

ІНСТИТУТІ ПСИХОЛОГІЇ ІМЕНІ Г.С. КОСТЮКА НАПН УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

ІЛЬІН МИХАЙЛО ВІКТОРОВИЧ

УДК 159.923-056.3(043.5)

ДИСЕРТАЦІЯ
**ПСИХОЛОГІЧНИЙ ІНФАНТИЛІЗМ ЯК ЧИННИК
САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ**

19.00.01 «Загальна психологія, історія психології»

Галузь знань 05 – Соціальні та поведінкові науки / 053 – Психологія

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Науковий керівник: **Луньов Віталій Євгенович**, кандидат
психологічних наук, доцент

Луцьк – 2020

АНОТАЦІЯ

Ільїн М. В. Психологічний інфантилізм як чинник самопрезентації особистості. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук за спеціальністю 19.00.01 – загальна психологія, історія психології (053 – Психологія). – Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк, 2020.

У дисертації представлений теоретичний та емпіричний аналіз проблеми інфантилізму, визначено головні підходи до її дослідження. Вивчено феномен інфантилізму в медико-психологічній літературі та розглянуті соціально-психологічні чинники розвитку інфантилізму.

На теоретико-методологічному рівні узагальнено основні підходи до проблеми психологічного інфантилізму особистості, чинників та моделей самопрезентації. Внаслідок історико-психологічного аналізу виокремлено клінічний та психологічний підходи до вивчення інфантилізму. Як глибинно-психологічне утворення психологічний інфантилізм розглядається в контексті просоціальної поведінки суб'єкта та у зв'язку з культурно-історичною обумовленістю.

Визначено культурно обумовлені предиспозиції самопрезентації, відповідно до яких персону виступає стрижневою структурою суб'єкта, що задає загальний напрям самоорганізації та самовдосконалення. Зазначено, що особистість задає напрям руху, а суб'єкт – його конкретну реалізацію через координацію вибору цілей і ресурсів індивідуальності. Відтак самопрезентація є процесом управління уявленням або враженням про себе в оточення.

На емпірико-діагностичному рівні визначено психологічні механізми самопрезентації особистості, обумовленої предиспозиціями психологічного інфантилізму:

- запропоновано за результатами експертного оцінювання модель психологічного інфантилізму як чинника самопрезентації особистості; емпірично доведено функціональну обумовленість психологічного інфантилізму та моделей самопрезентації особистості, що визначається специфікою стратегій і тактик самопрезентації, особистісними предиспозиціями, напруженістю механізмів психологічних захистів та полімодальністю Я;

- за результатами кроскультурного дослідження розроблено емпіричні моделі психологічного інфантилізму представників різних культурних традицій, в яких інфантилізм визначається такими патернами: «Всемогутня категоризація (категоричність)», «Нарцисична домінантна ворожість», «Реактивна відповідальність», «Соціальна бажаність» (корейська культура); «Перфекціоністська демонстративність», «Просоціальна нейротична бажаність», «Інтроєктивна церемоніальність», «Ідеалізація-дисоціювання», «Екстравертивна дієвість» (японська культура); «Популістична експансивність», «Іміджева конкретність», «Правильність – раціональна альтруїстичність», «Цинічність» (американська культура), «Інфантильна крайнісна хвалькуватість», «Проективна іпохондрична залежність», «Ідеалістичність», «Поміркованість», «Ідеалізація-регрес» (українська культура); доведено їх специфічну культурну обумовленість;

- *уточнено* на засадах культурно-історичного підходу поняття психологічного інфантилізму та самопрезентації особистості як складних патернів поведінки в колективній (інтерпсихологічна функція) та внутрішній (інтрапсихологічна функція) формах;

- *удосконалено* наукові уявлення про взаємообумовленість психологічного інфантилізму комплексом механізмів психологічних захистів

та полімодальністю Я; розуміння кроскультурної обумовленості моделей самопрезентації особистості.

- подальшого розвитку набули положення щодо особистісної predisпозиції та культурної обумовленості суб'єктної самопрезентації.

Порівняльний аналіз *моделей психологічного інфантилізму* дав змогу визначити такі диференціальні узагальнення:

- підлещування, перебільшення своїх досягнень, вибачення із запереченням відповідальності та самовихваляння в групі представників корейської культури безперечно мають більший вплив на інші показники та вагу в діагностуванні інфантилізму людини;

- в групі представників японської культурної традиції це: нейротизм, виправдання з запереченням відповідальності та приємність;

- в групі представників американської культурної традиції – сублімація, сумлінність, благання;

- в групі української культурної традиції це виправдання з прийняттям відповідальності, перебільшення своїх досягнень, негативна оцінка інших, соматизація.

Встановлено *розподіл захисних стилів самопрезентації*, зокрема пасивної агресії, придушення, сублімації, гумору, заперечення, проєкції, всемогутності, фантазії. Доведено, що серед представників японської культурної традиції найбільше виражений стиль захисту – скасування; відповідно американської – альтруїзм, інтелектуалізація, розділення себе; української – пасивна агресія, реакція формування, заперечення, знецінення інших, ізоляція, споживання, регресія та післядія. Визначено, що корейцям, американцям та українцям притаманне полімодальне Я–авторське.

Шляхом кроскультурного емпіричного дослідження доведено, що структура інфантильної поведінки визначається передусім культурною обумовленістю, стратегіями та тактиками самопрезентації особистості й механізмами захисту.

Відповідно до отриманих моделей розроблено та впроваджено в практику психологічного консультування програму соціально-психологічного тренінгу корекції інфантильних якостей особистості, серед завдань якої постає розвиток здатності особистості: навчитись приймати рішення та відповідати за них, сприяння становленню самопізнання і самовдосконалення; виховання емоційно-вольового аспекту, визнання власних помилок, відпрацювання навичок зрілої самопрезентації та асертивних механізмів захисту тощо.

Розроблено програму соціально-психологічного тренінгу з корекції інфантилізму особистості та розвитку адекватних моделей самопрезентації.

Розкрито перспективи подальших наукових пошуків, які полягають у реалізації засад дослідження в заходах інформальної та неформальної освіти дорослих, етнокультурних досліджень, громадянської активності молоді тощо.

Ключові слова: особистість, структура особистості, інфантилізм, самопрезентація, захисні механізми, кроскультурний аналіз.

ANNOTATION

Ilin M.V. Psychological infantilism as a factor in personality self-presentation. - Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

The dissertation on competition of a scientific degree of the Candidate of Psychological Sciences (Doctor of Philosophy) on a specialty 19.00.01 - the General Psychology, History of Psychology (053 - Psychology). - Lesya Ukrainka Volyn National University, Lutsk, 2020.

The dissertation presents a theoretical and empirical analysis of the problem of infantilism, identifies the main approaches to its study. The phenomenon of

infantilism in the medical and psychological literature is studied and the socio-psychological factors of infantilism development are considered.

At the theoretical and methodological level, the main approaches to the problem of psychological infantilism of the individual, factors and models of self-presentation are generalized. As a result of historical and psychological analysis, clinical and psychological approaches to the study of infantilism are distinguished. As a deep psychological formation, psychological infantilism is considered in the context of the prosocial behavior of the subject and in connection with the cultural and historical conditioning.

The culturally conditioned predispositions of self-presentation are determined, according to which the person acts as the core structure of the subject, which sets the general direction of self-organization and self-improvement. It is noted that the individual sets the direction of movement, and the subject - its specific implementation through the coordination of the choice of goals and resources of the individual. Thus, self-presentation is a process of managing the idea or impression of oneself in the environment.

At the empirical-diagnostic level the psychological mechanisms of self-presentation of the personality caused by predispositions of psychological infantilism are defined:

- a model of psychological infantilism as a factor of self-presentation of personality is proposed based on the results of expert evaluation; the functional conditionality of psychological infantilism and models of self-presentation of personality is empirically proved, which is determined by the specifics of strategies and tactics of self-presentation, personal predispositions, intensity of mechanisms of psychological defenses and polymodality I;

- based on the results of cross-cultural research, empirical models of psychological infantilism of representatives of different cultural traditions have been developed, in which infantilism is defined by the following patterns: "Almighty categorization (categoricalness)", "Narcissistic dominant hostility",

"Reactive responsibility", "Social desirability"; "Perfectionist demonstrativeness", "Prosocial neurotic desirability", "Introjective ceremonialism", "Idealization-dissociation", "Extraverted efficiency" (Japanese culture); "Populist expansiveness", "Image specificity", "Correctness - rational altruism", "Cynicism" (American culture), "Infantile extreme boastfulness", "Projective hypochondriac dependence", "Idealism", "Moderation", "Idealism" (Ukrainian culture); their specific cultural conditionality is proved;

- the concept of psychological infantilism and self-presentation of personality as complex patterns of behavior in collective (interpsychological function) and internal (intrapsychological function) forms is specified on the basis of cultural-historical approach;

- improved scientific ideas about the interdependence of psychological infantilism by a set of mechanisms of psychological protection and polymodality I; understanding the cross-cultural conditionality of models of self-presentation of personality.

- further developed provisions on personal predisposition and cultural conditionality of subjective self-presentation.

A comparative analysis of models of psychological infantilism made it possible to identify the following differential generalizations:

- flattery, exaggeration of their achievements, apology with denial of responsibility and self-praise in the group of Korean culture undoubtedly have a greater impact on other indicators and weight in the diagnosis of human infantilism;

- in the group of representatives of the Japanese cultural tradition it is: neuroticism, justification with denial of responsibility and pleasure;

- in the group of representatives of the American cultural tradition - sublimation, honesty, supplication;

- in the group of the Ukrainian cultural tradition it is an excuse with acceptance of responsibility, exaggeration of the achievements, a negative estimation of others, somatization.

The distribution of protective styles of self-presentation, in particular passive aggression, suppression, sublimation, humor, denial, projection, omnipotence, fantasy is established. It is proved that among the representatives of the Japanese cultural tradition the most pronounced style of protection is abolition; respectively American - altruism, intellectualization, self-division; Ukrainian - passive aggression, reaction of formation, denial, devaluation of others, isolation, consumption, regression and aftereffect. It is determined that Koreans, Americans and Ukrainians have a polymodal self-author.

Through cross-cultural empirical research, it is proved that the structure of infantile behavior is determined primarily by cultural conditioning, strategies and tactics of self-presentation of the individual and defense mechanisms.

According to the received models the program of social and psychological training of correction of infantile qualities of the person is developed and introduced in practice of psychological counseling. Among its tasks there is a development of ability of the person: education of emotional-volitional aspect, recognition of one's own mistakes, practice of skills of mature self-presentation and assertive defense mechanisms, etc.

