається як умова існування міжособистісних, внутрішньогрупових і міжгрупових стосунків [15; 24; 36; 41].

1.2. Міжособистісна атракція та фактори, що її детермінують

Актуальною науковою проблемою є концептуалізація довіри до соціально-гуманітарного знання. Актуальність пояснюється практичними запитами сучасного суспільства, в якому зміцнення соціокультурних основ стає проблематикою для соціокультурного та економічного простору, де сформувався здебільшого знеособлений формат взаємодій, що потребує нових, більш складні моделі суспільних відносин, у тому числі засновані на різних формах довіри.

Сучасне суспільство потребує зміцнення довіри, яка сьогодні досліджується як масове соціальне явище, характерне для великих спільнот, а також як феномен міжособистісної, групової та міжгрупової взаємодії [51].

Психологічна наука розглядає довіру як внутрішньо-особистісний, так і соціальний феномен, складну багаторівневу систему, в якій людина є системоутворюючим компонентом і водночас самостійним суб'єктом.

Водночас «довіра до світу, до себе та до інших людей є єдиним соціально-психологічним феноменом, що має схожі умови виникнення, особливості прояву та закономірності функціонування» [42].

Взаємодія людини з навколишнім світом передбачає, перш за все, її спілкування з іншими людьми. Довіра до інших є важливою складовою довіри як психологічного феномену і виступає як окремий випадок взаємодії людини зі світом. Довіра до іншої людини базується на емоційній стороні міжособистісного сприйняття, яка переважає над раціональною стороною того ж явища (раціональний аспект важливіший у довірливих стосунках між людиною та світом). У психології це так званий феномен тяжіння. У широкому розумінні під міжособистісним потягом вивчають формування емоційного і позитивного ставлення в процесі сприйняття людьми один одного, на різних рівнях – любові, симпатії, дружби.

Етимологічно термін «атракція» походить від латинського «*attractio*» – тяжіння, залучення і позначає явище взаємного потягу, взаєморозуміння і

взаємоприйняття між людьми, завдяки чому не тільки узгоджуються їхні дії, але й встановлюються позитивні стосунки [17].

Відомо, що в 60-х роках ХХ століття, в роботах Е. Аронсона, Д. Бірна, Г. Келлі, Д. Клора, П. Райта, Т. Х'юстон та ін. в США потенціал для систематичного дослідження тяжіння активно вивчався [12; 16; 28].

У поведінковій моделі атракції, характерній для необіхевіоризму (Д. Хоманс, Д. Тібо, Г. Келлі). Вчені відзначають: «Найважливішою умовою будь-якої парної взаємодії є обмін винагородою (позитивне підкріплення) і витратами (негативне підкріплення). Особисті відносини розвиваються і підтримуються, партнери повинні отримувати максимум стимулів і мінімум витрат один від одного і від взаємодії процесу» [26; 42].

Більш складні моделі, наприклад, Дж. Клора і Д. Бірна, аналізувалися як результати, так і типи стимулів – фактори співвідношення привабливості, схожість особистісних рис, близькість соціальних установок, характер емоційної взаємодії партнерів. Проте їх загальною методологічною основою залишається теорія навчання. Психодинамічна теорія, представлена, зокрема, психоаналізом, бачить витoki всіх типів прихильності в несвідомих емоційних потребах особистості.

Засновник психоаналізу Зигмунд Фрейд вважав, що всі прихильності та потяги людські: батьківська любов, відданість ідеї, дружба – мають свою інстинктивну природу та є формами лібідо – сексуального потягу [23].

Автори нефрейдистських концепцій, психоаналітичних теорій мотивації, визнають наявність у людини особливих потреб міжособистісних комунікацій. Наприклад, американський психолог У. Шютц, автор моделі «фундаментальної орієнтації міжособистісних стосунків», стверджує, що в людини існує певне співвідношення трьох міжособистісних потреб: у приналежності (афіліації), контроль і любов. Рівень кожної з цих потреб закладається в ранньому дитинстві, визначаючи майбутні комунікативні властивості і реальне спілкування дорослої людини.

Символічний інтеракціонізм на перший план науковці Д. Мід, Д. Мак Коллвисувають соціально-структурні (рольові) і культурно-символічні аспекти особистісних відносин у зв'язку з розвитком самосвідомості. «Міжособистісний потяг, відрізняється від формально-ділових стосунків тим, що в ньому присутній «Я», який, ґрунтуючись на наявності своєї позитивної схильності до іншого, бажає встановити з ним особистісні, взаємоактивні стосунки. Хоча всі перелічені підходи до розгляду психологічних аспектів міжособистісних стосунків різні за своїми вихідними положеннями, водночас вони доповнюють один одного, кожен із них містить певне раціональне зерно» [32].

Серед дослідників-славістів найбільш відомі Л.Я. Гозман, який запропонував схему аналізу потягу як психологічного феномену в контексті наступних компонентів:

- 1) властивості об'єкта;
- 2) властивості предмета;
- 3) зв'язок властивостей між суб'єктом і об'єктом;
- 4) спілкування у конкретній ситуації;
- 5) певні особливості взаємодії;
- 6) важливість культурного контексту, в якому особиспілкуються при взаємодії;
- 7) часові критерії [6].

По даним компонентам помітно, що включення атракції в процес міжособистісного сприйняття людського спілкування, розкриває таку характерну особливість, як реалізація міжособистісних відносин.

Процес формування атракції – відбувається тоді коли є підкріплення позитивних емоційних переживань у співрозмовника, що викликати у нього симпатію, доброзичливе ставлення, любов або товаришування.

У довідковій літературі атракція розглядається як поняття, що означає появу потягу при сприйнятті однієї людини іншою, виникнення

специфічного емоційного ставлення – віднеприятні до симпатії і навіть любові.

У деяких джерелах вказується, що потяг проявляється як особливе соціальне ставлення до іншої людини. Він визначає виникнення інтересу між людьми, а також розглядається як процес взаємного потягу, формування потягу, вказує на прихильне ставлення або почуття доброзичливості та симпатії до іншої людини. Атракція характеризує об'єкт (особу, предмет, подію тощо) і виражається в здатності приваблювати, викликати реакцію наближення; як бажання, потяг однієї людини до іншої або до приємного предмета; як симпатія, яка породжується об'єктом і спонукає людей прагнути до нього.

В. Куніцина у своїй роботі виокремлює важливі 2 групи факторів: зовнішні та внутрішні, завдяки яким відбувається стимуляція проявів міжособистісної атракції.

До внутрішніх факторів привабливості психологи відносять фізичну привабливість людини (не тільки зовнішню красу, але й чарівність, почуття гумору, тактовність, оптимізм, дружелюбність, контактність).

До зовнішніх факторів атракції відносяться: потреба в афіліації як прагнення людини до об'єднання, потреба створити задовільні стосунки з людьми які їм важливі, привернення уваги, бажання сподобатися, відчувати себе ціннісно-важливою людиною; фактор просторової близькості (чим ближче люди знаходяться один до одного в просторі, тим імовірніше їх взаємне тяжіння) [17].

Л. Фестінгер, С. Шахтер і К. Бек відзначають: «Ефект близькості у фізичному сенсі служить передумовою для формування дружніх стосунків. Також на це впливає ефект перебування в полі зору – чим частіше ми стикаємося з певним стимулом, тим більша ймовірність його позитивної оцінки»[34].

Цікаво проаналізувати ризики надійності, які виникають під час взаємодії людей. Дослідники відзначають тут декілька причин, що блокують

довіру (відповідно, етапи встановлення довірчих стосунків): етап встановлення рівноправного первинного контакту та формування за допомогою захоплення позитивний образ іншої людини; етап формування позитивних міжособистісних відносин (досягнення згоди, отримання емоційної підтримки, схвалення, наприклад, компліменту чи знака уваги); етап вироблення спільного для партнерів стилю діяльності, обміну особистісними якостями [10].

Аналіз наукової літератури доводить, що на всіх етапах ми бачимо головну умову подолання ризиків – уміння створити довіру до себе та зберегти її протягом усього часу міжособистісної взаємодії. В американській соціальній психології аналіз того, як сприйняті наміри інших визначають характер взаємодії в конфліктній ситуації, здійснюється в рамках так званої теорії «довіра-підозра» [54].

Вважається, що в цій теорії довіра виступає умовою конструктивного вирішення конфлікту, а недовіра (підозрілість) підсилює і ускладнює конфлікт. Довірливість можлива в тому випадку, коли суб'єкт припускає, що дії іншого спрямовані на підвищення його добробуту (або не завдають йому шкоди). Якщо вибір стратегії дій обумовлений зворотним припущенням про наміри іншого, підозрілість партнера стає очевидною.

Стосовно атракціону слід зазначити, що щодо цього явища досі існує багато розбіжностей і непорозумінь. Термін часто розглядається в контексті виключно зовнішніх факторів (краса зовні, привабливе обличчя, підтягнута фігура), однак насправді він набагато складніший і багатогранніший. Якщо проаналізувати явище з цієї точки зору, то стає очевидним, що привабливість для оточуючих завжди визначається кількома причинами.

Незважаючи на великий масив даних і досліджень, проведених на цю тему, на даний момент досі немає чіткого визначення цього терміну. Якщо синтезувати значення цього слова, які зустрічаються найчастіше, то вийде, що атракція – це позитивне ставлення до іншої людини, яка сприймається як дуже гарна і у результаті чого починає з'являтися симпатія, інтерес,

прихильність, доброзичливе ставлення, хоча емоційне вираження може варіюватися в широкому діапазоні від неприязні та огиди до любові. За результатами досліджень і спостережень можна помітити, що чітких і жорстких орієнтирів щодо ступеня привабливості об'єкта немає. Важливою умовою є поєднання властивостей суб'єкт-суб'єктної взаємодії і контексту міжособистісних відносин.

Важливо враховувати при вивченні підходу проблеми потягу несвідомого в процесі оцінки людьми один одного. Так, усім відомо, що в багатьох випадках під час спілкування з іншою людиною у певної неприємної думки про неї відразу виникає до неї симпатія. Коли ми щось бачимо чи не бачимо, чуємо чи не чуємо, все залежить від того, наскільки ці деталі привабливі для нашої свідомості в процесі спілкування та взаємодії.

У деяких випадках людина не бачить і не чує сигналів, коли не звертає на це уваги, або такі сигнали їй нецікаві. Через певний проміжок часу сигнал, спрямований у певному напрямку, «проходить», але оскільки він емоційно забарвлений, він залишається несвідомим і не згасає, завжди проявляючись у вигляді емоційного ставлення. Тобто під час спілкування сигнал, що йде від людини, є емоційним змістом, певним ставленням для іншого учасника спілкування.

Якщо такий сигнал несвідомий, то виникає потяг, саме тоді, коли емоційний фон такого сигналу викликає позитивне ставлення. Але якщо врахувати, що атракція – це особлива форма сприйняття і засвоєння людиною, заснована на формуванні тривалих позитивних почуттів по відношенню до людини то стає зрозумілим, що вже на цьому етапі процес не є повним, тому що виникають певні стосунки, які роблять симпатію, прихильність, любов, дружбу більш глибокими і стають зрозумілими один одного через такі позитивні почуття[70].

Вчений і представник гуманістичної психології А. Маслоу зазначає: «Почуття дозволяють побачити і зрозуміти все найкраще, що є в людині. Це неможливо без наявності свідомості у відносинах, тобто без раціональної

оцінки. Для розвитку міжособистісного потягу існує одна спільна для всіх риса, яка полягає в тому, що на основі первинної емоційної оцінки, наданої об'єкту потягу в процесі знайомства між сторонами, виникають позитивні емоції, які через раціональне оцінки, створюють умови для розвитку відносин. Такі відносини в процесі розвитку розвиваються все глибше і формуються як почуття, на основі цього встановлюються взаємовідносини, які набувають стійкого і тривалого характеру.

Однак не слід забувати, що емоційно-раціональна оцінка, яка виражається в міжособистісних відносинах партнерів, може змінюватися під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, які, відповідно, впливають на ці відносини. На привабливість можна істотно вплинути не тільки враховуючи важливі параметри, але й ігноруючи будь-які другорядні фактори» [13].