A program of socio-psychological training for the correction of personality infantilism and the development of adequate models of self-presentation has been developed.

The prospects of further scientific research are revealed in the implementation of the principles of research in the activities of informal and non-formal adult education, ethno cultural research, civic activity of young people and more.

Key words: personality, personality structure, infantilism, self-presentation, protective mechanisms, cross-cultural analysis.

Список публікацій здобувача за темою дисертації:

*Статті, надруковані у виданнях, що затверджені як фахові
в галузі психології:*

1. Ільїн М. В. Проблема дослідження інфантильності особистості: медико-психологічні та соціальні чинники. *Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. Київ : ПП Лисенко, 2015. Т. IX. Загальна психологія. Історична психологія. Етнічна психологія. Вип. 8, 343-352.
2. Mykhailo Ilin. How psychological infantilism affects the self-presentation of an individual. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. Київ : Інформаційно-аналітичне агентство, 2018. Том X. Генетична психологія. Вип. 32, 102-111.
3. Ільїн М. В. Кроскультурне дослідження самопрезентації особистості, обумовленої інфантильним радикалом. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. Київ : Інформаційно-аналітичне агентство, 2019. Т. X. Генетична психологія. Вип. 33, 424-434.
4. Ільїн М. В. Моделювання інфантилізму як чинника самопрезентації особистості: кроскультурне дослідження. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. Київ : ПП Лисенко, 2020. Т. IX. Загальна психологія. Історична психологія. Етнічна психологія. Вип. 13, 202-211.

Стаття у міжнародному наукометричному виданні:

5. Iliin M. The Need to Study Psychological Infantilism. *Fundamental and Applied Researches In Practice of Leading Scientific Schools*, 2017, 1 (19), 113-120.

Розділ колективної монографії:

6. Mykhailo Ilin. Psychological Infantilism: History And Modernity. *Innovations in Science: The Challenges of Our Time*. Monograph. Edited by Dei M., Rudenko O., Tsekhmister Ya. & Lunov V. Hamilton : Accent Graphics Communications & Publishing. 2018, 247-261.
7. Mykhailo Ilin. How psychological Infantilism affects the self-presentation of an individual: to the issue of social integration. *Association Agreement: Driving Integrational Changes*. Monograph. Edited by Dei M., Rudenko O., Tsekhmister Ya. Lunov V. Chicago: Accent Graphics Communications. 2019, 745-753.

ЗМІСТ

ВСТУП	14
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО –МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ІНФАНТИЛІЗМУ ТА САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ	
1.1 Феноменологія інфантильності: історико-психологічний дискурс	22
1.2 Соціально-психологічні чинники розвитку інфантилізму	55
1.3 Розвиток особливості прояву інфантилізму в онтогенезі	59
1.4 Самопрезентація особистості: чинники, детермінанти, патерни	66
Висновки до розділу 1	101
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ДИЗАЙН ДОСЛІДЖЕННЯ	
2.1 Організація та основні етапи дослідження психологічного інфантилізму	106
2.2 Методи дослідження психологічного інфантилізму особистості	108
2.3 Модель психологічного інфантилізму як чинника самопрезентації особистості за результатами експертного оцінювання	121
Висновки до розділу 2	127
РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ІНФАНТИЛІЗМУ ЯК ЧИННИКА САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ:	

КРОСКУЛЬТУРНИЙ ПІДХІД

3.1	Узагальнені показники особистісних характеристик досліджуваних груп	131
3.1.1	Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи «корейці»	131
3.1.2	Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи «японці»	140
3.1.3	Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи «американці»	148
3.1.4	Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи «українці»	158
3.1.5	Кроскультурне порівняння 4 груп досліджуваних	168
3.2	Факторний аналіз інфантильної складової особистості	176
3.2.1	Факторний аналіз інфантильної складової особистості в групі «корейці»	177
3.2.2	Факторний аналіз інфантильної складової особистості у групі «японці»	181
3.2.3	Факторний аналіз інфантильної складової особистості у групі «американці»	186
3.2.4	Факторний аналіз інфантильної складової особистості в групі «українці»	192
3.3	Аналіз кореляцій інфантильної складової особистості	200
3.3.1	Аналіз кореляцій інфантильної складової особистості в групі «корейці»	200
3.3.2	Аналіз кореляцій інфантильної складової особистості в групі «японці»	214

3.3.3	Аналіз кореляцій інфантильної складової особистості в групі «американці»	229
3.3.4	Аналіз кореляцій інфантильної складової особистості в групі «українці»	238
	Висновки до розділу 3	247
	ВИСНОВКИ	251
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	255
	ДОДАТКИ	
	ДОДАТОК А	272
	Бланк експертної оцінки поняття «Інфантильність»	
	ДОДАТОК Б	280
	Тренінг для корекції інфантильності особистості	
	Додаток Б.1	305
	Додаток Б.2	313
	Додаток Б.3	319
	СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА	341
	ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЇ	343
	АКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЇ	344

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасні зміни соціальної та економічної сфер в державі, необхідність пошуку інноваційних підходів в багатьох галузях першочергово вимагають від громадян психологічної готовності до змін та нових форм роботи. Але зазвичай державні інституції, за відсутності відповідної державної політики, звертають увагу на психологічну освіту населення, переважно, фрагментарно, лише в окремих проєктах з неформальної освіти.

Сучасне суспільство пост-постмодерну характеризується, передусім, трансформаційними процесами, які супроводжуються суттєвими змінами декларативних цінностей на фоні ригідної модифікації соціальної організації. Відтак, особливого сенсу набуває необхідність узагальнення існуючих та формування нових адекватних моделей соціальної поведінки. Відповідно, посилюється вирішальна роль суб'єктності особистості, яка здатна не тільки брати участь у соціальних змінах, а й реалізовувати їх, орієнтуючись на зрілі патерни та цінності.

Узагальнення світового досвіду реалізації реформ доводить, що втілення значної кількості соціальних проєктів обертається невдачею саме через ігнорування факторів зрілої позиції суб'єктів. Зовнішньо демонстрована байдужість працівників, нездатність витримувати стресові ситуації, уникання відповідальності за рішення, прокрастинація та відсутність проактивного підходу до професійної діяльності визначають необхідність подальших кроскультурних психологічних досліджень особистісних predisposicій.

Зазначена проблема набуває актуальності також в контексті дослідження поведінки великих груп, зокрема професійних організацій, спільнот, етносів тощо. Так, відповідно до звітів південнокорейських інвестиційних компаній, саме «недоросле» ставлення українських

працівників до виконання зобов'язань сприяло уповільненню термінів реалізації проєктів, знижувало якість кінцевого продукту, а іноді й унеможливлювало його випуск загалом. Відповідно, актуалізується проблема співвідношення моделей самопрезентації особистості, декларування поведінкових репрезентантів та її реальної спроможності зріло виконувати свої зобов'язання, зберігати ресурсність та проактивність.

У зв'язку із зазначеним, дослідження феноменології інфантилізму є важливою проблемою когнітивно-поведінкових наук. Оглядовий аналіз численних наукових праць засвідчує складність цього конструкту як на рівні загально-методологічного аналізу, так і на рівні пошуку його емпіричних корелятивів.

Отже, необхідність дослідження інфантильності як особистісного конструкту, який може викривлювати активність суб'єкта й детермінувати відповідні моделі самопрезентації, є актуальною теоретичною проблемою загальної психології, яка, попри свою значущість, не стала предметом окремих монографічних та дисертаційних досліджень.

Проблемою інфантилізму переважно займалися фахівці клінічних напрямів (Г. Антон, Е. Бріссо, В. Грачов, Є. Ісаєва, Е. Ласег, А. Мельникова, Г. Сухарєва та ін.), дослідники з психології та вікової психології (К. Абрахам, Г. Гуг-Гельмут, Є. Ільїн, Є. Кельмішкейт, В. Ковальов, Р. Корбо, М. Савчин, Ю. Форманюк, А. Фройд, З. Фройд, К. Юнг, Т. Яценко та ін.), соціологи, які досліджували таке поняття, як соціальний інфантилізм (Ю. Давидов, Г. Єфімова, З. Орлова, К. Платонов та ін.).

Таким чином, необхідність конкретизації загальнотеоретичних положень психологічного інфантилізму, визначення етно-культуральної обумовленості його проявів, а також необхідність розробки та впровадження в практику психологічної допомоги особистості програм корекції самопрезентації зумовили вибір теми дисертаційного дослідження «Психологічний інфантилізм як чинник самопрезентації особистості».

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертаційна робота виконана в межах комплексних науково-дослідних тем «Діяльнісна самореалізація особистості в освітньому просторі» (номер держреєстрації 0114U000602) та «Психологічні виміри особистісної взаємодії суб'єктів освітнього простору в контексті гуманістичної парадигми» лабораторії психології навчання імені І.О. Синиці Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Тема дисертації затверджена на засіданні вченої ради Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України (протокол № 8 від 25.09.2014 р.) й узгоджена Міжвідомчою радою з координації наукових досліджень з педагогічних і психологічних наук в Україні (протокол № 4 від 26.06.2015 р.).

Об'єктом дослідження є феномен психологічного інфантилізму особистості.

Предмет дослідження — психологічний інфантилізм як чинник самопрезентації особистості.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні й емпіричному вивченні інфантилізму особистості, встановленні його структури та зв'язку із самопрезентацією суб'єкта.

Гіпотези дослідження: функціональна обумовленість психологічного інфантилізму та моделей самопрезентації особистості визначається специфікою стратегій і тактик самопрезентації, особистісними predisposиціями, напруженістю механізмів психологічних захистів та полімодальністю Я; моделі психологічного інфантилізму представників української, японської, корейської та північно-американської культурних традицій мають специфічну культурну обумовленість.

Перевірка гіпотез дослідження та досягнення його мети передбачали розв'язання таких **завдань**:

1. На основі результатів теоретико-методологічного вивчення проблеми узагальнити основні підходи до проблеми психологічного інфантилізму особистості, чинників та моделей її самопрезентації.

2. Розробити за результатами експертного оцінювання модель психологічного інфантилізму як чинника самопрезентації особистості.

3. Емпірично визначити культурно-обумовлені моделі та тактики самопрезентації представників української, японської, корейської та північно-американської культурних традицій.

4. Емпірично узагальнити культурно-обумовлені прояви інфантилізму, механізмів психологічних захистів, особистісних якостей та полімодальності Я представників української, японської, корейської та північно-американської культурних традицій.

5. Розробити кроскультурні моделі психологічного інфантилізму як чинника самопрезентації особистості.

6. Розробити програму соціально-психологічного тренінгу з корекції інфантилізму особистості та розвитку адекватних моделей самопрезентації.

Теоретико-методологічну основу дослідження склали: положення про особистість як активного суб'єкта життєдіяльності й саморозвитку, взаємопов'язані принципи детермінації та суб'єктної активності (К. Абульханова-Славська, Л. Анциферова, М. Боришевський, С. Максименко, С. Рубінштейн, Д. Фельдштейн та ін.), генетико-моделюючий підхід С. Максименка, системно-структурний підхід (Б. Ананьєв, В. Ганзен, Б. Коссов, О. Конопкін, Б. Ломов, В. Юрченко), загальні положення теорії особистості (Є. Ільїн, С. Майєр, М. Селігман, Р. Соломон), її самопрезентації (А. Кононенко, R. Baumeister, E. Goffman, M. Leary & R. Kowalski, B. Schlenker, J. Tedeschi, M. Weigold), зокрема захисного комплексу особистості (А. Бонд, Дж. Вейлант, Р. Плутчик, З. Фройд, А. Фройд).

Методи дослідження: *теоретичні* (порівняння, синтез, моделювання, абстрагування, системний, теоретичного аналізу та узагальнення наукових першоджерел з досліджуваної проблематики); *емпіричні* (тестування із застосуванням методик «Велика п'ятірка» й контекстного реконструювання полімодального Я для визначення особистісних predisposицій інфантилізму; опитувальника перфекціоністської самопрезентації особистості за П. Х'юїттом та Шкали вимірювання тактик самопрезентації (Lee S.-J., Quigley B.) для визначення різних аспектів самопрезентації; опитувальника М. Бонда для вивчення структури психологічних захистів); *методи статистичної обробки даних:* *метод дискретивної статистики* (для опису емпіричних даних, їх систематизації, наочного представлення у вигляді таблиць та графіків, кількісного опису), *факторний аналіз* (виявлення факторів для пояснення структури інфантилізму особистості), *кореляційний аналіз* за допомогою критерію Пірсона (для встановлення зв'язків між особистісними predisposиціями, які обумовлюють прояви інфантилізму та стратегії і тактики самопрезентації). Статистична обробка даних здійснювалась за допомогою SPSS для Windows версія 25.

Організація і база дослідження. Відповідно до поставленої мети та завдань дослідження була сформована дослідницька вибірка. У кроскультурному дослідженні брала участь молодь з чотирьох країн: з Південної Кореї – 53 особи, з Японії – 48, з Сполучених Штатів Америки – 46 і з України – 127, загалом – 274 особи. Середній вік досліджуваних 21 рік. Середній вік корейців складає 22 роки, японців – 19, американців – 22 роки, українців – 21,8 років. Статевий розподіл вибірки: 108 (40%) юнаків та 166 (60 %) дівчат. За сімейним станом усі досліджувані неодружені та не мають дітей.

Наукова новизна дисертаційної роботи полягає в тому, що:

вперше: запропоновано за результатами експертного оцінювання модель психологічного інфантилізму як чинника самопрезентації

особистості; емпірично доведено функціональну обумовленість психологічного інфантилізму та моделей самопрезентації особистості, що визначається специфікою стратегій і тактик самопрезентації, особистісними передиспозиціями, напруженістю механізмів психологічних захистів та полімодальністю Я; за результатами кроскультурного дослідження розроблено емпіричні моделі психологічного інфантилізму представників різних культурних традицій, в яких інфантилізм визначається такими патернами: «Всемогутня категоризація (категоричність)», «Нарцисична домінантна ворожість», «Реактивна відповідальність», «Соціальна бажаність» (корейська культура); «Перфекціоністська демонстративність», «Просоціальна нейротична бажаність», «Інтроєктивна церемоніальність», «Ідеалізація-дисоціювання», «Екстравертивна дієвість» (японська культура); «Популістична експансивність», «Іміджева конкретність», «Правильність – раціональна альтруїстичність», «Цинічність» (американська культура), «Інфантильна крайнісна хвалькуватість», «Проективна іпохондрична залежність», «Ідеалістичність», «Поміркованість», «Ідеалізація-регрес» (українська культура); доведено їх специфічну культурну обумовленість;

уточнено на засадах культурно-історичного підходу поняття психологічного інфантилізму та самопрезентації особистості як складних патернів поведінки в колективній (інтерпсихологічна функція) та внутрішній (інтрапсихологічна функція) формах;

удосконалено наукові уявлення про взаємообумовленість психологічного інфантилізму комплексом механізмів психологічних захистів та полімодальністю Я; розуміння кроскультурної обумовленості моделей самопрезентації особистості.

подальшого розвитку набули положення щодо особистісної передиспозиції та культурної обумовленості суб'єктної самопрезентації.

Практичне значення дисертаційної роботи полягає в тому, що емпіричним шляхом обґрунтовано адекватність апробованого комплексу

діагностичних засобів щодо вивчення психологічного інфантилізму, стратегій, тактик самопрезентації особистості; розроблені моделі інфантильності можуть використовуватися психологами як мішені психокорекційної роботи щодо формування проактивної зрілості особистості, її суб'єктного потенціалу. Основні теоретичні узагальнення можуть бути використані при викладанні навчальних дисциплін «Загальна психологія», «Психологія особистості», «Психодіагностика», «Соціально-психологічний тренінг».

Результати дослідження **впроваджено** в освітній процес Національного медичного університету імені О.О. Богомольця (довідка № 18 від 21.10.2018 р.); Люблинського католицького університету імені Яна Павла II (довідка № 11 від 23.11.2017 р.); Міжнародного класичного університету імені Пилипа Орлика (довідка № 39 від 10.05.2019 р.); в консультативно-психологічну практику ГО «Федерація всесвітнього миру» (довідка № 23 від 14.07.2020 р.); Київського реабілітаційного центру «XXI століття» (довідка № 17 від 11.04.2017 р.); науково-дослідну роботу Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України (довідка № 187-01 від 07.09.2016 р.) та Східноєвропейської федерації наукової аналітики МАНВО (довідка № 17 від 21.12.2018 р.).

Апробація результатів дисертації. Результати дослідження доповідалися на засіданнях лабораторії психології навчання імені І.О. Синиці Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України (2014-2019 рр.), міжнародних та всеукраїнських науково-практичних заходах: II круглому столі із міжнародною участю «Актуальні проблеми експериментальної психології: досвід та перспективи на пошану професора А.І. Шинкарьюка та до 100-річчя заснування Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка» (м. Кам'янець-Подільський, 2016); III міжнародній науково-практичній конференції «Громадське здоров'я: соціальні, педагогічні та психологічні виміри» (м. Люблін, 2017); міжнародній науково-

практичній конференції «Психічне здоров'я: 2018» (м. Київ, 2018); круглому столі «Наукова спадщина І.О. Синиці в контексті сучасної педагогічної психології» (Київ, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019); Всесвітньому конгресі президентів університетів «The Peace of Humankind and the Role of University in the Next 100 Years» (Сеул, 2020).

Публікації. Основні результати дисертаційної роботи висвітлено в публікаціях, з яких 4 статті опубліковано у виданнях, що включені до переліку фахових у галузі психології, 1 стаття – в міжнародному періодичному виданні з психології, 2 – розділи міжнародних колективних монографій.

Обсяг та структура роботи. Дисертація складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (168 найменувань, з них 105 – англійською мовою). Загальний обсяг дисертації складає 350 сторінок. Основний зміст роботи викладено на 245 сторінках. Робота містить 38 таблиць, 40 рисунків та 2 додатки на 81 сторінці.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ІНФАНТИЛІЗМУ ТА САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ

Розділ присвячено розкриттю категоріально-понятійного змісту психологічного інфантилізму та самопрезентації особистості, проаналізовано стан досліджуваності проблеми інфантилізму в сучасній науці, вивчено феномен інфантилізму в медико-психологічній літературі та розглянуті соціально-психологічні чинники розвитку інфантилізму.

1.1 Феноменологія інфантильності: історико-психологічний дискурс

Дослідження феноменології інфантилізму складає важливу проблему когнітивно-поведінкових наук. Оглядовий аналіз численних наукових праць засвідчує складність зазначеної категорії як на рівні загально-методологічного аналізу, так і на рівні пошуку його емпіричних корелятивів.

До середини XIX століття поняття «інфантилізм» не існувало [2; 35; 45]. Його об'єднували з ендокринопатіями і різними фізичними і психічними відхиленнями. Протягом досить великого періоду часу проблемою інфантилізму займалися в основному представники медичних спеціальностей. Процес виокремлення психологічного розгляду інфантилізму з цього кола був тривалим.

У 60-70 роках XIX століття термін «інфантилізм» був запропонований Е. Ласегом, який дав докладний опис одного з варіантів інфантилізму, маючи

на увазі тих осіб, які залишаються, за висловом Е. Ласега, дітьми на все життя [2; 35; 45].

Спочатку цей термін застосовувався для позначення збереження у дорослих фізичних і психічних ознак дитинства [61]. Так само розуміли синдром інфантилізму майже всі автори кінця XIX століття.

Розбіжність полягала лише в тому, що одні з них цей синдром відносили до інтелектуально повноцінних осіб, а інші до всіх хворих, у яких було якесь психофізичне недорозвинення [5].

Введення в наукову літературу поняття інфантилізму загостило увагу до цієї проблеми різних вчених і викликало зіткнення різноманітних позицій з питання про те, що вважати інфантилізмом. Так, Е. Ласег, П. Лоррен визначають інфантилізм як дитячу, але цілком правильну статуру, недорозвинення статевих органів і дитячий розвиток інтелекту [3; 35; 5].

Е. Ласег вказує, що розлади при інфантилізмі більше відносяться до всієї конституції, ніж до будь-яких окремих систем організму. При інфантилізмі зберігаються юнацькі ознаки на все життя. П. Лоррен підтримує Е. Ласега, але додає ще одну форму інфантилізму, яку називає дистрофічним виродженням. Ця форма інфантилізму має різний генез, частіше ендокринний, і зустрічається переважно у жінок. П. Лоррен відносить до інфантилізму всяку низькорослість, дитячість, незрілість психіки як екзогенного, так і спадкового походження. Він пропонує класифікацію інфантильних форм: 1) слабкість, ніжність і ненормально малий зріст тіла, тобто розлад розвитку, що відноситься більше до загальної маси тіла, ніж до якого-небудь окремого органу, 2) збереження юнацьких ознак, завдяки чому, чоловік у 30 років здається 18-річним, 3) жіночне виродження, яке називає атрофічним інфантилізмом.