Таким чином, все вищесказане слід враховувати в процесі створення відносин в міжособистісному сприйнятті при вивченні атракції.

1.3. Особливості прояву довіри у старшому шкільному віці

Період старшого шкільного віку можна охарактеризувати як початкову стадію фізичної зрілості. Завершується період статевого дозрівання, і старшокласники вже готові до досить великих фізичних і розумових навантажень.

Правильно реалізувати освіту, психічний розвиток і виховання старшокласників в умовах родини та школи можна тільки за умови досконалої обізнаності у вікових особливостях дитини, динаміці її розвитку в інтелектуальному та особистісному плані.

У психології довіра являє собою інтегральну ідеюсоціального впливу: адже значно легше впливати на тих, чи їх переконувати, у випадку коли вони вірять.

Довіра – психологічна категорія; впевненість у порядності й доброзичливості іншої сторони, з котрою довіряючий знаходиться в тих чи інших відносинах, що базується на його досвіді. Довіра не має потреби у включенні якоїсь дії, сьогодні, вона є всього лише передбачення покладання на якусь дію, яке базується на тому, що знає одна сторона про іншу [68].

Довіра має певні межі, що базуються на знанні про іншу сторону, якій довіряють. Довіра – це твердження про те, що поки що невідоме, але має якусь вірогідність статися. Повну довіру часто ототожнюють з вірою, бо механізм такої довіри вже не базується на раціональних засадах тобто на досвіді й на передбаченні, та на попередньому знанні однієї сторони другою і включає ірраціональні мотиви взаємовідносин [13].

Довіра є такою практичною психічною настановою, яка передусім спрямована на регулювання безпечних стосунків між людьми. Це основна регулятивна функція довіри. Довіра стає дуже важливим етичним принципом, окрім практичного. Цей етичний принцип, який нам дає довіра, працює для спільної згоди, це важлива позитивна етична настанова. Відтак,

довіра є важливою етичною регулятивною настановою, і це ще раз нам доводить, що довіра відноситься до ідей розуму, адже етичні принципи є передусім сферою його – розуму – компетенції[64].

В умовах соціальної нестабільності та невизначеності в економіці, сьогодні висувуються підвищені вимоги до соціального становлення та життєвого самовизначення молоді. Одним із важливих це є підлітковий вік, найскладніший періодів соціалізації, саме час, коли закладаються навички встановлювати та підтримувати стосунки з людьми на основі довірливих стосунків та близької психологічної дистанції. У зв'язку з цим проблема дослідження довіри серед молоді набуває особливого значення для розуміння проблем та пояснення розвитку цієї соціальної групи.

Аналіз психологічної літератури про розвиток людини в підлітковому віці показує, що цей віковий період (від 16 до 20 років) має свою траєкторію соціалізації, яка полягає у підвищенні активності особистості та динамізації психічних процесів.

У старшому шкільному віці активно відбуваються систематизація отриманих знань, засвоєння теоретичних основ різних дисциплін, узагальнення знань у єдину картину світу, пізнання філософського змісту явищ.

До старшого шкільного віку складаються дослідницьке ставлення до навчальних предметів і вміння знаходити та ставити проблему. Тому в навчальному процесі старшокласники залучають сам хід аналізу завдань, порівняння різних точок зору дискусії та пояснення, що змушують мислити.

Ерік Еріксон, відомий психоаналітик, у своїх дослідженнях індіанських племен показав, що діти народжуються з так званою *базовою довірою*, проте згодом різні життєві колізії трансформують цю *базову дитячу довіру* і стають причиною різних розладів[42].

Емоційна чутливість, самооцінка, що завищується, переважання критичності до поглядів, раціоналізм, і точок зору оточуючих проявляється в прагненні бути незалежним і самостверджуватися в очах інших. Саме цей вік

– етап ставлення до світу, погляди і переконання перевіряються на практиці, осмислюються і формуються в єдину систему установок, соціальних орієнтацій та обумовлюють до усвідомлення життя [21].

Загальне емоційне тло юності більш згладжене в порівнянні з підлітковим періодом: спостерігається помітне поліпшення комунікації та зниження рівня тривожності.

Формування світогляду відбувається на тлі високого рівня критичності до самого себе й до інших. Зазвичай пред'являються тверді моральні вимоги до дорослого й особливо до психолого-педагогічного колективу.

Основні протиріччя віку такі:

1. Прагнення до свободи й самовиховання сполучається з повним ігноруванням конкретних прийомів самовиховання вольових якостей, що рекомендуються дорослими.

2. Чутливість до оцінки себе іншими маскується зовнішньою байдужістю.

3. Прагнення до ідеалу «у великому» сполучається з виробленою безпринципністю «в малому».

4. Бажання та прагнення здаватись витриманим і дорослим зіштовхуються з дитячою безпосередністю в мові та поведінці.

Е. Шпрангер умовно виділив три типи юності:

1. Різкі, бурхливі зміни, наявність зовнішніх і внутрішніх конфліктів.

2. Плавне засвоєння норм і цінностей без помітних змін в особистості підлітка.

3. Швидка психологічна перебудова особистості й формування власного майбутнього.

Е. Еріксон вважає центральним психологічним процесом юності формування особистої ідентичності, тобто відчуття індивідуальної самототожності, наступності та єдності. Криза ідентичності складається із серії особистісних виборів, ідентифікацій і самовизначень. Е. Еріксон

зазначає: «У випадку, коли не формується особиста ідентичність, можливе виникнення неадекватної ідентичності, що виявляється у вигляді:

- відходу від психологічної інтимності – запобіганнятисним міжособистісним відносинам;
- «розмивання» почуття часу, нездатності будувати життєві плани, страху дорослішання та змін;
- невміння реалізувати свої внутрішні ресурси й зосередитись на певній головній діяльності, розпилення продуктивних творчих здібностей;
- формування «негативної ідентичності», що виражається у відмовленні від самовизначення й виборі негативних зразків для наслідування» [42].

У свою чергу, Джеймс Марш виділив чотири етапи розвитку ідентичності, вимірювані ступенем професійного, релігійного й політичного самовизначення:

1. «Невизначена, розмита ідентичність» – індивідне виробив чітких переконань, не зіштовхнувся з кризою ідентичності.
2. «Дострокова, передчасна ідентичність» – індивідвключився у відповідну систему відносин, але не самостійно, не в результаті пережитої кризи випробування, а на основі чужих думок і дотримуючись чужого прикладу.
3. «Мораторій» – індивіду процесі нормативної кризи самовизначення вибрав з багатьох варіантів той єдиний, котрий і може вважати своїм.
4. «Зріла ідентичність» – кризадовершена, індивід перейшов від пошуків себе до самореалізації[11, 12].

Вчені які вивчали та досліджували даний вік звертають увагу на те, що основною цього вікову є постійний пошук свого місця у житті. Цей період розпочинає розвиток до професійного та особистісного самовизначення, оскільки в молодості на перший план виходить усвідомлення себе як цілісної та багатогранної особистості, а також поява життєвих планів. Змінюється і самооцінка юнаків і дівчат у бік підвищення її цілісності та інтегрованості. У процесі самовизначення в молоді формуються погляди та переконання,

формується світогляд, який визначає світогляд, пріоритетні ціннісні орієнтації.

Досліджуючи погляди дослідників, можна зазначити, що специфіка молодості полягає у визріванні пізнавальних та особистісних передумов світогляду. Світогляд молодої людини охоплюють одночасно з питаннями психологічних, моральних, соціальних, політичних, економічних, наукових, релігійних та культурних поглядів.

І.С. Кон зазначає: «Розвиток самосвідомості безпосередньо пов'язаний з підвищенням вимогливості молоді до себе та оточуючих, посиленням критичності й самокритичності, виявленням підвищеної вимогливості до моральних якостей оточення. Високий рівень самосвідомості спонукає дівчат і хлопців систематизувати й узагальнювати свої знання про себе та самовизначення шляхом самоосвіти» [27].

Основою особистісних новоутворень у молоді є: сформованість світогляду, незалежності суджень, підвищення вимог до моральних якостей інших, формування самооцінки, прагнення до самовиховання. У спілкуванні у юнаків і дівчат розвиваються комунікативні здібності, уміння вступати в контакт з незнайомими людьми, досягати поставлених цілей.

У зв'язку з тим, що в підлітковому віці групові контакти зазвичай пов'язані з конкуренцією, боротьбою за владу і авторитет разом з розвитком соціальних відносин, підлітковий вік характеризується інтенсивним пошуком дружби як вибіркової, сильної і глибокої емоційної прихильності. Це пояснюється загальним підвищенням стійкості інтересів і розвитком інтелекту, внаслідок чого у юнака підвищується здатність до інтеграції суперечливої інформації.

Тому у сфері міжособистісних стосунків юнаки та дівчата набагато терплячіші та пластичніше порівняно з підлітками. Дружба – це форма емоційної прив'язаності. Реальна або уявна особиста близькість важливіша за спільні інтереси.

Оскільки молодіжна дружба за своїм походженням багатофункціональна, їй властиві різноманітні форми такі як: просте і спільне дозвілля, що приводить до глибинного саморозкриття [20].

Однією з найпоширеніших комунікаційних проблем молоді є сором'язливість. Це пов'язано з глибокими особистісними характеристиками, наприклад, замкнутістю, невдалим досвідом публічних виступів або міжособистісних контактів.

Труднощі комунікативного характеру особливо гостро проявляються в молодості, позначаються на подальшому розвитку особистості. Неприпустимо безцеремонне втручання у внутрішній світ молодої людини, для якої його комунікативні якості вкрай важливі.

Любов передбачає більший ступінь інтимності, ніж дружба, тому що поєднання духовного спілкування з сексуальною близькістю дозволяє максимально розкрити себе, на яке здатна людина. У зв'язку зі спрощенням стосунків між парубками та дівчатами сучасний ритуал сватання характеризується нормативною невизначеністю. Саме тому психосексуальні проблеми стають однією з найпоширеніших причин самотності молоді.

У зв'язку з розвитком самосвідомості у старшокласників формується прагнення до довірливості у взаємодії з іншими людьми. Довірливість стає якістю спілкування з дорослими, а «сповідальність» – з однолітками, що, насамперед, передбачає глибоке саморозкриття.

О.Х. Фатхі зазначає: «Довіра до однолітка реалізується у сфері інтимно-особистісного спілкування, основною метою якого є розуміння і саморозкриття. У довірчому спілкуванні з дорослими ситуація дещо змінюється, стає важливим не тільки знати своїх, «теперішнє», «справжнє Я», а й пізнати себе з точки зору особистих життєвих перспектив, свого бажаного майбутнього. Довіра до дорослого базується на ставленні до дорослого як до ідеалу» [41].

Ця форма довіри не пов'язана завжди з психологічною реальною близькістю і не реалізується обов'язково як глибинне саморозкриття. У

ситуації невизначеності активізується, відбувається самостійних рішень, тобто, відбувається вирішення проблемної ситуації. Відбувається це тому, що існує певна дистанція через статус дорослої людини і старшокласника, тому в останньому випадку довіра буде пов'язана більше не з інтимністю і секретністю інформації, що передається, а зі значущістю зміст, з яким старшокласник звертається до дорослого.

У цьому випадку довірливі стосунки будуватимуться так, що старшокласник приймає рішення через оціночне ставлення дорослого, до якого він звертається, не тільки з позиції «Я реального», а з позиції «Я бажаного». У таких випадках багато юнаків мають декілька еталонів вибору, а не один образ.

Під час активного спілкування довірливе ставлення з дорослими у молодих людей спостерігається з різних тематик. Тематика довірчого спілкування з батьком пов'язана насамперед із перспективами особистості старшокласників, їхніми планами та прагненнями на майбутнє. Крім проблем, пов'язаних з життєвими планами на майбутнє, в коло тем спілкування з мамою входять теми, пов'язані з вихованням і особливостями життя в сім'ї.