У 1871 році П. Лоррен дає наступний опис ознак інфантилізму: затримка загального розвитку, значне зменшення порівняно з нормою розмірів всього тіла при збереженні пропорційності окремих частин [35]. На

думку П. Лоррена, у розвитку інфантилізму важлива роль належить туберкульозу.

Поруч з висунутою П. Лорреном науковою позицією, виникає інша точка зору у зв'язку з розквітом ендокринології [45]. У 1897 році відомий у своїх колах французький вчений Е. Бріссо (*E. Brissaud*) дає опис інфантилізму іншого типу [35]. Він описує не різко виражену форму інфантилізму, яку розглядає як форму мікседеми і яка отримала назву міксінфантилізму або типу Бріссо [3]. Скелет таких людей мало розвинений, шия коротка, сповільнено окостеніння хрящів і зміна зубів. Спостерігається значна затримка психічного розвитку. Вчений розглядав недостатність щитовидної залози як головну причину різних форм інфантилізму.

Е. Бріссо виділяє і гігантські типи інфантилізму, а також зі своїми учнями позначає спеціальну інфантильну форму гігантизму. Він з'ясував, що у будь-якого «велетня» виявляються інфантильні риси [3]. При гігантському зростанні часто буває затримка розвитку, що виявляється іноді в скелеті; часто зустрічається слабкий розвиток статевих органів, як і дитячий душевний склад.

Е. Бріссо, М. Ганді, Л. Кордье описали форми пізнього інфантилізму, що настає у дорослих людей найчастіше у віці 25-40 років [35]. Вони розробили три варіанти:

1. Випадок пізнього інфантилізму (спостерігаються ознаки гіпофункції щитовидної залози - апатія, сонливість та ін.).
2. Пізній інфантилізм статевого походження (яскраво проявляються симптоми недостатності статевих залоз).
3. Пізній інфантилізм гіпофізарного походження (даний вид інфантилізму пов'язаний з ураженням гіпофізарної системи пухлинним або інфекційно-токсичним процесом).

Через приблизно півстоліття після опису Е. Ласег і П. Лорреном синдрому інфантилізму межі цього поняття були значно розширені.

Професор медицини Г. Антон робить спробу усунути виявлені протягом попереднього часу розбіжності та протиріччя [3; 35].

Він один з перших став застосовувати термін «інфантилізм» також до «фізичних і психічних затримок розвитку дитячого віку» [61]. Вчений виділяє тілесний і психічний інфантилізм. Сам тілесний інфантилізм ділить на загальний і частковий. Під загальним інфантилізмом Г. Антон [3] розуміє «розлад розвитку, що обумовлює збереження дитячого типу у всьому організмі і перешкоджає подальшому розвитку індивідуума, як представнику роду; при цьому зберігаються не тільки фізичні ознаки, а й багато душевних властивостей дитини». З фізичних ознак виділяються малі розміри скелета, відповідне зменшення органів, відсутність або затримка статевого розвитку, при недорозвиненні статевої сфери випадають також і ті ознаки, завдяки яким стать визначається за зовнішнім виглядом суб'єкта, тобто вторинні статеві ознаки; психічні функції, у багатьох відношеннях, виявляють відсталість і зберігають характер, властивий дитячому або юнацькому віку. Під частковим інфантилізмом Г. Антон розуміє інфантилізм, що стосується окремих органів або окремих категорій тканин.

У своєму дослідженні Г. Антон малює картину «чистого психоінфантилізму» [3]. За його спостереженнями у таких людей розміри тіла рівномірно зменшені, є по дитячому нерозвинені органи, особливо статеві. Міміка, жести здебільшого відповідають певним періодам дитячого віку, як і модуляція голосу. Але при цьому відсутня дитяча веселість. Спостерігається легке відволікання уваги. Стійкої довільної уваги практично не існує. Така людина не може довго зосередитися на чому-небудь. Тому у інфантілів, на думку Г. Антона, виробляється звичка «прослизати» повз складних вражень, вибираючи все саме примітивне і просте. До того ж він задається питанням: чи можна віднести психоінфантилізм до імбецильності, виділяючи в ній для інфантілів особливе місце, або ці форми не можна об'єднувати. У результаті

порівняння вчений доходить висновку, що інфантилізм і імбецильність це різні речі.

Г. Антон вніс вагомий внесок у вивчення інфантилізму. Він і багато його сучасників прагнули дати класифікацію інфантилізму, звузити поняття «інфантилізм», визначити його причини.

Надалі, у міру розвитку ендокринології, поняття «інфантилізм» розширилося. Було виділено і ряд інших форм інфантилізму, обумовлених дисфункцією різних ендокринних залоз. Поряд із загальним інфантилізмом, який поєднує в собі форми фізичного і психічного інфантилізму, вчені, слідом за Г. Антоном, стали виділяти і форми часткового інфантилізму, при якому страждають лише часткові системи.

У 20-ті роки ХХ століття посилюється прагнення до пошуку причини інфантилізму в порушеннях гормональної діяльності [1; 12]. Це було пов'язано з поширенням психоаналізу і з його інтересом до вивчення сексуальної сфери. Докладними описами психосексуального інфантилізму займається А. Кронфельд і У. Штекель, які вважають, що ознака незрілості людини полягає в тому, що вона хоче благородно вмерти за свою справу, а ознака зрілості в тому, що вона хоче жити заради цієї справи [4]. Вони й запропонували поняття «психосексуальний інфантилізм», маючи на увазі затримку розвитку сексуальності на інфантильному щаблі. До прояву психосексуального інфантилізму А. Кронфельд відносить наявність у всіх вікових категорій фетишизму, ексгібіціонізму та інших статевих аномалій, які він розглядає в рамках шизофренії та психопатії [5]. А. Кронфельд і У. Штекель вважають, що психосексуальний інфантилізм проявляється у пізньому початку статевого життя, а так само в різних порушеннях статевої сфери органічної генези.

Безсумнівно, серед психіатрів, які вивчали проблему інфантилізму, необхідно виділити З. Фрейда [59]. Він розглядає інфантильну сексуальність і вважає, що «нормальна сексуальність дорослих виходить з інфантильної

сексуальності через ряд проміжних стадій розвитку, за допомогою процесів комбінування, відщеплення і придушення, які майже ніколи не слідують до ідеальної завершеності і тому залишають диспозиції для регресу функцій у хворобливих станах» [59]. Засновник психоаналізу вважає, що «у дорослої людини абсолютно нічого не пропадає з інфантильних душевних формувань, незважаючи на весь подальший розвиток» [59]. У своїх працях він доводить наявність у зрілої людини всіх дитячих бажань, устремлінь. На думку З. Фрейда, необхідні лише відповідні умови, щоб інфантильні формування знову проявилися. Вони ніколи не знищуються, а лише перекриваються іншими пластами переживань. У кожної нормальної людини, в процесі сновидінь, її душевне життя повертається на інфантильний щабель. Таке ж повернення до психічного інфантилізму (регресія) проявляється в неврозах і психозах. Вони, на думку автора, є психічними архаїзмами.

За силою прояву інфантильних особливостей душевного життя людини З. Фрейд судить мірою патологічної диспозиції, яка є ознакою затримки розвитку. «Інфантильні форми, як невикористані і витісненні в психічному матеріалі людини, утворюють ядро несвідомого, яке очікує можливості прорватися у свідомість, у моменти, коли більш зрілим структурам не вдається стати господарями становища» [59]. Таким чином, З. Фрейд розуміє під інфантилізмом незрілі психічні захисти особистості, наприклад, регресію. Крім того, він виявив зв'язок між істерією і інфантилізмом, і вважає цей зв'язок наріжним каменем своєї теорії істеричних неврозів і психозів.

Далі в психоаналізі питаннями психосексуального інфантилізму займалися такі вчені як К. Абрахам, Е. Джонс, К. Юнг [1]. Вони підтримують позицію З. Фрейда і вважають невротиків інфантильними особистостями. К. Абрахам вважає, що здорова людина здатна виносити тимчасовий недолік звичного задоволення, приносити собі компенсаторні задоволення шляхом сублімації. А от більшість невротиків абсолютно не здатна до зменшення звичайної насолоди, і тим сильніше, чим ближче рівень їх інстинктивного

життя до форм раннього дитячого віку. Вони вкрай схожі на «розбещених дітей». Їх лібідо постійно вимагає звичайного задоволення.

Внаслідок цього, вони стають вкрай залежні від задоволення, і починають реагувати почуттям незадоволення, якщо їм не вдається отримати звичайну насолоду. Це веде до появи розладів настрою, тобто до депресії. Автор вважає, що дуже часто невротики, намагаючись розсіяти наступаючу у них депресію, займаються приємним роздратуванням оральної зони (наприклад, вживання їжі, смоктання цукерок і т. д.). У результаті практики вчений переконався, що всі подібні явища кореняться у сфері інфантильного. Описуються також деякі форми прояву інфантильності. Наприклад, при нерозвиненості у дітей здатності до сублімації, психіка дітей звертається до компенсацій іншого роду. Зокрема, до інфантильного прийому боротьби за любов, з яких самий улюблений – це крик ночами і виклик матері.

К. Юнг розглядає інфантильні прояви при аналізі значення батька в долі окремої людини [1]. Він посилається на З. Фрейда і стверджує, що психосексуальні відносини дитини до батьків, особливо до батька, мають вирішальне значення у відношенні і змісті невроту, що розвивається у цієї дитини в її подальшому житті. Ставлення до батьків – це, на думку К. Юнга, «той інфантильний канал, в який спрямовується назад лібідо дорослої людини», якщо воно наштовхується на перешкоди в житті [1]. Подібне устремління лібідо веде до того, що знову оживають давні забуті сновидіння часів дитинства. Якщо доводиться відступити перед великою перешкодою, «то вольова енергія, накопичена раніше для вирішення завдання, безсило спрямовується назад і заповнює побічні рукави, канали примітивної системи», ... тому що вони перестали відповідати цілям дорослого індивіда [1]. К. Юнг стверджує, що споконвічна причина інфантильного пристосування до батьків лежить в афективному відношенні обох сторін, тобто в психосексуальності батьків з одного боку, і дитини – з іншого. Зрештою, він приходить до висновку, що інфантильна установка – це

інфантильна сексуальність. Наприклад, Е. Джонс, говорячи про значення діда в долі окремої людини, виділяє інфантильну фіксацію, яка може проявлятися в надмірній прихильності матері до свого батька [1]. У такій ситуації син матері може виявляти почуття суперника не у відношенні до батька, а у відношенні до діда.

Проблеми, пов'язані з інфантилізмом висвітлювалися в психоаналітичних лекціях для батьків, вихователів та лікарів німецьким доктором психіатрії Г. Гуг-Гельмут в 20-30-х роках [12]. Її погляди дещо відрізняються від попередніх думок представників психоаналітичної теорії. Вона визначає загальне повернення до вже пережитої фази розвитку як регресію. І на противагу їй каже про інфантилізм, це «коли розвиток зупиняється на якій-небудь дитячій стадії, наприклад, звичка семирічної дівчинки пити молоко тільки через соску. У той час коли явища психічного інфантилізму зустрічаються виключно у дебільних та імбецильних дітей і дорослих, регресії відіграють часто значну роль у духовно високорозвинених невротичних особистостей» [12]. Ми бачимо, що для доктора Г. Гуг-Гельмут регресія і інфантилізм – це дві протилежні речі. Інфантилізм не зустрічається у людей із збереженим інтелектом. Це явище поширюється на розумово відсталих.

Великий внесок у дослідження проблеми інфантилізму зробив професор психіатрії Мюнхенського університету Е. Крепелін. Він вкладає новий зміст у розуміння біологічної сутності психопатій [53; 52]. Праці Е. Крепеліна стали базовою, відправною точкою для багатьох психіатрів, яких згодом цікавили питання інфантилізму.

Е. Крепелін вважає, що більша частина психопатій представляє собою прояв парціальної затримки розвитку, зупинку на дитячій стадії (частковий інфантилізм) [53].

Е. Крепелін виділяє дві форми істеричного характеру. Перша форма – це «істерія розвитку», друга – «дегенеративна істерія» [52]. У першій формі

риса характеру являють собою вікову фазу розвитку, а в другій – істеричні риси характеризуються відносною стійкістю. Описуючи дегенеративну істерію, Е. Крепелін відзначає поєднання дитячості з патологічними рисами.

Далі він висуває ідею про те, що психопатії, як обмежені затримки розвитку та як часткові інфантилізми, обумовлені порушеннями внутрішньоутробного розвитку плоду екзогенними шкідливостями різної природи. І висуває нову для свого часу думку, про те, що не всякий суб'єкт народжується психопатом при обтяженій спадковості, а найчастіше стає психопатом в силу впливу зовнішньої шкідливості на ранніх етапах розвитку навіть за умови абсолютно нормальної спадковості [53].

М. Блейлер поділяє ідею Е. Крепеліна про те, що інфантилізм займає проміжну ланку між олігофренією і психопатією [5]. У клінічній картині описаного ним ендокринного психосиндрому є низка ознак, характерних для інфантилізму: розлад настрою, егоцентризм, прагнення до визнання. М. Блейлер говорить про те, що більшість випадків інфантилізму може спостерігатися в одних і тих самих родинах. В якості причини даного виду інфантилізму вчений бачить порушення діяльності статевих залоз або гіпофізу. Описуючи дорослих суб'єктів з проявами статевого інфантилізму, М. Блейлер визначає їх психічний стан як застигання емоційної і вольової сфери на дитячому рівні розвитку. На думку автора, у цих суб'єктів відсутня зрілість, цілеспрямованість і самостійність, властива дорослій людині. У таких інфантилів спостерігається швидка зміна різних емоцій, підвищена сугестивність і упертість, труднощі у взаєминах з однолітками, а їх інтереси часто набувають фантасмагоричний характер.

Розширення меж розуміння інфантилізму потребувало внесення ясності в термінологію і класифікацію. Так, деякі автори запропонували відмежувати ендокринні форми від форми загального інфантилізму [37].

Продовжив розвиток теми інфантилізму і психопатій Е. Кречмер. У своїх працях, опублікованих у 20-50-х роках [37; 38; 39;], вчений вказує, що

інфантилізм є конституціональною особливістю, властивою всім психопатам, а особливо – істерикам. «У... істериків зустрічається з вражаючою частотою одна група конституціональних аномалій, саме інфантилізм, який проявляється всюди, а особливо різко в сексуальній сфері» [39]. Далі дається опис проявів інфантилізму, а саме: занепад фізичних сил, неправильний розвиток статевих органів, загальна дитячість в сфері психічного розвитку, слабкість статевого потягу, надмірна прив'язаність до матері і т.д. Е. Кречмер аналізуючи поведінку повій, приходить до висновку, що у даної категорії «зустрічаються ... з вражаючою частотою обидва синдроми: сексуальний інфантилізм і схильність до істеричних реакцій» [39]. Він відносить до них також злочинців, дебільних, важко дефективних і вважає, що прояв інфантильних та істеричних реакцій відбувається через нестачу вищих психічних регуляцій. Автор вважає, що статеве дозрівання – це найулюбленіше підґрунтя для істеричних реакцій, а інфантильні затримки розвитку утворюють, поряд з душевними дефективними формами ядро для істеричного характеру. Е. Кречмер погоджується з думкою Е. Крепеліна, який стверджує, що істерія – це, перш за все, форма реакції недорозвиненого наївного душевного життя [39].

У своїй праці «Будова тіла і характер» Е. Кречмер виділяє групу інфантильних гіпопластиків (з рівномірним зменшенням всіх розмірів тіла, ляльковістю фігури) [37]. Автор вважає, що інфантилізм – «суб'єктивне судження. Це означення доречне, перш за все, під час періоду статевого дозрівання для визначення затримки розвитку тіла, морфологічний зв'язок якої з передуючими дитячими формами абсолютно очевидний» [36]. Він пропонує називати інфантильними «тільки ті випадки, коли є не лише мала величина форм, але й коли цілі комплекси тіла зберегли дитячі пропорції» [37].

Е. Кречмер виділяє тотальний інфантилізм, який охоплює емоційно-вольову сферу і парціальний (частковий) інфантилізм або ювенілізм. Цей

розлад викликаний порушенням синхронного дозрівання емоційно-вольових та інтелектуальних функцій. Частковий інфантилізм, за Е. Кречмером, не у всіх випадках призводить до межових розладів, у той час як тотальний є фоном, на якому існує істерична психопатія. З даного питання точка зору Е. Кречмера перекликається з думкою З. Фрейда.

За участю М. Блейлера проводив свої дослідження професор Цюрихської дитячої психіатричної клініки Р. Корбо (R. Corbor) [36]. Р. Корбо досліджує і описує клінічні випадки інфантилізму і ділить випробовуваних на дві групи: 1) на пізно дозріваючих, 2) на інфантильних особистостей, які залишаються такими на все життя. Він розглядає питання взаємозв'язку пізнього розвитку та інфантилізму. Згідно з визначенням вченого інфантильні люди – це ті, які і в дорослому стані залишаються дітьми. Пізно дозрілими він називає тих, які хоча і з запізненням, але досягають нормального психічного розвитку. Автор вважає, що в дитячому віці важко розрізнити ці дві форми і називає їх, об'єднуючи в одну – «відсталими», тобто ретардантами, виявляючи у них відставання афективного розвитку і вводячи термін «затримка афективного розвитку». На підставі власних спостережень Р. Корбо наводить опис декількох випадків афективної незрілості.

Він зачіпає питання і про взаємовідношення психічного інфантилізму і психопатії, і вважає, що відмежування психічного інфантилізму від психопатій не представляє особливих труднощів. Однак існують деякі випадки, в яких переважає слабовілля, особливо в період статевого дозрівання, коли інфантилізм і психопатію важко розрізнити. Автор робить спробу, на підставі психологічних, педагогічних та інших досліджень, охарактеризувати становище сучасної йому молоді. Розглядає прагнення молоді до самостійності, ставлення до батьків, ставлення до освіти і отримання професії, вивчає сексуальну поведінку.

Р. Корбо констатує, що інфантильні особистості, навіть якщо отримують освіту, мають дуже скромний рівень бажань. Такі суб'єкти перебувають під опікою більш активних особистостей: батьків, чоловіка або дружини та ін., і часто стають залежними від них у житті.

Г. Штутте, резюмуючи погляди деяких учених, що розвивають цю ідею, виділяє загальне відставання, парціальне, асинхронії дозрівання та відставання в моториці [61]. Під загальним відставанням розуміється дитина маленького зросту, тендітна, фізично і психічно недорозвинена. Ровесники відштовхують її, тому вона грає з молодшими дітьми. У неї нерозвинена витримка, і вона не може зосередитися при необхідності. Парціальне відставання і асинхронії дозрівання найбільше досліджувалися Е. Кречмером. Сюди відноситься уповільнений статевий розвиток, риси пасивності, млявості, слабкої контактності і заниженої самооцінки. Після того як Е. Дюпре ввів поняття «рухової дебільності», вчені переважно у Франції стали займатися проблемою відставання в моториці [61]. А. Гамбургер описав синдром рухового інфантилізму.

Починаючи з 50-х років, багато вчених звертаються до наступної проблеми – зв'язку інфантилізму з психічною нормою (опис психічно здорових осіб, які виявили ті чи інші риси, схожі з інфантилізмом). Наприклад, болгарські психіатри І. Темков, К. Дімітров, М. Крстніков наводять дані Ф. Данбер, яка вивчала психологію жінок, що не мають дітей [55]. Автор показала, що в їх поведінці проявляються інфантильні ознаки, тобто вони поводяться як маленькі діти зі своїми чоловіками. Поведінка цих жінок нагадує поведінку істеричних хворих. Спостереження за даною категорією жінок виявило, що при появі у них дітей, їх інфантильна поведінка безслідно проходить.

Протягом більше ста років проблемою інфантилізму за кордоном займалися переважно представники медичних спеціальностей. Тому опис інфантилізму носить специфічний характер. Якщо звернутися до праць

вчених, що займаються проблемою інфантилізму, то очевидно, що в їх працях дається опис соматичних особливостей інфантилів: стан залоз внутрішньої секреції, затримки в рості, стан вегетативної нервової системи та інше. Характеристика ж психічного вигляду дається поверхнево. Введення поняття часткового (парціального) інфантилізму, пов'язаного з недорозвиненням деяких систем організму, сприяло появі «білих плям», великих труднощів в усвідомленні самого явища інфантилізму і в розумінні того, чи можна розглядати його як окрему форму.