Довірче спілкування з педагогами здійснюється за темами які плануються: заплановані засоби, шляхи досягнення важливих життєвих цілей; плани, прагнення в навчанні, у професійній діяльності. У молодості не завжди задовольняється потреба в довірливому спілкуванні з близькими дорослими, що негативно позначається на розвитку особистості [9].

Почуття самотності і незрозумілості з боку оточуючих частіше виникає в підлітковому віці. Почуття самотності виникає не тільки від неможливості висловити весь спектр почуттів у процесі взаємодії, але і від зовнішньої ізоляції, поганого оточення, тощо. Середня кількість друзів однієї статі серед юнаків трохи зменшується (серед дівчат такої тенденції немає), а кількість друзів, навпаки, збільшується. Це свідчить про зростаючу вибірковість дружби.

Скрипкіна Т.П., вивчаючи психологічні особливості довіри, що проявляється в молодості, зазначає, що в будь-якому спілкуванні є певний ступінь довіри. Водночас обґрунтовується припущення про те, що довіра виконує функцію безособового спілкування в процесі активної взаємодії та повноцінного спілкування між людьми. Рівень довіри який є низький між індивідами, що спілкуються, передбачають наявність достатньо формалізованих форм спілкування, і лише при достатньо високому ступені довіри формальні рамки спілкування долаються, воно стає близьким і інтимним у повному сенсі. Вчена демонструє, що акт спілкування в молоді ґрунтується на певному ступені довіри між партнерами [44].

Тобто серед молоді висока довіра до іншої людини поєднується з уявленнями про неї як про непередбачувану, неприємну та незрозумілу. Для молоді знання об'єкта довіри та розрахунок вигоди є більш важливими підставами для довіри/недовіри порівняно з іншими віковими групами.

Найменш важливими для людей віком від 17 до 20 років є такі підстави довіри, як надійність об'єкта довіри та єдність (подібність) установок і поглядів. Інші дані вказують на формування довіри юнаків в першу чергу на надійність партнера по взаємодії, і вірогідність заміни довіри вірою або розрахунком невисока.

Найпоширенішим є тип довіри особистості до інших людей, в основі якого лежить розуміння. О.А. Чернова розглядає довіру як: «Довіра є однією з основних характеристик процесу дорослішання, тому що оптимальна міра співвідношення довіри до себе і довіри до світу забезпечує найбільш адекватне і чітке бачення цілісності цього процесу з усіма», його особливості [35].

Особливу роль у старшому шкільному віці відіграє ставлення до своїх здібностей. Саме вони активно співставляються з вимогами тієї професії, яку вибирають. Але щоб виявити наявність тих чи інших здібностей у старшокласників, необхідно попередньо виділити сферу переважних

інтересів, тому що здібності реалізуються саме там. Про це варто пам'ятати вихователям, учителям, батькам і психологам.

У цьому віці формується «індивідуальний стиль діяльності», що є, за визначенням Є. Клімова, індивідуально-своєрідною системою психічних властивостей, до яких свідомо або стихійно вдається людина у зрівноважуванні своєї індивідуальності та предметних зовнішніх умов діяльності [39].

Отже, підсумовуючи вище сказане, батькам, психологам, учителям, необхідно пам'ятати про всі закономірності, феномени та «підводні камені» даного віку, бути дуже уважними й обережними у своїх висловленнях і діях.

Старшокласники надзвичайно вразливі та ранимі. Їм не властиві ні дитяча наївність, ні негативізм, який все заперечує, як це було кілька років тому. На цьому етапі розвитку властивий більш тверезий, розумно-практичний погляд на життя й набагато більші незалежність і самостійність. Хоча треба мати на увазі, що далеко не всі діти здатні у старшому шкільному віці бути дуже розумними, практичними та самостійними. Велику роль тут відіграють фактори індивідуально-психологічного порядку та сімейного благополуччя.

1.4. Особливості міжособистісної атракції в старшому шкільному віці

Молодість – це епоха «бурі та натиску». Це період, коли є велика потреба у визнанні власної оригінальності і хочеться будь-яким способом привернути до себе увагу. Відчуття власної унікальності супроводжується підвищеною увагою до зовнішнього вигляду, через що відбувається постійне порівняння себе з іншими. Нове відкриття свого внутрішнього світу переживається разом із відчуттям «безодневої самотності» («Мене ніхто не розуміє»). Саморефлексія трапляється всюди[52].

Старший шкільний етап розвитку є вирішальним етапом формування світогляду, оскільки саме в цей час дозрівають як пізнавальні, так і емоційно-особистісні передумови. Збільшення знань цього віку характеризується не тільки високою активністю, але і значним розширенням кругозору, що є основою розумового розвитку, появою теоретичних інтересів і потреби звести різноманітні фактори до кількох принципів. Світогляд і погляди цього віку зазвичай досить суперечливі.

Проблему атракції у старшому шкільному віці як умову виникнення дружби розглядали такі вчені: І. Кон, В. Лосенко, Л. Гозман, І. Полонський.

Міжособистісні прояви довіри досліджували: М. Обозов, А. Хараш, В. Агеев. На думку науковців: «Саме значне місце у формуванні міжособистісних стосунків займає довіра» [10].

Аналіз праць з проблем психології спілкування (Г. Андреев, І. Васильєв, А. Сухов), психології міжособистісних стосунків (А. Бодальова, Т. Гаврилов, А. Кроник, В. Лабунська), В. Мясичев, М. Обозов, Ю. Спепкін: «Феномен довіри ґрунтується на принципі співвідношення ступеня довіри до себе та до конкретної іншої особи» [9].

Проблему суб'єктивності та суб'єктивності у психіці та поведінці особистості, а також проблему впливу цих психологічних особливостей на функції довіри досліджували вітчизняні дослідники: Е. Абульханова-

Славська, Є. Артем'єва, Б. Братусь, Ф. Василюк, В. Вілюнас, В. Зінченко, В. Мухіна, В. Петренко, А. Шмельов [1].

В. Зінченко вважає: «Довіра може виконувати багато функцій, не останню з яких займає функція саморозвитку» [9].

Ф. Василюк у своєму дослідженні стверджує: «Довіра виконує функцію самовиховання. Самовиховання – це спосіб пізнання свого внутрішнього світу, а також його вдосконалення. Тут спостерігається тісний зв'язок між самовихованням і впевненістю у собі» [16].

У зарубіжних психологічних дослідженнях проблему довіри та її соціально-психологічне значення старшокласників досліджували: З. Ратайчак, М. Тош, Дж. Маклейн, Д. Сміт, К. Гіффін, Б. Паттон, М. Вудкок, Д. Френсіс, П. Гієр [36].

Найбільша кількість праць з вивчення функцій довіри представлена в теоріях обміну (Г. Хоманс, А. Голднер, М. Уорсі, Г. Хан, К. Джифін, О. Тейлор). Ці дослідники зводили головну функцію довіри до функції обміну інформацією [3].

Вибір діяльності на даному етапі для старшокласників є важливою, оскільки старшокласники стоять перед вибором куди іти навчатися. Особливість вибору професії залежить від схильностей та можливостей які є у старшокласників і завдання дорослих допомогти їм визначитися та спрямувати свої здібності відповідно до бажань від яких буде залежити їхнє майбутнє. За словами Д. Ельконіна: «Основна діяльність старших школярів набуває характеру професійної підготовки, формує професійно-пізнавальні інтереси, будує плани на майбутнє, розвиває відповідні здібності, моральні ідеали тощо» [14].

Основним психологічним надбанням старшого шкільного віку є відкриття свого внутрішнього світу. Старший школяр набуває вміння занурюватися в себе, свої переживання, заново відкриває цілий світ нових емоцій, краси природи, звуків музики. Молоді люди починають сприймати і розглядати свої емоції вже не як похідні якихось зовнішніх певних подій, а як

власне «Я». Усвідомлення своєї унікальності та неповторності, несхожості на інших однолітків може бути помічене відчуття самотності. Юнацьке «Я» ще непевне, розпливчате, воно часто сприймається як відчуття незрозумілої тривоги чи внутрішньої порожнечі, яку потрібно чимось заповнити. Тому, зростає потреба в спілкуванні, а разом з тим зростає вибірковість, потреба в усамітненні [18].

Юнацький вік характеризується підвищеним інтересом до питання сенсу життя. Набуті в більш ранні періоди звички і установки, ставлення до оточення, до оточуючих поступово формують принципи і норми поведінки, світогляд. Це безпосередньо впливає на розвиток життєвих планів у всіх сферах самостворення які залежать від певних компонентів, а саме від обрання професії, ціннісних орієнтацій, рівня домагань.

Стосунки міжособистісні в старшому шкільному віці відіграють особливе місце. Цей вік спрямовує молодь уже не діяти як діти, по-дитячому, а направляє інтереси старшокласників трансформувати стосунки з людьми з якими перебувають часто у контакті. Стосунки з однолітками поділяють на товариські та дружні, а стосунки з дорослими – на особисті та ділові. Взагалі вся система взаємин у ранній юності стає складнішою, ніж у підлітковому віці, і хлопчики, і дівчатка починають грати одночасно кілька різних ролей.

Міжособистісні стосунки, спілкування займають більше часу, ніж у підлітковому віці, причому більшість часу витрачається на спілкування з однолітками. Хлопчики та дівчатка постійно в пошуку спілкування. Новий досвід, потреба у вирішенні важливих проблем змушує старшокласників, часто несвідомо, висловлювати свою позицію, проявляти зацікавленість, здійснювати нові незвичайні знайомства. Тому найчастіше кожне нове обличчя, яке з'являється в полі зору, викликає інтерес.

Дівчата та хлопці користуються визнанням і повагою з боку однолітків, які є близькими друзями. З іншими підтримуються лише дружні або нейтральні стосунки. Для цього віку досить характерною особливістю є вираження соціальних потреб. Прояв власного «Я», досить часто

виражається у дружніх стосунках з однолітками де відбувається вияв інтересів та підтверджує можливість встановлювати міжособистісних зв'язків у процесі спілкування. Основним переживанням, що характеризує цю потребу, є виявлення близькості цієї людини до себе, до свого «Я». Психологічно важливо, що дружба дає силу будувати власну цілісність, яка породжує силу власного «Я» [36].

Дружба є найважливішим видом емоційної прихильності та міжособистісних стосунків у старшому шкільному віці. У юнацькій дружбі яскраво проявляються статеві комунікативні особливості. Потреба в інтимній дружбі виникає у дівчаток на півтора-два роки раніше, ніж у хлопчиків, а сама дружба у дівчат більш емоційна. Критерії дружби у дівчат більш тонкі, більш насичені психологічними мотивами, ніж у хлопців, дівчата часто відчують брак близькості.

У спілкуванні з друзями дівчата частіше говорять на інтимні теми, ніж хлопці. Це відмінності не тільки статевого, але і статевого віку. Справа не лише в тому, що жінки загалом більш емоційні, надають більше значення міжособистісним стосункам, більш схильні до саморозкриття, ніж чоловіки, а й у тому, що дівчата швидше дорослішають, у них виникають складні форми самосвідомості, і, відповідно, потреба в інтимній дружбі.

Однолітки чоловічої статі є важливою референтною групою для молодших школярів.

Одним із найважливіших аспектів старшого шкільного віку є перше кохання та пошук партнера протилежної статі для інтимного особистого спілкування. Це період першого досвіду близьких емоційних стосунків між хлопцями та дівчатами, завдяки чому формуються такі якості особистості, як вірність, прихильність, особиста відповідальність за долю близької людини. Часто перше кохання проходить через все життя, і люди залишаються разом до старості. На цьому етапі розвитку важливо підкреслити моральну основу взаємин між старшокласниками протилежної статі, оскільки саме ця основа є запорукою стабільних, надійних і теплих відносин, що в кінцевому підсумку

сприяє нормальному розвитку особистості та збереження психічного здоров'я особистості.

Міжособистісна атракція має свою психологію та диференційований характер: психологічна ієрархія факторів та функцій, що зумовлюють виникнення атракції, є гендерно-специфічною та визначається гендерними особливостями суб'єкта та об'єкта атракції [25].