Таким чином, на рубежі XX століття інфантилізм розглядають у зв'язку з ендокринопатією, інтелектуальною та тілесною недостатністю, в контексті психопатій, неврозів та ретардації розвитку. Як вже зазначалося, деякі вчені (Е. Ласег, 1868) розуміли під інфантилізмом збереження у дорослих фізичних і психічних ознак дитинства, інші (П. Лоррен, 1871) до цього явища відносили низькорослість, дитячість у поєднанні з незрілістю психіки. Прихильники психоаналізу представляли інфантилізм як прояв несвідомого і незрілість форм психічних захистів особистості (1927), як розвиток сексуальності на інфантильній стадії. Далі інфантилізм розглядається як фізична і психічна затримка розвитку внаслідок розладу обміну речовин з боку залоз внутрішньої секреції (Г. Антон, 1913), як прояв парціальної затримки розвитку, яка пов'язана з істерією (Е. Крепелін, 1920-1930), як ретардація розвитку (Г. Штутте, 1968), і як затримка афективного розвитку (Р. Корбо 1967).

Дані наведених досліджень дають більш-менш загальне уявлення про категорії інфантилізму. Дослідники з Європи та США трактують інфантилізм як деяку фізіологічну і психічну недорозвиненість людини. При цьому слід зазначити, що різними авторами були закладені різні принципи, що їх об'єднують.

У дослідженнях психологів доби СРСР поняття «інфантилізм», як і в інших країнах, розглядалося в основному в рамках медичних спеціальностей.

У 60-ті роки ХХ століття проблема інфантилізму стала широко висвітлюватися в роботах радянських психологів, педагогів, соціологів [5].

Л. Виготський – один з перших радянських вчених, який звернув увагу на проблему інфантилізму [6; 7; 8; 9]. У лекціях з педології вчений підкреслює, що за законом розвитку у дитини існують не тільки прогресивні процеси, а й процеси зворотного розвитку тих особливостей і властивостей, які були притаманні дитині на більш ранніх етапах її розвитку [8]. На думку Л. Виготського, еволюція дитячого розвитку є одночасно й інволюцією розвитку дитини, між цими процесами існує певна залежність. Процеси зворотного розвитку обов'язково вплетені в хід еволюції дитини. Деякі властивості дитини, відмираючи або перетворюючись, включаються в більш високу організацію. Однак Л. Виготський виділяє цілий ряд «неправильностей» і розладів дитячого розвитку, які вчений і називає інфантилізмами [8]. Сутність інфантилізму «... полягає в тому, що порушені процеси інволюції, що не відмирає вчасно, не зазнає зворотного розвитку та система, яка при нормальному розвитку повинна була вчасно відійти на задній план. Дитина переходить у наступний вік, набуває риси, властиві зрілому віку, а якісь окремі сторони у неї зберігають свою більш ранню, дитячу організацію, залишається дитячість усередині системи ознак, властивій більш старшому вікові» [8]. Таким чином, за словами Л. Виготського інфантилізм – це «неправильність» і розлад дитячого розвитку, тобто, розлад процесу інволюції.

У 1936 році А. Мельникова звернула особливу увагу на проблему психофізичного інфантилізму у дошкільнят [45]. Автор вказує, що багато вчених вважають можливим будувати свою діагностику інфантилізму на матеріалі пубертатного та постпубертатного віку. А. Мельникова вважає, що вже в дошкільньому дитинстві можна виділити дітей із затримкою розвитку, яких можна віднести до групи інфантилів, і вважає, що не можна обмежувати діагностичні можливості віком статевого дозрівання.

А. Мельникова пропонує кілька способів для профілактики і корекції цього явища. До них, зокрема, відносяться створення найкращих гігієнічних умов, посилене харчування і все те, що стимулює фізичний розвиток. Вона рекомендує розміщувати дітей у групи, відповідні їх реальному віку і не поспішати віддавати їх до школи. До того ж дитині не слід підкреслювати її вік і недоліки, пов'язані з її незрілістю, до неї важливо проявляти індивідуальний підхід. На думку А. Мельникової, необхідно враховувати особливості психомоторної сфери, тренувати рухові вміння, а також зміцнювати стійкість уваги у вигляді заохочення та розвивати ініціативу дитини. Дослідження А. Мельникової представляють як теоретичний, так і практичний інтерес, і є досить незвичайними у зв'язку з вибором для досліджень даної вікової групи.

Узагальнений аналіз інфантилізму цього періоду представлений в роботах вчених М. Копеловича [35] та Т. Симеона [52]. М. Копелович під інфантилізмом розуміє затримку розвитку організму і далі пропонує його класифікацію. Так, інфантилізм може бути вродженим, пов'язаним із спадково-конституціональними особливостями організму, і набути, внаслідок несприятливих умов життя в період зростання.

У зв'язку з цим з'являється наступна класифікація інфантилізму: 1) той, що розвинувся в результаті інфекційних захворювань, перенесених у ранньому дитинстві (туберкульоз, малярія тощо), 2) на ґрунті хронічних інтоксикацій батьків (алкоголізм тощо); 3) внаслідок поганих умов життя в ранньому дитинстві (недоїдання, погані гігієнічні умови тощо); 4) при захворюваннях і травмах мозку; 5) на ґрунті вроджених аномалій та вад серцево-судинної системи; 6) інфантилізм, пов'язаний із захворюванням ендокринних залоз (статевий, гіпофізарний, наднирковий, панкреатичний та ін.).

В основі цієї класифікації лежить етіологічний принцип.

У якості профілактичних заходів М. Копелович пропонує створення сприятливих гігієнічних умов, повноцінне харчування, різні методи, які зміцнюють організм (фізкультура, перебування в оздоровчих таборах і т. д.). Підкреслюється необхідність ранньої діагностики інфантилізму з метою його корекції, що буде «сприяти правильному фізичному розвитку дітей та підлітків» [35]. Т. Симеон розглядає психічні зміни при інфантилізмі [52]. Психічний інфантилізм характеризується зупинкою розвитку психіки особистості на рівні, властивому дитячому віку. Автор дає опис особистостей з психічним інфантилізмом: крайня нестійкість уваги, побачене і почуте, зазвичай, відтворюється не точно. У таких людей немає чіткого диференціювання між істотним і другорядним. Судження їх неглибокі, поспішні. «Процеси аналізу і синтезу недостатні. У своїх умовиводах інфантильний суб'єкт іноді дає малообґрунтовані узагальнення, внаслідок чого судження можуть відрізнятися дитячою наївністю. Пам'ять, внаслідок нестійкості і малої концентрації уваги, буває знижена в порівнянні з нормою. ... Кругозір обмежений, ... риси безтурботності і легковажності можуть поєднуватися з егоцентризмом, дитячою вимогливістю, прагненням грати помітну роль серед оточуючих, бути в центрі уваги, настрої вкрай лабільний. При інфантилізмі дуже характерна підвищена чутливість, уразливість, боязкість, сором'язливість, невпевненість у своїх силах, страх перед усім новим, незнайомим, людина легко впадає в депресивний стан. У своїх вчинках вона зазвичай позбавлена самостійності, легко піддається навіюванням і може потрапити під негативний вплив. Інтереси непостійні, любить проводити час у забавах, прагнути до розваг та зміни вражень» [53].

Вчений характеризує вищу нервову діяльність, в результаті чого виявляє слабкість процесу подразнення та слабкість внутрішнього гальмування. Відзначається також підвищена рухливість дитини. Т. Симеон описує психічних інфантилів при їх вступі до школи. Він говорить про те, що вони не виявляють інтересу до навчання, вважають за краще грати під час

уроків іграшками, принесеними з дому. Мислення інфантильних дітей суто конкретне. Вимоги дисципліни недоступні. Особливо часто спостерігаються істеричні реакції та явища нав'язливості. Пубертатний період зазвичай настає з запізненням.

Дослідження психіатра Г. Сухаревої [54] значно вплинули на розробку проблеми інфантилізму і усунення багатьох суперечностей. Вона відійшла від етіологічного принципу при описі варіантів інфантилізму, розглянула його динаміку до закінчення пубертатного віку, запропонувала струнку класифікацію видів інфантилізму, а також дала цінні рекомендації для педагогів, медиків, психологів, батьків дітей, які страждають інфантилізмом.

Як дитячий психіатр Г. Сухарева розглядає інфантилізм в контексті психопатій. Вона розширила класифікацію, виділивши групи інфантилізму, що не входять у групу психопатій. Автор розглядає інфантилізм, який умовно знаходиться всередині трикутника, характеристиками якого є психічна норма, легкі форми олігофренії і психопатії. Вчена виділяє органічний, дисгармонійний і гармонійний варіанти інфантилізму. Г. Сухарева розглянула питання про роль біологічних і соціальних чинників виникнення інфантилізму.

Розглянемо деякі положення теорії Г. Сухаревої, які допоможуть глибше зрозуміти основні ідеї, пов'язані з питаннями інфантилізму. Автор погоджується з думкою своїх попередників, виділяючи загальний і частковий інфантилізм. До осіб із рисами загального інфантилізму Г. Сухарева та І. Шенфіль, які слідом за Е. Кречмером вивчали інфантильно-грацильний тип статури, його соматичні особливості, віднесли форму загального інфантилізму у дівчаток у передпубертатному і в період пубертатного віку [28]. Дана робота здійснила позитивний вплив на розуміння природи і класифікацію інфантилізму.

До часткового інфантилізму належить психічний інфантилізм, який є основою однієї з груп психопатій. Вчений дає опис цього типу в порівнянні з

інфантилізмом типу Лоррен. «Психічний інфантилізм значно відрізняється від інших форм інфантилізму відсутністю виражених ендокринних розладів, як при гіпофізарному, гіпогенітальному інфантилізмі. На відміну від загального інфантилізму лореновського типу, коли у фізичному і психічному стані дитини зберігається більшою чи меншою мірою характерна для дитини гармонійність, при психічному інфантилізмі спостерігається виражена дисгармонійність розвитку окремих сторін особистості. Тому дану форму часткового інфантилізму можна охарактеризувати терміном «дисгармонійний інфантилізм» [28].

Г. Сухарева стверджує, що проблема даного виду інфантилізму ще не досліджена. Також не ясний зв'язок цього різновиду з іншими формами інфантилізму. Автор описує клінічну картину психопатій, що розвинулися на ґрунті дисгармонійного інфантилізму. Основним є недорозвинення вищих форм вольової діяльності. На перший план виходить емоція задоволення і бажання, що з'явилися в цю хвилину. Уява і фантазія переважають над логічним мисленням. Такі суб'єкти егоцентричні, як діти, нездатні поєднувати власні інтереси з інтересами інших людей.

Автор вважає, що дисгармонійний інфантилізм не можна ототожнювати зі звичайним інфантилізмом, «риса дитячої психіки у психопатичних особистостей цього типу патологічно утрировані. Крім того, у них є ряд патологічних рис, відсутніх у здорової дитини: підвищена подразливість і лабільність настрою, переважання грубих емоцій та інстинктів, відраз до систематичної праці. Тому на відміну від гармонійної дитячої психіки психіка цих суб'єктів дисгармонійна» [54]. Г. Сухарева відносить до цього типу інфантилізму ряд психопатичних особистостей, описуваних як «нестійкі», «збудливі», «прагнучі визнання», «істероїдні», «псевдологіки», «брехуни і фантасти».

Вчена виділяє характерну особливість затримки розвитку за типом психічного інфантилізму: невідповідна даному віку незрілість психіки, що

зберігається нерідко і в дорослому віці у вигляді окремих рис дитячої психіки, які заважають інфантилам організувати свою трудову діяльність.

Крім спадкових факторів Г. Сухарева надає великого значення «зовнішнім шкідливостям» [53]. Під специфічною умовою розвитку психопатії даної групи автор бачить несприятливе соціальне середовище, відсутність нагляду і правильного виховання (рання втрата батьків, бездоглядність).

Вказуючи вікові межі діагностики дисгармонійного інфантилізму, Г. Сухарева визначає завершення періоду статевого дозрівання. До цього часу, на думку вченої, при розпізнаванні цієї групи психопатій можливі помилки, тому що «часто мова йде не про зупинку розвитку на більш ранній віковій стадії, а тільки про уповільнений темп дозрівання у зв'язку з несприятливими умовами виховання або соматичними захворюваннями» [53].

Г. Сухарева звертає увагу на наявність великої різниці між психікою дітей з явищами загального інфантилізму та проявами психопатії з рисами дисгармонійного інфантилізму. Вона вважає, що в клінічній картині загального інфантилізму обидва компоненти незрілості (фізичний і психічний) гармонійно поєднуються. У таких дітей є відставання у рості, зменшені пропорції тіла, властиві більш ранньому віку. «Для цих дітей характерна також жива міміка, яскравість і виразність жестикуляції, швидкі, метушливі, поривчасті рухи при їх недостатній пропорційності і послідовності. У більшості дітей на перший план виступає невтомність в ігрових діях і швидка стомлюваність при виконанні практичних завдань. При повноцінному інтелекті відзначаються недостатні інтереси, слабка здатність до напруги, підвищена наслідуваність» [53]. Ці діти найбільш близькі до психічної норми. При загальному інфантилізмі відсутні деякі патологічні особливості, змінена структура потягів і інші прояви психопатії. Автор вважає, що наявність інфантильної психіки сама по собі ще не є ознакою

розвитку психопатії. Вона може розвиватися лише у тих дітей, у яких рано були виявлені дисгармонійні риси розвитку психіки. У дітей з дисгармонійним інфантилізмом спостерігається «психомоторне збудження, дратівливість, грубість, схильність до яскравих і різких афектних спалахів, вимогливість, примхливість, наївна прикрашена брехня, різкий егоцентризм, який слабо піддається коригуванню» [53]. До якісної структури дисгармонійного інфантилізму можна віднести брехливість у поєднанні з багатими вигадками, які людина прагне втілити в життя. До якісних характеристик можна ще віднести особливий потяг до скандалів, інтриг і пліток.

Автор пропонує також розрізняти дисгармонійний інфантилізм із різновидами інфантильної психіки, які носять тимчасовий характер і спостерігаються у дітей, які перенесли соматичне захворювання. Крім цього «ще більш важливо відмежовувати психопатії з рисами дисгармонійного інфантилізму від тієї форми інфантильної поведінки дітей, яка формується неправильним вихованням». Характерною особливістю цих «інфантилізованих» дітей є егоцентризм, примхливість, дратівливість, недостатня витривалість» [54]. Часті похвали, перебільшена оцінка здібностей дитини у присутності інших роблять її марнославною, виховують в ній жагу до похвали і визнання. Неправильні умови виховання формують у дітей «штучну інфантилізацію» [53].

Г. Сухарєва робить висновок про те, що для діагностики дисгармонійного інфантилізму необхідно враховувати соматичні особливості кожної особистості, вивчати соціальне середовище, умови виховання і навчання, враховувати не тільки статику, але й динаміку патологічних рис характеру.

Таким чином, можна зробити висновок, що вчена представляє інфантилізм, як прояв затриманого розвитку, так і затримки психічного розвитку.

Є. Ісаєва розглядає питання різних варіантів психічного інфантилізму у дітей віком від 8 до 16 років [94]. Вона провела дослідження клінічної картини та динаміки інфантилізму на 29 хворих. Серед спостережень переважало 3 форми психічного інфантилізму: дисгармонійний, органічний та ендокринний. Автор дає докладні клінічні описи проявів цих видів інфантилізму, поповнюючи тим самим інформацію про їх прояви для подальшого аналізу. Вчена спостерігає в групі з ендокринним інфантилізмом прояв інтелектуальної недостатності у вигляді порушення у дітей емоційно-вольової сфери.

Є. Ісаєва робить висновок, що найбільш сприятливо розвиваються діти із дисгармонійним інфантилізмом. Поступове дозрівання робить їх більш гармонійними. Дані діагностики показують, що крива розвитку дітей з органічним та ендокринним інфантилізмом менш сприятлива.

Заслуговує на увагу робота Е. Кельмішкейта щодо проблеми соціальної реабілітації студентів ЗВО з виявленими явищами парціального (часткового) інфантилізму [27]. Він вважає, що парціальний психічний інфантилізм спостерігається при затримці конституціонального або симптоматичного розвитку і не обов'язково повинен супроводжуватися низькими фізичними показниками і гіпогеніталізмом.

У даному дослідженні описано 195 випадків хворих, вік яких коливається від 20 до 24 років. Учений вважає, що позитивна динаміка компенсації інфантилізму можлива при дотриманні ряду умов, а саме при відновлювальному лікуванні, яке полягало у застосуванні лікарських засобів, трудової терапії та психотерапії. Трудова терапія проходила у формі навчально-трудоного тренування. Вчений виявив, що в умовах трудової діяльності вже на перших стадіях відновлювального лікування настає компенсація деяких проявів інфантилізму. Рекомендувалися творчі види праці, бралось до уваги бажання студентів навчатися, їх інтереси та здібності. Психотерапія, в тому числі аутогенне тренування було спрямоване на

подолання невпевненості, підозрливості, виробленні самостійності та підвищенні самооцінки. Всі ці умови сприяли появі позитивних результатів. Для нас даний матеріал представляє великий інтерес, тому що він показує значення трудової діяльності при подоланні інфантилізму.

Великий внесок у розвиток вчення про інфантилізм зробив відомий вчений М. Буянов [4; 5]. Ще в 1971 році виходить його стаття, в якій він аналізує стан проблеми інфантилізму і дає деяку історичну довідку. Звертає на себе увагу наявність деяких протиріч в його теорії, незважаючи на наукову значимість його дослідження. Так, автор дає опис інфантилізму, позначаючи його як психічний. Психічний інфантилізм, на думку М. Буянова, більш широке поняття, ніж загальний інфантилізм. М. Буянов надає особливого значення біологічним факторам. «Безумовно, – пише вчений, – суто біологічним факторам належить вирішальна роль в походженні психічного інфантилізму, соціальні ж фактори на тому чи іншому етапі регулюють ступінь компенсації або декомпенсації інфантильної особистості» [4].

У 80-х роках ХХ століття М. Буянов продовжує розкривати проблему інфантилізму. У книзі для вчителів він популярно описує види гармонійного і дисгармонійного інфантилізму і вважає, що гармонійний інфантилізм – це в основному педагогічна проблема, а дисгармонійний – як педагогічна, так і медична проблема [5]. Одна із відмінних ознак інфантилізму, на думку автора – це наявність сенсорної жаги. При цьому «у незрілих людей це проявляється як здобути заради здобутку» [5]. Ще одна ознака інфантилізму – це романтична пристрасть до пригод. Вчений стверджує, що зріла людина може робити те ж саме, що й інфантил, але у зрілого мотиви вчинків продумані і враховують наслідки.

М. Буянов стверджує, що в даний час інфантилізм поширений у всіх шарах суспільства, в той час як раніше описували це явище в основному у людей із заможних сімей. Учений вважає, що гармонійний інфантилізм

остаточно проходить до 20-25 років, розглядає і обґрунтовує корегувальні заходи. Для згладжування психічної незрілості необхідна спільна робота педагогів і батьків. У дітях необхідно виховувати прагнення до самостійності, витриманості, уміння довести розпочату справу до кінця, слід розвивати лідерські якості, а у хлопчиків – форми чоловічої поведінки, бо наявність неповних сімей формують у них жіночний тип поведінки, що сприяє розвитку інфантилізму. Також слід оберегати дітей від поганих компаній. У школі необхідно давати більше громадських доручень та суворо контролювати хід їх виконання.

Дисгармонійних інфантілів вчений ділить на 3 типи: збудливі, нестійкі, істеричні. У збудливих на перший план виходить гарячість, вибуховість характеру. Вони постійно знаходяться у конфлікті з однолітками і вчителями. В якості виховних заходів пропонуються такі, що будуть тренувати у дитини здатність краще себе контролювати, стримуватися, доводити почату справу до кінця.

За даними вченого до 20-річного віку у двох третин таких людей ознаки незрілості проходять, якщо дотримуватися низки умов:

- 1) уникати додаткових мозкових інфекцій і травм (уникати дуже рухливих видів спорту);
- 2) постійний і суворий контроль дитини дорослими;
- 3) наявність стійкої та позитивної емоційно-насиченої домінанти, наприклад, хобі. На думку автора, дані умови допомагають не всім. Одна третина збудливих інфантілів з віком все ж таки набувають психопатію.

Другий тип дисгармонійного інфантилізму характеризується слабовіллям, несамотійністю, невмінням довести розпочату справу до кінця. В якості корекції рекомендують заходи щодо посилення волі, постійно збільшуючи навантаження. Для цього найкраще підходить колектив, тому що там відчувається взаємна відповідальність. На думку М. Буянова саме з

представників даного типу виходять «дармоїди», які не хочуть працювати [5].

Третій варіант – істеричний. Виділяється три види істеричного варіанту дисгармонійного інфантилізму: з патологічною жагою визнання, з ненормальною брехливістю та з надмірною схильністю до фантазування.