Ієрархія факторів особистісних, що визначають появу потягу до дівчат, має як схожі, так і відмінні риси у хлопців і дівчат. І дівчата, і хлопці люблять чесних, чуйних і доброзичливих дівчат, і, навпаки, не люблять високопоставлених, матеріально забезпечених, але в той же час егоїстичних, недовірливих і агресивних дівчат. Для юнаків, на відміну від дівчат, більш важливими факторами виникнення потягу є, насамперед, приваблива зовнішність у поєднанні з високою компетентністю та схильністю до розваг.

Для дівчат, у свою чергу, більш важливими факторами є особливості емоційної (*joie de vivre*), інтелектуальної (високий інтелект), комунікативної (освіченість і повага до оточуючих), моральної (відповідальність) сфер особистості, а також системи особистісних цінностей (орієнтація на активне, матеріально забезпечене життя).

Ієрархія факторів, що визначають виникнення потягу до юнаків, має особливості у юнаків і дівчат. Хлопцям і дівчатам подобаються чесні, емоційно стримані юнаки, орієнтовані на активне, продуктивне життя, і не подобаються егоїстичні, гедоністично налаштовані, недовірливі, а також жіночні і покірливі юнаки.

Для хлопців, на відміну від дівчат, важливішим є високий соціальний статус у поєднанні зі специфічною системою цінностей (орієнтація на цікаву роботу та дружні стосунки) та такі комунікативні якості, як щедрість та неконфліктність. Для дівчат, у свою чергу, більш цінні психічна зрілість (самоповага, відповідальність, незалежність), волюві (цілеспрямованість і сила волі) і комунікативні якості (освіченість і повага до інших), а також орієнтація на матеріальну забезпеченість і сімейне життя.

Гендерна специфіка в диференціації особистісних факторів, що зумовлюють виникнення потягу, яскраво проявляється при оцінці молодій людини як об'єкта потягу. Таким чином, юнаки і дівчата демонструють більшу єдність в оцінці вродливої дівчини, ніж в оцінці юнака, здатного викликати симпатію.

Формування атракції багато в чому визначається змістом традиційних статево-рольових стереотипів, у зв'язку з чим значення і роль окремих особистісних факторів у формуванні атракції опосередковується ступенем її відповідності змісту вихідних стереотипів.

Стосунки міжособистісного характеру, які ніби пронизують колектив симпатією, прихильністю або, навпаки, антипатією, суттєво впливають на життя кожного старшокласника і діяльність колективу в цілому. Ці стосунки є одним із найважливіших факторів емоційного клімату групи [19].

Безпечним можна вважати становище юнака старшого шкільного віку, коли він прийнятий в групу, коли він відчуває симпатію однокласників і сам співчуває їм. Старшокласник переживає таку психологічну ситуацію, як відчуття єдності з групою, що, у свою чергу, сприяє формуванню впевненості в собі.

Дискомфорт у стосунках з однокласниками, відчуття відторгнення від групи можуть призвести до серйозних деформацій у розвитку особистості старшокласника. Негативно впливає стан психологічної ізоляції на формування особистості та її діяльності.

Отже, довіра є важливим соціально-психологічним явищем у старшому шкільному віці. Функції, які вона виконує, стосуються не тільки процесу взаємодії старшокласників одне з одним, але і в цілому.

По-перше, довіра є фундаментальною умовою взаємодії людини зі світом, і в цій взаємодії полягає її найголовніша функція. Двояка спрямованість психіки людини вимагає наявності довіри до світу (умова взаємодії з ним) і довіри до себе (умова активності особистості). Довіра до світу завжди пов'язана з довірою до себе, інакше її бути не може. У випадку,

коли довіра до світу і довіра до себе не взаємопов'язані, відбувається розпад системи «людина і світ» [14].

З цього випливає, що основною соціально-психологічною функцією довіри є моделювання цілісності буття людини. Коли такого моделювання немає, у людини починає виникати образ недовіри до світу, до оточення. Люди з базисною довірою до світу, попри те, що в дорослому віці зустрічаються з проявами підступності та обману, все ж зберігають позитивне світосприйняття і здатні насолоджуватися життям. Особи, котрі від народження мають комплекс базової недовіри до світу, постійно відчують депресію, тривогу, страх, ворожість до оточення. Вони не довіряють знайомим, друзям, ворогам, близьким і далеким родичам, а часом і самим собі.

Якщо поглянути на ці дві групи людей з точки зору соціалізації та адаптації до суспільних норм і правил поведінки, то люди з базисною довірою до світу швидко і без особливих ускладнень пройдуть цей процес, а люди з базисною системою недовіри – навпаки. Саме останнім буде набагато складніше подолати процес соціалізації, а адаптація їх відбуватиметься з ускладненнями і протиріччями (а може й взагалі не відбутися або відбутися частково) [15].

По-друге, соціально-психологічні функції довіри пов'язані з тим, щоб встановлювати міру співставлення своєї поведінки, прийнятого рішення, цілей і поставлених завдань світові й самому собі. Відомо, що людина прагне гармонії зі світом і самою собою. Але не все так просто, як здається на перший погляд. Гармонія зі світом і самою собою можлива лише за умови рівноваги рівня довіри до себе і світу. Така ситуація існує лише при вже відомих, засвоєних людиною видах діяльності і поведінки. Вона не сприяє ні розвитку особистості, ні пізнанню й перетворенню світу.

Співвідношення рівня довіри до світу і рівня довіри до себе має перебувати у стані рухомої рівноваги. Ситуація нерівноваги виникає тому, що людина постійно потрапляє в нові для себе обставини, в яких вимоги і

умови світу розходяться з її власними інтересами, прагненнями і можливостями. Саме в такій ситуації людині необхідно зробити вибір – довіритися умовам, вимогам, які висуває світ, а чи власним бажанням, потребам, інтересам, можливостям.

Отримати рівновагу можна лише за умови збільшення рівня довіри до світу чи рівня довіри до себе. Прагнучи цього, людина може дотримуватися умов, котрі висуває світ, або ж керуватися власними інтересами, потребами і бажаннями; одне слово, виходити з власної суб'єктності.

По-третє, соціально-психологічні функції довіри полягають в тому, щоб саме довіра допомагала стиранню граней між минулим, сьогоденням і майбуттям. При співвідношенні часових проміжків життя особистості і одночасному поєднанні їх створюється відчуття часової цілісності. Відбувається це завдяки тому, що рівень довіри як до себе, так і до світу здебільш визначається минулим досвідом успіхів і невдач, котрі людина враховує, здійснюючи свій вибір [18].

Особистість не може жити без віри у правильність і здійсненність вчинків, що прогнозуються чи плануються. Якщо проєктоване майбутнє повністю відривається від власного досвіду, який допомагає оцінити можливості людини, то її цілі будуть лише ілюзією, а досягнення їх стане взагалі неможливим.

РОЗДІЛ II. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ДОВІРИ ЯК ПРОЯВ АТРАКЦІЇ

2.1. Характеристика досліджуваної вибірки та використаних методик

В емпіричному дослідженні яке проводилося на базі Вижницької ЗОШ I-III ст. Чернівецького району брали участь старшокласники 11-А та 11-Б класів, вибірка яких складала 40 досліджуваних, з них: 25 дівчат і 15 хлопців.

Для перевірки гіпотези були використані такі методики:

На першому етапі нашого дослідження нами проводився опитувальник мотивації афіліації (ТМА) А. Мехрабіана.

Афіліація, за А. Мехрабіаном означає потребу тісного контакту та взаємодію з близькими людьми. Він призначений для діагностики двох узагальнених стійких мотивів особистості, що входять у структуру мотивації афіліації, - прагнення до прийняття (СП) і страху відкидання (СО). Методика застосовується для вимірювання інтенсивності значущості мотивів у школярів, студентів і дорослих, як чоловіків, так і жінок.

Обираючи дану методику ми керувалися тим, що визначення атракції та афіліації є дуже близькими та взаємодоповнюючими поняттями. Причому ті, які не просто передбачають довіру до виконання акцепту, наприклад, а прямо вказують на його роль у здійсненні цього акцепту.

Ця методика спрямована на визначення двох важливих мотивів особистості:

1. Прагнення людини бути прийнятим оточуючими (СП):
2. Страх бути відкинутим іншими людьми (СО).

Дана методика тому і складається із двох шкал. За шкалою СП – від 30 тверджень, за СО – від 32 тверджень.

Ці твердження слід оцінювати за ступенем згоди чи незгоди за такою шкалою:

- +3 – «Я повністю згоден»;
- +2 – «Я згоден»;
- +1 – «Я швидше згоден»;
- 0 – «Я нейтральний»;
- 1 – «скоріше Я не згоден»;
- 2 – «Я не згоден»;
- 3 – «Я зовсім не згоден».

За ключем підраховується загальний бал як за прямими, так і за інвертованими пунктами (показники позначені знаком «-»). За показниками СП і СО виділяють чотири типи мотивів:

- а) високий-низький;
- б) низький-низький;
- в) високий-високий;
- г) низький-високий.

Для досліджуваної групи яка приймала участь у дослідженні були наступні значення:

- «високий-низький» характерний мотив «намагання бути прийнятим групою»;
- для досліджуваної групи яка приймала участь у дослідженні «низький-високий» – мотив «страх бути відкинутим».

У двох інших досліджених групах інтенсивність мотивів приблизно однакова, що може свідчити про наявність у них внутрішнього дискомфорту та напруги.

- У групі «високо-високо» страх бути відкинутим заважає задовольнити потребу у прийнятті та спілкуванні з іншими людьми.

Результати афіліаційної анкети А. Мехрабіана більш детально можна розглянути у **Додатку А**.

2. Методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі.

На наступному етапі нами була обрана методика яка спрямована на виявлення переважаючих характерологічних схильностей особистості. Вона складається зі 128 тверджень. Які пропонуються людині для самооцінки.

Метою обробки результатів є отримання показників 8 характерологічних тенденцій і на їх основі двох основних тенденцій – домінантності та дружлюбності.

Формули для розрахунку основних трендів порівнюються зі значеннями 8 характерологічних трендів, позначених римськими цифрами.

- Домінування = $I - V + 0,7x(VII + II - IV - VI)$.
- Дружба = $VII - III + 0,7x(VIII - II - IV + VI)$.

Спочатку аналізується показник кожної з восьми характерологічних схильностей, встановлюються найбільш і найменш виражені схильності в характері людини. Мінімальне значення – 0, максимальне – 16 балів.

Кожна характерологічна тенденція має три ступені вираженості:

Перший ступінь – від 1 до 5 балів, є адаптаційним варіантом по відношенню до інших людей.

Другий ступінь – від 6 до 10 балів.

Третій ступінь, якщо показник більше 10 балів, свідчить про дезадаптивну схильність характеру.

Загалом можна припустити, що чим більше значення, тим значущіша відповідна характерна риса. Більш детально результати проведеної методики можна побачити на (рис. 2.2.).

Перша тенденція (I) – домінування-авторитет-деспотизм – відображає лідерські дані, прагнення домінувати, незалежність, здатність брати відповідальність.

Друга тенденція (II) – самовпевненість – самовпевненість – нарцисизм – відображає самовпевненість, незалежність, егоїзм.

Третя тенденція (III)– вимогливість – непоступливість – жорстокість – дозволяє оцінити такі якості, як дратівливість, критичність, нетерплячість до помилок інших. Це також проявляється, висміюючи інших.

Четверта тенденція (IV)– скептицизм – упертість – негативізм – характеризує недовіру, підозрливість, ревності, образливість. Погана пам'ять.

П'ятий (V)– поступливість, стислість, пасивна покірність, самокритичність, скромність, старанність, сором'язливість.

Шостий (VI) – довірливість-слухняність-залежність-важливість, вдячність, намагання догодити партнеру.

Сьомий (VII) – доброта-незалежність-надмірний конформізм-здатність до взаємовиручки, доброзичливість, уважність.

Восьме (VIII) – здатність до відповіді, альтруїзм, самопожертва, ніжність, бажання піклуватися, турбуватися про інших, терпимість до недоліків інших людей, здатність прощати [62].

Результати діагностики міжособистісних стосунків за методикою Т. Лірі наведені у **Додатку Б**.

3. На третьому етапі нами здійснювалася експрес-діагностика довіри за шкалою М. Розенберга.

Дана методика передбачає певні судження де досліджуваному пропонується вибрати те, що він вважає істинним для себе.

Наприклад: «Як Ви вважаєте, чи можна довіряти більшості людей, чи Вам слід бути обережним у спілкуванні з іншими?»

А) Більшості людей можна довіряти.

В) Краще бути обережним у спілкуванні з іншими.

При обробці необхідно звернути увагу на суму у відповідні бальні (рангові) показники для оцінки та інтерпретації, де:

1 бал (ранг) і менше – низький рівень довіри;

2 бали – середній показник довіри;

3 бали – високий рівень впевненості [54].

Результати за шкалою М. Розенберга можна побачити у Додатку В.

4. На 4 етапі проводилася методика «Незакінчені речення».

Відповідно до завдань нашого дослідження ми сформулювали початки речень, які пропонували учням 11 класу завершити таким чином, щоб речення було завершеним і завершеним.

Наступні приклади речень:

1. «Мені довіряють, тому що...»
2. «Я довіряю людям за...»
3. «Мене приваблюють люди...»
4. «Інші люди люблять мене...»

Опрацювання закінчених речень полягало у визначенні змістовних характеристик, наприклад, рис і якостей, які додавалися:

- «доброта», «мужність», «чесність» тощо;
- також підраховувалися відповіді по кожній із 3 груп за критерієм – «емоційно-негативні», «емоційно-нейтральні», «емоційно-позитивні» відповіді.

Результати які ми отримали під час нашого дослідження можна детально побачити які наведені в Додатку Г.

2.2. Інтерпретація та аналіз отриманих даних дослідження

Дослідження та вивчення результатів опитувальника А. Мехрабіана вказує на їх результат наступне – дивіться (рис. 2.1.).

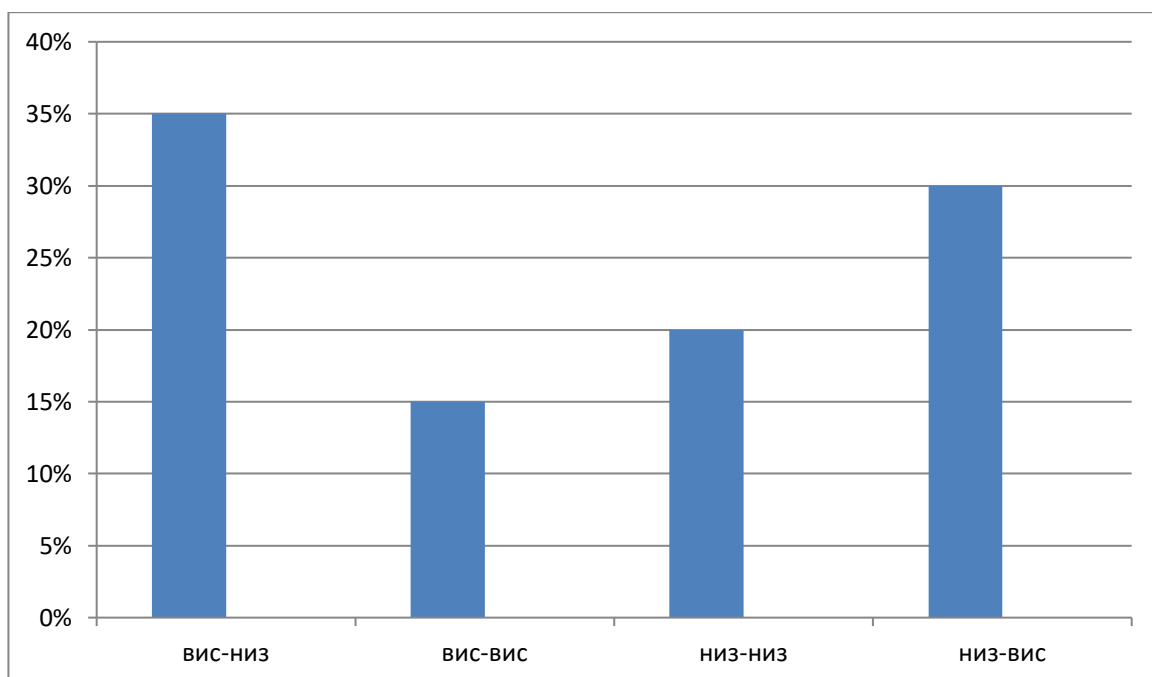


Рис.2.1. Відсоткове значення результату співвідношення мотивів за опитувальником на афіліацію А. Мехрабіана

Відсоткове значення даної методики показало нам наступні результати в яких як бачимо, на рівні 35% перевагу мають показники «хай-низький». Які вказують на перевагу намагання бути прийнятим групою старшокласників. Виявляється, цей мотив переважає, хоч і незначно, страх бути відкинутим цією групою – нарівні 30% і переживання внутрішнього конфлікту, можливо, дискомфорт від прийняття або страх бути відкинутим.

На нашу думку, це може свідчити про конструктивне, і не просто захисне прагнення, а про зацікавленість і, зрештою, спробу усвідомити свою приналежність до значимої для школярів групи. Мабуть, ця значущість групи впливає таким чином, що вона обумовлює і формує власну привабливість для старшокласника, тому що інакше це важко було пояснити. Крім того, атракція передбачає реалізацію цієї атракції в узгоджених діях, іншими словами – прагнення до прийняття реалізується не тільки в емоційно-ціннісному забарвленні, а й, швидше за все, в площині конкретних дій щодо власної причетності до група, прийняття іншими.

Афіліація, у свою чергу, також передбачає бажання бути в групі, товаристві інших людей, реалізацію бажання зблизитися з людьми, встановити емоційно значущі стосунки. На нашу думку, досить кількісно близькими є результати, отримані за показниками «високий-низький» – 35% та «низький-високий» – 30%.

Це можна пояснити тим, що бажання бути прийнятим у значущу групу і страх бути відкинутим, як правило, взаємообумовлені і взаємопередбачувані. Безсумнівно, прагнення до прийняття передбачає більшу участь у розвитку, принаймні, тих рис і здібностей, які є важливими або визначальними для цінностей даної групи.

Страх бути відкинутим за щось інше сильніше блокує, гальмує розвиток (хоча для деяких може бути і мотиватором). Але ці два мотиви вказують на цінність і важливість причетності для старшокласника. Наступні результати представлені на (рис.2.3.).

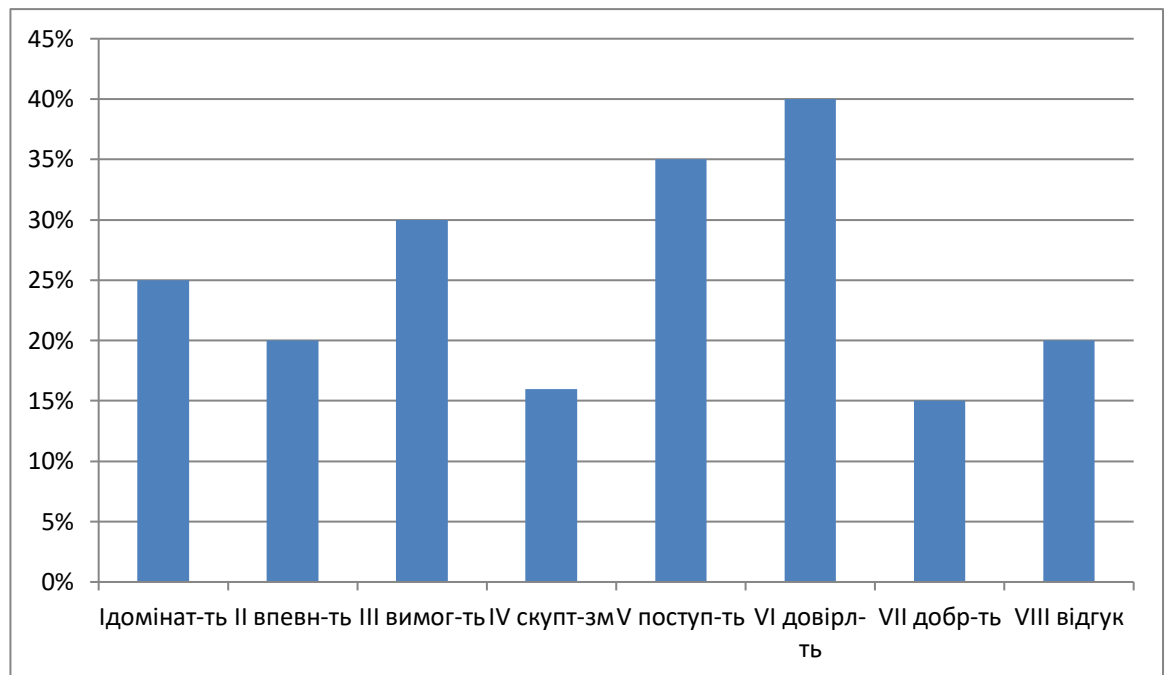


Рис. 2.3. Відсоткове значення результатів за методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі (сукупні показники третього ступеня за 8 тенденціями)

Варто зазначити, що, згідно з VI трендом, довірливість у самооцінці школярів набрала найвищого показника у найвищому, третьому ступені. На нашу думку, такий вияв цієї тенденції є свідченням того, що перехід міжособистісних стосунків у старшому шкільному віці з часом є більш глибоким рівнем і має свою важливість. Він вимагає великої активності, відповідальності та є важливим у розвитку старшокласників.

Даний етап розвитку стає основною частиною спілкування на інтимно-особистісному рівні, основною метою якого є розуміння і саморозкриття. Тому, як нам здається, довіра стає важливою і необхідною умовою для старшокласників, адже спілкування та взаємодія з однолітками набуває для них значного значення. Тобто можна говорити про наступне пояснення: якщо в певному віці (у старшій школі, як у нашому випадку) один із видів діяльності – інтимно-особистісне спілкування з однолітками – набуває більш

важливого (і ціннісного) значення, то, як і раніше, у шкільному віці один із видів діяльності – інтимно-особистісне спілкування з однолітками – набуває більшого значення. тоді це може визначити попит на рису чи якості, які така комунікація здатна забезпечити та продемонструвати.

Також слід відмітити високі показники прояву довіри, благонадійності оточуючих та бажання бути прийнятим за методикою афіліації А. Мехрабіана. Тобто бажання, щоб людину прийняли, а не відкинули, щоб вона стала частиною спільноти, передбачає її власне відверте та глибоке розкриття водночас із проявом доброзичливості та інтересу до інших. Тому довіра і бажання бути прийнятими тісно пов'язані. Також досить тісний зв'язок між довірою та привабливістю (афіліацією).

Вважаємо, що частковим підтвердженням припущення про роль довіри як привабливості може бути той факт, що ЧЕТВЕРТИЙ тренд за результатами методики Т. Лірі – «скептицизм-скептицизм-упертість-негативізм-характеризує недовіру, підозрілість, ревності», образливість, злостивість» – нарівні 16%, один із найнижчих показників.

Там, де досягається високий рівень довіри, буде менше скептицизму, підозрілості та недовіри. На нашу думку, таке співвідношення результатів є логічним, оскільки ці якості, як бачимо, ускладнюють спілкування, взаємодію, прояв тяжіння та афіліації.

Також за методикою Т. Лірі ми встановили, що показник «дружелюбність» переважає над показником «домінантність» – у 23 старшокласників, а показник «домінантність», навпаки, переважає у 17 старшокласників з 40.

Дружба в цьому сенсі передбачає більш інтенсивне, відверте та відкрите спілкування, що зменшує ймовірність домінування.

Одночасно з проявами тяжіння таке більш рівноправне спілкування передбачає і реалізується в більш глибоких проявах довіри. Тому що дружелюбність передбачає більш-менш симетричне, приблизно однаковою мірою, розкриття один одному. У свою чергу, розголошення означає довіру.

Причому не лише для важливості зберігання конфіденційності (вагомо для старшокласників), а й для своєрідної підтримки однолітка в його подальшому розкритті – «якщо зміг я, то й ти». Таким чином, довіра особливим чином переплітається з потягом. Хоча поняття тяжіння ширше по відношенню до довіри, вони діють в єдності і взаємно підсилюють один одного.

Наступними результатами, на які ми звернемо увагу, це ті, які ми отримали при дослідженні діагностики довіри за шкалою М. Розенберга. Більш детальніше результати на даному етапі дослідження можна побачити на (рис. 2.4.).

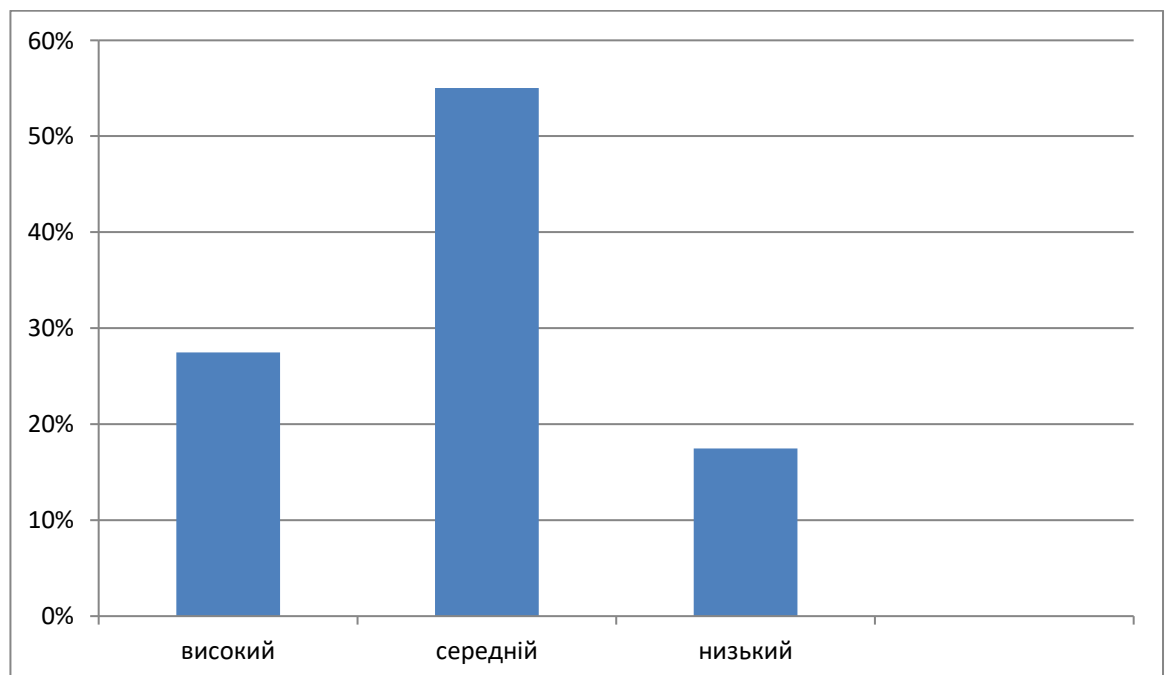


Рис. 2.4. Відсоткове значення співвідношення рівнів показників довіри за шкалою М. Розенберга

Середні показники рівня, що становить – 55% значно переважають два інших. Є й досить високі показники високого – майже третина, а саме – 27,5%.

Загалом середній та високий рівні становлять – 82,5%.

Високий показник таких результатів, на нашу думку, показує та підтверджує припущення про те, що для старшокласників довіра є досить вагомою і впливає на їх внутрішні характеристики, для прикладу за попередньою методикою.

Підтвердження попередніх результатів є результати, отримані методикою незакінчених речень, які наведені на (рис.2.5.).

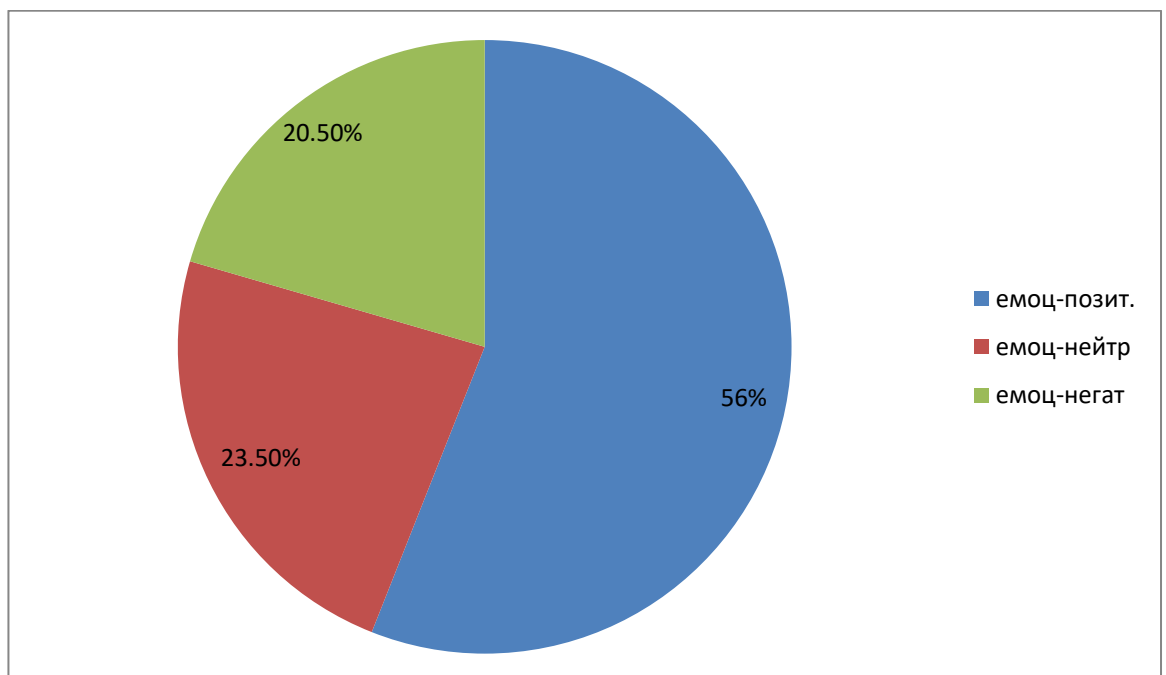


Рис. 2.5. Відсоткове значення співвідношення емоційно-позитивних, емоційно-нейтральних та емоційно-негативних відповідей стосовно довіри

З даного рисунка можна побачити, що у досліджуваних емоційно-позитивні значення, що становить 56% не тільки значно переважають емоційно-нейтральні, що становлять 23,5% та емоційно-негативні, що становлять 20,5% відповіді окремо, але характерно також переважають їх суму. Така висока оцінка довіри до себе та власної довіри до людей є продовженням і підтвердженням достатньо високих показників довіри, отриманих попередніми методиками.

Ми оцінили 2 закінчення речення щодо довіри:

1. «Мені довіряють, тому що...»
2. «Я довіряю людям за...»

Під час аналізу та обробки результатів ми помітили, що у відсотковому значенні майже нічого не змінилося, однакові – 22 і 23 відповіді відповідно в емоційній і позитивній частині. Такий розподіл заслуговує на увагу, оскільки може бути своєрідним свідченням загальновідомого положення про те, що людина будує власну довіру до інших так само, як інші довіряють їй. Вірніше, в тій мірі, в якій вона це оцінює.

Подібним чином опрацьовувалися відповіді щодо оцінки мотивів і факторів схвалення, привабливості інших у собі та прояву такої оцінки в інших. Результати представлені більш детально на (рис.2.6.).

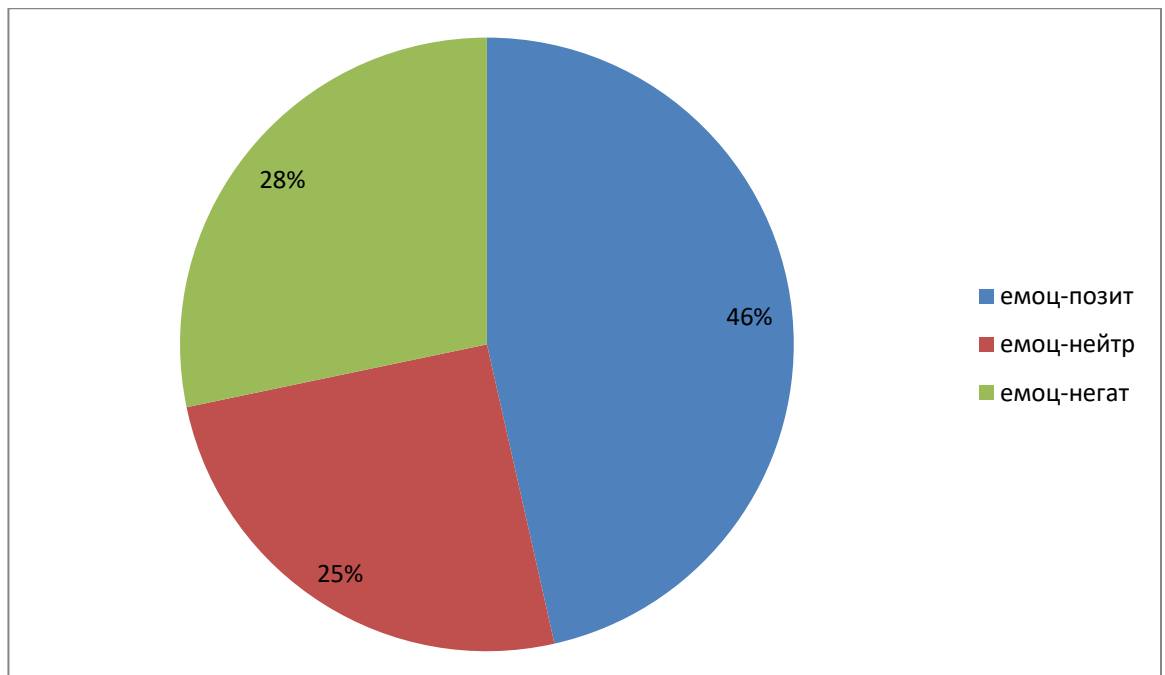


Рис. 2.6. Відсоткове значення співвідношення емоційно-позитивних, емоційно-нейтральних та емоційно-негативних відповідей стосовно привабливості

Аналізуючи результати на даному етапі уже не так значно, але відносно емоційно-нейтральних, що становить – 25% та емоційно-негативних, що становить – 28% відповідей досліджуваних переважають емоційно-позитивні, що становить – 46%.

Отже, як бачимо, доброзичливе ставлення до оточуючих і їх позитивна схвальна оцінка значною мірою співвідносять один з одним.

Але крім того, високий рівень власної довіри до оточуючих і довіри до себе з боку інших співвідносяться з позитивною оцінкою оточуючих і себе в їхніх очах, визначаючи їх «привабливість» для старшокласників.

Привабливість, яку відзначили старшокласники, означає, на наш погляд, не лише позитивну оцінку, а й бажання бути поруч, разом. Довіра та міра атракції старшокласників залежить від середовища в якому він зростає.

ВИСНОВКИ

Поняття довіри, як психологічна настанова людини по відношенню до навколишнього світу, розглядається виключно в психологічній або соціально-психологічній площині. Для вивчення цього явища використовуються різні підходи.

На даному етапі розвитку відбувається включення молодих людей у доросле життя з його нормами та правилами. У цілому цей період у житті людини характеризується впевненістю в собі, життєрадісністю та здатністю до високої самооцінки. Підсилюється суспільна спрямованість особистості. Мають місце власні оцінки тих чи інших явищ дійсності, поглядів і думок.

У старшому шкільному віці міжособистісне спілкування і взаємодія з однолітками відіграє провідну роль на основному етапі формування підростаючої особистості, а проблеми, що виникають у процесі навчання, найчастіше пов'язані з проблемами старшокласників у стосунках з однолітками.

Крім того, незважаючи на стрімке дорослішання, сучасний молодий людина прагне знайти собі супутницю, яка б завжди підтримувала і зберігала таємниці. Але відчуваючи велику потребу в емоційній підтримці з боку однолітків, він сам не завжди може її задовольнити.

Переживання потреби в емоційній підтримці та близькості може усвідомлюватися і проявлятися у формі прихильності, симпатії, дружби та любові, які є основними рівнями тяжіння.

Довіра постає як маркер, своєрідний знак по відношенню до когось, кому можна відкритися, поділитися своїми секретами життя і стосунків – проявити потяг. І якщо результатом довіри і її перевірки є зміцнення і підтвердження переконання про бажаність проявів потягу в майбутньому, то в подальшому воно матиме більш-менш стійкий вплив на його прояви.

Дуже бурхливо відбувається ріст самосвідомості. Юнацтво самокритичне і критичне до оточуючих. Провідна діяльність – навчально-професійна.

Усі новоутворення пізнавальних процесів закінчились у підлітковому віці, а в юності йде зміцнення й удосконалення того, що вже склалось. Серед особистісних новотворів найбільш важливими є почуття дорослості, необхідність самовизначення (вибір професії й життєвого шляху), формування світогляду та самостійності суджень, прагнення до самовиховання.

Основні потреби цього віку: звільнитись від контролю й оцінок дорослих; спілкуватися з «обраними» дорослими та з однолітками протилежної статі.

У ході роботи над темою та проблемами дослідження ми дослідили наступне:

1. Міжособистісна взаємодія однолітків у старшому шкільному віці має особливе і важливе значення і набуває прояву довіри та привабливості.

2. Для старшого школяра характерні високі показники мотивів прояву тяжіння (афіліації): бажання причетності, прояв комунікабельності та доброзичливості – він виступає лідером для цього віку.

3. Старші підлітки високо цінують довіру як до ровесників так і до себе, так і прояв власної довіри до них. Це підкреслює довірливість як цінну характеристику представника цієї вікової категорії, а також важливість реалізації власних прагнень до дружелюбності, комунікабельності, зближення завдяки довірі.

4. Довіра є проявом атракції, оскільки результати корелюють, тобто є високі показники як довіри, так і атракції. Потяг реалізується через довіру, підкріплюється нею і проявляється нею.

Викладене дозволяє стверджувати, що довіра є соціально-психологічним феноменом, який можна представити як одну з умов соціалізації особистості.

Взагалі довіра є засобом гармонізації стосунків людини зі світом і самою собою.

Важливим є пошук конкретних засобів і методів навчання і вироблення оптимального співвідношення довіри до себе і довіри до світу.

Як бачимо, довірче спілкування відіграє важливу роль як фактор, що визначає взаємини людей практично у всіх соціальних ситуаціях і соціальних інститутах: у сім'ї, школі, університеті, на роботі тощо. Велике значення воно має у формуванні відносин між батьками і дітьми, у шлюбно-сімейних відносинах, у взаєморозумінні між учителем і учнем, лікарем і пацієнтом, керівником і підлеглим, психологом та клієнтом.

Таким чином, високорозвинені соціально-психологічні функції довіри між членами групи завжди матимуть важливі наслідки для життя та функціонування.

У зв'язку з цим можна вважати, що підтвердилася гіпотеза – довірає проявом потягу (атракції).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Агачева Ю.А. Рефлексія міжособистісної атракції як механізм регулювання діяльності : дис. на здоб. наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.01 – Загальна психологія, історія психології; Інститут психології імені Г. С. Костюка. Київ, 2015. 213 с.
2. Агачева Ю.А. Теоретичний аналіз розуміння атракції у спільно-розподільній діяльності / Ю.А. Агачева, О.В. Неннова // Таврійський вісник освіти. – 2016. - №4. – С. 271-274.
3. Андрущенко Г.І. Міждисциплінарний характер поняття довіри / Г.І. Андрущенко // Вісник Львівського університету. Серія: Соціологічна. – 2013. – Вип.7. – С. 69-76.
4. Андрущенко Г.І. Соціологічний характер вивчення довіри на міжособистісному рівні соціальності / Г.І. Андрущенко // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики. – 2016. – Вип. 71. – С. 6-14.
5. Анпілова Д.В. Психологічне значення довіри для самоактуалізації особистості в період ранньої дорослості // Д.В. Анпілова // Проблема сучасної психології. – 2016. – Вип. 33. – С. 34-46.
6. Булах І. С, Долинська Л. В. Психологічні аспекти міжособистісної взаємодії викладачів і студентів. Навчально-методичний посібник. – К.: НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2002. – 114 с.
7. Василюк Н.М. Довіра як підґрунтя толерантності у психолого-педагогічній взаємодії / Н.М. Василюк // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна. – 2012.– Вип.1.– С.114-121.
8. Власова О.І. Педагогічна психологія: Навч. посібник – К.: Либідь, 2005. – 400 с.

9. Волошина В.В., Долинська Л.В., Ставицька С.Щ., Темрук О.В. Загальна психологія: Практикум: Навч. Посібн. – 7-ме вид. – К.: Каравела, 2019. – 280 с.
10. Галицький В.М. Соціально-психологічний словник / уклад. В.М. Галицький, О. В. Мельник, В. В. Синявський. Київ : ТОВ „ВІТУС”, 2004. 250 с.
11. Гірняк А. Н. Психологічні прийоми формування атракцій як способи налагодження освітньої взаємодії / А. Гірняк. – Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. – Житомир: Видавництво ЖДУ ім. І. Франка, 2018. – Т. XI. Психологія особистості. Психологічна допомога особистості. – Випуск 18. – 346 с.
12. Гірняк А.Н. Психологічні прийоми формування атракцій як способи налагодження освітньої взаємодії. Актуальні проблеми психології: зб. наук.праць Ін-ту психології ім. Г.С. Костюка НАПНУ. 2018. Т.1: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія. Вип. 50. С. 50-57.
13. Гоч Р. Чинники довіри: концептуалізації та гіпотези /Р. Гоч // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2013. – №3.-С.45-72.
14. Гуменюк О. Самотворення Я-концепції за модульно-розвивальної оргсистеми. Психологія і суспільство. 2001. №2. С. 36–76. 68
15. Гуменюк О.Є. Спонтанно-духовна організація Я-концепції універсума: Лекція. Тернопіль: Економічна думка, 2003. 40 с.
16. Гуцуляк Н.М., Матейчук Н.Г. Психологія. : навч. посіб. / Уклад. : Н.М. Гуцуляк, Н.Г. Матейчук . – Чернівці : Технодрук, 2014. – 300 с.
17. Драганова Ю.В. Феномен атракції у психологічній літературі / Ю.В. Драганова // Науковий часопис національного педагогічного університету імені М.П.Драгоманова. Серія 12: Психологічні науки. – 2017. – Вип. 5. – С. 12-19.

18. Єрмакова Н.О. Проблема довіри до себе у психоаналітичних концепціях розвитку особистості / Н.О. Єрмакова // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія: Психологія. – 2011. - №937, вип. 45. – С.82-85.
19. Єрмакова Н.О. Психологічні особливості довіри до себе як складова професійної культури майбутніх практичних психологів / Єрмакова Н.О. // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 12: Психологічні науки. – 2012. – Вип. 39. – С. 211-217.
20. Засєкіна Л.В. Основи психології та міжособове спілкування : навч. посіб. / Л.В. Засєкіна, Т.В. Пастрик. – 2-е вид. К. : ВСВ «Медицина», 2018. – 216 с.
21. Зливков В.Л. Атракція як чинник єдності процесів виховання, розвитку й навчання у гармонізації спільно розподільної діяльності / В.Л. Зливков, Ю.А. Агачева // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2010. – №1. – С. 105-108.
22. Зорій Н. Роль методології в соціальній психології на сучасному етапі її розвитку : научное издание / Н. Зорій // Наук. вісн. Чернів. ун-ту: 36. наук, праць. – Чернівці : Рута, 2005. – Вип. 264-265:
23. Ільїна Н.М. Загальна психологія: теорія та практикум : навчальний посібник / Н.М. Ільїна, С.О. Мисник. – Суми : Університетська книга, 2020. – 352 с.
24. Канівець Т.М. Лекційний матеріал до курсу «Спецпрактикум з соціальної психології»: Навчальний посібник для студентів ВНЗ. – Чернівці, 2016. – 132 с.
25. Канівець Т.М. Практичний матеріал до курсу «Спецпрактикум з соціальної психології»: Навчальний посібник для студентів ВНЗ. – Чернівці, 2016. – 112 с.

26. Канівець Т.М., Матейчук Н.Г., Фесун Г.С. Психологія. Теоретичний та практичний аспекти : Навчальний посібник для студентів ВНЗ. Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2019. 260 с.
27. Кащенко О.В. Професійна самооцінка особистості: огляд стану проблеми в сучасних дослідженнях [Текст] / О. В. Кащенко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Соціологія. Психологія. Педагогіка. – К. : КНУ, 2007. Скрипченко, Вип. 27-28 . – С. 111-114.
28. Кінаш І.П. Аналіз теоретичних підходів до вивчення проблеми атракції як соціально-психологічного феномену / І.П. Кінаш // Вісник Одеського національного університету. Психологія. – 2013. – Т. 18, Вип. 22(2). – С. 59-67.
29. Коваленко А.Б., Корнєв М.Н. Соціальна психологія: підручник. – К., 2006. – 400 с.
30. Коваленко О.Г. Атракція як феномен міжособистісного спілкування. Практична психологія та соціальна робота. 2007. №2. С.44-48.
31. Коваленко О.Г. Розвиток емпатії та атракції майбутнього педагога як умов професійного спілкування : дис. на здобуття наукового ступеня канд. психол. наук : 19.00.07 – Педагогічна та вікова психологія. Київ, 2004. 226 с.
32. Коваленко О.Г. Розвиток емпатії та атракції майбутнього педагога як умов професійного спілкування [Текст]: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. психол. наук : 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія / Коваленко Олена Григорівна; Ін-т пед. і психол. проф. освіти АПН України. – К., 2004. – 21 с.
33. Коваленко О.Г. Чинники атракції у міжособистісному спілкуванні. Практична психологія та соціальна робота. 2008. № 9. С. 1317.
34. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія. – К., 1995.
35. Коцан І.Я., Ложкін Г.В., Мушкевич М. І. Психологія здоров'я людини: [за ред. І. Я. Коцана]. – Луцьк : РВВ “Вежа” Волин. нац. ун-ту імені Лесі Українки, 2011. – 316 с.

36. Кравченко В. Проблема довіри: структурно-функціональна модель / К. Кравченко // Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія. – 2011. – Вип. 16 (2). – С. 250-258.
37. Крюкова О.В. Дослідження довіри до людей і соціальної толерантності як складових соціального розвитку особистості у ранній юності / О.В. Крюкова // Проблеми сучасної психології. – 2014. – Вип. 23. – С. 308-322.
38. Ложкин Г.В. Психология здоровья человека / Г.В. Ложкин, О.В. Носкова, И.В. Толкунова / Под ред. В.И. Носкова. – Севастополь: Вебер, 2003. – 257 с.
39. Максименко С.Д. Особистість починається з любові. Практична психологія та соціальна робота. 2004. № 9. С. 1-8.
40. Максименко С.Д. Психологія у соціальній та педагогічній практиці. – К., 1998.
41. Максименко С.Д., Соловієнко В.О. Загальна психологія. К.: МАУП, 2000. – с.61-62.
42. Москаленко В.В. Психологія соціального впливу. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 448 с.
43. Москаленко В.В. Соціальна психологія: Підручник. – Київ.: Центр навчальної літератури, 2005. – 624с.
44. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. – К.: Лыбидь, 1990. – 191 с.
45. Орбан Л.Е. Етнічна психологія / за ред. Л.Е. Орбан. – Івано-Франківськ, 1994.
46. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія. У двох книгах. Книга 2. Київ. Либідь. 2006. 556 с.
47. Панфилова А.П. Управление впечатлениями о себе: аттракция, асертивность, фасцинация / А.П. Панфилова [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.doctor.kz/content/6640.html>.

48. Полтавець Ю.С. Явище атракції: вияв на різних рівнях. Лінгвістичні дослідження. 2013. №36. С. 201-217.
49. Сердюк Н.І. Атракція як психолого-педагогічна проблема. Збірник наукових праць (Психологічні науки). 2017. № 4. С 31-36.
50. Сердюк Н.І. Вплив психологічних умов формування атракції на міжособистісні стосунки підлітків / Н.І.Сердюк // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Психологічні науки. – 2015. – №2. – С. 125-128.
51. Сердюк Н.І. Формування атракції до однолітків у підлітковому віці: сутність та механізм / Н.І. Сердюк // Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. – 2013. – Вип. 5. – 321 с.
52. Скрипченко О. Загальна психологія / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. – К.: «А.П.Н.», 2001. – с.64-65.
53. Скрипченко О. Загальна психологія / О.Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. – К.: «А.П.Н.», 2001. – с.64-65.
54. Слухинська В. Самореалізація особистості : філософсько-педагогічний аспект [Текст] / Вікторія Слухинська // Науковий вісник Чернівецького університету : зб. наук.пр. – Чернівці : ЧНУ, 2009. – Вип. 471: Педагогіка та психологія. – С 156-162.
55. Столяренко В.В. Психологія 101: факти, теорія, статистика, тести й таке інше. м. Харків, 2012. – 288 р.
56. Супрунець Т.А. Теоретична інтерпретація поняття «структури довіри» / Т.А. Супрунець // Грані. – 2014.- №2. – С. 127-132.
57. Татенко В. О. Психологія впливу: суб'єктна парадигма // Наукові студії із соціальної та політичної психології: 36. статей. – К.: Видавництво «Сталь», 2000. – Вип. 3(6). – С. 14-18.
58. Титаренко Т. М. Як будувати власне майбутнє: життєві завдання особистості: [наук. моногр] / [Т. М. Титаренко, О. Г. Злобіна, Л.А. Лепіхова та ін.]; за наук. ред. Т. М. Титаренко; Національна академія

педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології.
– Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2012. – 512 с.

59. Флемінг К. Говорити легко та невимушено. Як стати приємним співрозмовником / Керол Флемінг; пер. З англ. Ш. Нодя. – Харків : Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2020. – 240 с.
60. Фомічова В. М. Індивідуально-психологічні особливості атракції як фактора психологічної сумісності : дис. ... канд. психол. наук : спец. 19.00.01 – Загальна психологія, історія психології. Київ, 1998. 181 с.
61. Фурман А.А. Психологія смисложиттєвого розвитку особистості : монографія. Тернопіль, 2017. 508 с.
62. Фурман А.А., Фурман А.В. Вчинкова буттєвість особистості: від концепту до метатеорії. Психологія і суспільство. 2018. №1-2. С. 5-26.
63. Фурман А.В. Психодіагностика особистісної адаптованості, вид. 3-є. Тернопіль: Економічна думка, 2013. 64 с.
64. Хурчак А.Е. Психологічні особливості амбівалентності атитюдів у юнацькому віці : дис.. канд. психол. наук : 19.00.07 / А. Е. Хурчак ; НПУ ім. М. П. Драгоманова. – К., 2004. – 254с.
65. Цимбалюк І.М., Яницька О.Ю. Загальна психологія. Модульно-рейтинговий курс для студентів вищих навчальних закладів. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
66. Шамардак Ю.А. Особливості педагогічної атракції / Ю.А. Шамардак // Молодий вчений. – 2016. – №6. – С. 79-83.
67. Шевченко С.В. Сучасні уявлення про феномен довіри до себе / С.В. Шевченко // вісник післядипломної освіти. – 2015.– Вип.15.– С. 264-275.
68. Штуца О.В. Довіра як аспект соціально-психологічного благополуччя особистості / О.В. Штуца // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Психологічні науки. – 2013. – Вип.1. – С. 71-73.

69. Яворский М.В. Загальні теоретичні підходи до розуміння соціально-психологічних функцій довіри / М.В. Яворский // наукові студії з соціальної та політичної психології. – 2011 . – Вип.26. – С.109-117.
70. Яновська С.Г. Психологічні аспекти вимірювання довіри в міжособистісних відносинах / С.Г. Яновська, А.О. Белінська // Вісник Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна. Серія: Психологія. – 2011. – №937, вип.45. – С. 337-338.

ДОДАТКИ

Результати за опитувальником на афіліацію А. Мехрабіаном

| № п\п | СВ | СП | Тип мотивації |
|----------|-----|-----|-----------------|
| 1 | 121 | 102 | високий-низький |
| 2 | 107 | 104 | низький-низький |
| 3 | 98 | 109 | низький-високий |
| 4 | 112 | 110 | низький-низький |
| 5 | 120 | 109 | високий-низький |
| 6 | 118 | 118 | низький-низький |
| 7 | 110 | 125 | низький-високий |
| 8 | 124 | 107 | високий-низький |
| 9 | 132 | 131 | високий-високий |
| 10 | 120 | 109 | високий-низький |
| 11 | 112 | 119 | низький-низький |
| 12 | 140 | 105 | високий-низький |
| 13 | 134 | 121 | високий-низький |
| 14 | 120 | 103 | високий-низький |
| 15 | 112 | 121 | низький-високий |
| 16 | 116 | 132 | низький-високий |
| 17 | 110 | 112 | низький-низький |
| 18 | 108 | 115 | низький-низький |
| 19 | 98 | 127 | низький-високий |
| 20 | 136 | 119 | високий-низький |
| 21 | 121 | 102 | високий-низький |
| 22 | 92 | 132 | низький-високий |
| 23 | 124 | 118 | високий-низький |
| 24 | 120 | 112 | високий-низький |
| 25 | 96 | 102 | низький-низький |
| 26 | 99 | 123 | низький-високий |
| 27 | 121 | 111 | високий-низький |
| 28 | 113 | 124 | низький-високий |
| 29 | 117 | 121 | низький-високий |
| 30 | 125 | 105 | високий-низький |
| 31 | 107 | 121 | низький-високий |
| 32 | 121 | 109 | високий-низький |

| | | | |
|----|-----|-----|----------------|
| 33 | 120 | 107 | високий-низкий |
| 34 | 97 | 110 | низкий-низкий |
| 35 | 98 | 117 | низкий-високий |
| 36 | 99 | 103 | низкий-низкий |
| 37 | 107 | 120 | низкий-високий |
| 38 | 117 | 115 | низкий-низкий |
| 39 | 107 | 120 | низкий-високий |
| 40 | 118 | 117 | низкий-низкий |

*Результати за методикою діагностики міжособистісних стосунків**Т. Лірі (показники домінуючих тенденцій)*

| № п/п | № тенденції | бал | ступінь | домінування | Дружелюбність |
|-------|-------------|-----|---------|-------------|---------------|
| 1 | I | 13 | 3 | 2,3 | 3,5 |
| 2 | V | 14 | 3 | 3,1 | 4,8 |
| 3 | VI | 12 | 3 | 2,3 | 3,5 |
| 4 | II | 11 | 3 | 4,6 | 3,1 |
| 5 | IV | 13 | 3 | 3,8 | 2,3 |
| 6 | VIII | 12 | 3 | 6,7 | 4,6 |
| 7 | V | 14 | 3 | 7,6 | 3,8 |
| 8 | VII | 13 | 3 | 4,8 | 6,7 |
| 9 | VI | 15 | 3 | 3,9 | 7,6 |
| 10 | IV | 13 | 3 | 5,3 | 4,8 |
| 11 | II | 15 | 3 | 2,1 | 3,9 |
| 12 | I | 16 | 3 | 3,5 | 5,3 |
| 13 | VI | 14 | 3 | 3,1 | 2,1 |
| 14 | IV | 15 | 3 | 2,3 | 3,5 |
| 15 | I | 16 | 3 | 4,6 | 3,1 |
| 16 | V | 13 | 3 | 3,8 | 2,3 |
| 17 | VI | 12 | 3 | 6,7 | 4,6 |
| 18 | II | 14 | 3 | 7,6 | 3,8 |
| 19 | IV | 15 | 3 | 4,8 | 6,7 |
| 20 | VIII | 13 | 3 | 3,9 | 7,6 |
| 21 | V | 14 | 3 | 4,8 | 5,3 |
| 22 | VII | 12 | 3 | 2,1 | 3,9 |
| 23 | VI | 11 | 3 | 5,7 | 5,3 |
| 24 | IV | 13 | 3 | 3,5 | 2,1 |
| 25 | II | 12 | 3 | 7,1 | 3,5 |
| 26 | I | 14 | 3 | 3,5 | 3,6 |
| 27 | VI | 13 | 3 | 3,1 | 2,3 |
| 28 | IV | 15 | 3 | 2,3 | 4,6 |
| 29 | I | 13 | 3 | 3,8 | 4,6 |
| 30 | V | 15 | 3 | 3,8 | 6,7 |
| 31 | VI | 16 | 3 | 6,7 | 7,6 |
| 32 | II | 14 | 3 | 7,6 | 4,8 |

| | | | | | |
|----|------|----|---|-----|-----|
| 33 | IV | 15 | 3 | 4,8 | 3,9 |
| 34 | VIII | 16 | 3 | 3,9 | 5,3 |
| 35 | V | 13 | 3 | 5,3 | 2,1 |
| 36 | VII | 12 | 3 | 2,1 | 7,3 |
| 37 | VI | 14 | 3 | 5,5 | 8,5 |
| 38 | IV | 15 | 3 | 8,2 | 4,1 |
| 39 | II | 15 | 3 | 8,5 | 8,9 |
| 40 | I | 16 | 3 | 2,1 | 5,1 |

ДОДАТОК В

Результати за шкалою М. Розенберга

| № п\п | Ранговий бал | рівень |
|-------|--------------|----------|
| 1 | 1 | низький |
| 2 | 3 | високий |
| 3 | 3 | високий |
| 4 | 3 | високий |
| 5 | 2 | середній |
| 6 | 1 | низький |
| 7 | 1 | низький |
| 8 | 3 | високий |
| 9 | 1 | низький |
| 10 | 2 | середній |
| 11 | 2 | середній |
| 12 | 3 | високий |
| 13 | 1 | низький |
| 14 | 3 | високий |
| 15 | 3 | високий |
| 16 | 2 | середній |
| 17 | 2 | середній |
| 18 | 1 | низький |
| 19 | 2 | середній |
| 20 | 2 | середній |
| 21 | 2 | середній |
| 22 | 1 | низький |
| 23 | 3 | високий |
| 24 | 2 | середній |
| 25 | 3 | високий |
| 26 | 2 | середній |
| 27 | 1 | низький |
| 28 | 1 | низький |
| 29 | 3 | високий |

| | | |
|----|---|----------|
| 30 | 1 | низький |
| 31 | 2 | середній |
| 32 | 2 | середній |
| 33 | 3 | високий |
| 34 | 1 | низький |
| 35 | 3 | високий |
| 36 | 3 | високий |
| 37 | 2 | середній |
| 38 | 2 | середній |
| 39 | 1 | низький |
| 40 | 2 | середній |

ДОДАТОК Г

Результати за методикою «Незакінчені речення»

| | Незакінчене речення | Кіл-ть емоційно- позитивних | Кіл-ть емоційно- нейтральних | Кіл-ть емоційно- негативних |
|----|--|-----------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| 1. | «Мені довіряють, тому що...» | 22 | 10 | 7 |
| 2. | «Я довіряю людям за...» | 23 | 9 | 6 |
| 3. | «В людях мене приваблює...» | 17 | 11 | 10 |
| 4. | «Іншим людям у мені подобається...» | 21 | 9 | 8 |