Учений вважає, що інфантильних людей треба якомога раніше фіксувати на думці про набуття конкретної спеціальності і розвивати професійні навички, починаючи з підліткового віку.

Проблемою психічного інфантилізму займався відомий вчений-психіатр В. Ковальов [31; 32; 33]. Його роботи періоду 70-80-х років ХХ століття з вивчення інфантилізму внесли величезний здобуток у розвиток науки.

Беручи до уваги теорію Г. Сухарєвої, В. Ковальов розглядає психічний інфантилізм як «якісно особливий вид порушення психічного дозрівання, що характеризується перехідним або більш стійким збереженням психічних властивостей (насамперед, емоційно-вольових особливостей), характерних для більш раннього етапу індивідуального розвитку (головним чином для етапу дитячого віку)» [32]. Він виходить із того, що психічний інфантилізм може проявлятися як у поєднанні з затримкою фізичного, зокрема сексуального розвитку, так і в ізольованому вигляді.

В. Ковальов психічний інфантилізм ділить на простий (неускладнений) і ускладнений, вводячи нові ідеї в загальну класифікацію інфантилізму. Під простим психічним інфантилізмом він розуміє деяке поєднання психічних проявів, які властиві більш молодшому віку, без різних психопатичних утворень. У цьому випадку відбувається уповільнення або призупинення дозрівання вищої нервової діяльності, що лежить в основі емоційно-вольових властивостей особистості. Під ускладненим психічним інфантилізмом розуміються поєднання стану психічної незрілості з іншими

психопатологічними синдромами, наприклад, із психопатичними рисами характеру.

Як і Г. Сухарева, В. Ковальов надає особливого значення рисам інфантилізму у психіці дітей, що виникають у зв'язку з неправильним, розпещувальним вихованням, тобто штучною інфантилізацією. Дані інфантильні риси відрізняються за генезою від простого і ускладненого психічного інфантилізму і, на думку автора, «не визначають усього вигляду особистості» [32]. У випадках штучної інфантилізації «прояви психічного інфантилізму ... стосуються не стільки характеру дитини (тобто щодо сталого способу емоційно-вольового реагування), скільки установок особистості (утриманські тенденції, установка на безпорадність і залежність від дорослих і т.п., навички самообслуговування тощо) і вмінь» [32].

Автор стверджує, що прояви простого психічного інфантилізму в статистиці були вивчені ще П. Лорреном в рамках загального психофізичного інфантилізму, в той же час вчений вважає, що динаміка цього інфантилізму вивчена недостатньо.

В. Ковальов, у своїй класифікації пограничних станів інтелектуальної недостатності, як одну з форм виділяє інтелектуальну недостатність при станах психічного інфантилізму: 1) при простому психічному інфантилізмі; 2) при ускладненому психічному інфантилізмі (при поєднанні психічного інфантилізму з психоорганічним синдромом, з церебрастенічним синдромом, з невропатичними станами, з психоендокринним синдромом) [33].

Учений пропонує також профілактичні та корегувальні заходи, спрямовані на компенсацію деяких патологічних рис характеру. Так, для деяких рекомендується трудотерапія та спортивні ігри. Автор вважає, що професійно-технічні училища для старших підлітків допоможуть згладити деякі особливості їхнього характеру і сприяти усуненню рис психічного інфантилізму. В якості профілактики органічних психопатій пропонуються

заходи, спрямовані на попередження патології вагітності, а також мозкових інфекцій і травм в перші роки життя дитини.

Питання інфантилізму висвітлювали не лише психіатри. У 1980 році виходить робота Ю. Давидова, в якій розглядається інфантилізм в рамках соціології контркультури молоді, як соціально-психологічна і соціологічна проблема, робиться аналіз інфантилізму як типу світосприйняття та соціальної хвороби молоді [16]. Він вважає, що основна психологічна риса інфантіла полягає в нескінченному відтягуванні моменту самовизначення. Така особистість ніби позбавлена самототожності, тобто морального стрижня. Він визначає такий «негативний тип» особистості як невротичний, що властиво контркультурі молоді.

Видаються цікавими соціально-психологічні ознаки особистості інфантіла, дані автором:

1. Прагнення до відчуженості, імпульсивність, невмотивованість поведінки, сум'яття думок.

2. Повна відсутність прагнення, сили, здатності до вольового самоствердження і самовизначення. Поняття волі, вольового активного начала відсутні.

3. Установка на розмиту, аморфну та хаотичну чуттєвість. Унісекс, хаос в сексуальних зв'язках, проміскуїтет, відмова від визнання реальності статевих відмінностей і т.д. (через слабкість волі і прагнення до задоволення), інфляція сексуальності.

4. Неприйняття будь-якої впорядкованості, організованості життя, її суворої необхідності, непохитності її внутрішніх закономірностей. Нездатність до цілеспрямованого вольового зусилля, небажання обмежити чуттєвість, що розтікається в хаос, виробляє установку на істерично-агресивне заперечення всього іншого.

5. Імпульсивний, вибуховий, ірраціональний характер поведінки, що свідомо виступає проти послідовності і цілеспрямованості, зв'язності і осмисленості поведінки. Бажання отримати «рай негайно».

6. Містичний гедонізм. Культ чуттєвого, фізіологічно-тілесного задоволення, вищою формою якого виступає оргазм, а умовою і справжнім змістом – звільнення індивіда від особистісно-духовних, етично-моральних вимірів і визначень. Задоволення як засіб звільнення індивіда від почуття самототожності, свідомості і самосвідомості, та як єдиний спосіб позбавитися своєї індивідуальної визначеності. Пошук «кайфу», «бездіяльна фантазія» [48].

Введене А. Мельниковою і Г. Сухаревою поняття «штучної інфантилізації» призвело до вивчення соціально-психологічної природи інфантилізму, і знайшло своє відображення в появі нового поняття – «соціальний інфантилізм» [45]. Його розуміють як відставання соціального дорослішання молоді від біологічного дорослішання, що свідчить про порушення механізму включення молодого покоління в життя дорослих, яке передбачає прийняття ним на себе нових обов'язків і зобов'язань. Ми бачимо, що термін «соціальний інфантилізм» більшою мірою відноситься вченими до молодіжної вікової групи.

Відомий радянський психолог К.К. Платонов на початку 80-х років ХХ століття сформулював своє бачення інфантилізму. «Інфантилізм – термін, що має два значення, протилежних акселерації:

1) уповільнений розвиток організму, що визначає затримку дозрівання особистості, як явище психопатології;

2) затримка морального і соціального дозрівання особистості як результат деформації умов її життя, неправильного виховання і власної пасивності» [50].

Таким чином, інфантилізм є предметом вивчення, як патопсихології, так і соціальної психології.

У період з 80-х років до кінця XX століття радянські вчені розглядають інфантилізм і як затриманий розвиток, і як затримку психічного розвитку (ЗПР). Дослідження Г. Сухаревої в цьому напрямку продовжили В. Гур'єва [13; 14; 15], Є. Ільїн [22; 23; 24], В. Лебединський [40]. В. Лебединський вважає, що психічний дизонтогенез за типом затриманого розвитку проявляється уповільненням темпу формування пізнавальної та емоційної сфер з їх тимчасовою фіксацією на більш ранніх вікових етапах. «При цьому затримка розвитку емоційної сфери проявляється в різних клінічних варіантах інфантилізму (конституціонального, соматогенного, психогенного, церебрально-органічного)» [40]. Він, спираючись на теорію Г. Сухаревої, розглядає дисгармонійний розвиток. Саме в такому розвитку він бачить диспропорційність психіки переважно в емоційно-вольовій сфері. Автор вважає, що ЗПР в емоційно-вольовій сфері зустрічається частіше, ніж олігофренія. «На відміну від дітей, що страждають олігофренією, інфантильні діти достатньо кмітливі в межах наявних знань, значно продуктивніші у використанні допомоги. При цьому в одних випадках на перший план виступатиме затримка розвитку емоційної сфери (різні види інфантилізму), а порушення в інтелектуальній сфері будуть виражені не різко» [40].

В якості причин інфантилізму вчений, крім причин конституційного походження та інших, виділяє несприятливі умови життя та виховання, тобто ЗПР психогенного походження. Так, в умовах бездоглядності може формуватися патологічний розвиток особистості з ЗПР за типом психічної нестійкості. А в умовах гіперопіки затримка емоційного розвитку виявляється у формуванні егоцентричних установок, нездатності до вольового зусилля, праці.

У 1996 році виходять роботи В. Гур'євої, яка вважає, що «...інфантилізм має очевидну вікову динаміку і нерідко приходить на зміну більш вираженим затримкам психічного розвитку» [14].

Автор дає класифікацію інфантилізму, в основі якої лежить поліетіологічний принцип. Його генеза включає і резидуально-органічні, і соціально-психологічні чинники.

На думку вченого інфантилізм розрізняють:

- 1) за переважним походженням (конституціональний, органічний, психоендокринний, соматогенний, соціокультурний);
- 2) за повнотою охоплення сфер (тотальний і парціальний, психічний і психофізичний);
- 3) за віком виявлення (інфантилізм або ювенілізм, тобто збереження рис ранньої підліткової психіки).

При соціально-психологічних причинах формування інфантилізму говорять про «інфантилізований характер» [14]. У його основі – надмірно пестливе виховання за типом кумиру в сім'ї та гіперопіка. Автор наводить дані Хоффа по явищу «госпіталізму», яке проявляється в підлітків у формуванні інфантильної психіки в умовах депривації [14]. При цьому виникають гіпертрофовані інтелектуальні інтереси, що носять односторонній характер. Найбільш незрілими в цьому випадку виявляються соціальні сторони інтелекту та емоції.

Крім розгляду інфантилізму в рамках ЗПР, В. Гур'єва розглядає інфантилізм і в рамках психопатії. Як окремий випадок описує органічний інфантилізм [15].

За її даними відсоток впливів середовища на формування інфантилізованого характеру досягає 93%. До таких впливів належать: неповна сім'я, сімейний алкоголізм, характерологічні відхилення і судимості у батьків, неправильне виховання за типом гіперопіки, єдині діти в сім'ї. Знання про те, що на органічний інфантилізм впливають не тільки органічні чинники, а й соціально-психологічні, сприятимуть, на наш погляд, цілеспрямованій профілактичній роботі.

При описі органічного інфантилізму автор виділяє у підлітків практично відсутність критичного мислення, здатності замислюватися над наслідками вчиненого, відсутність боротьби мотивів при вчиненні дій. «Серед розладів потягів схильність до зловживання алкоголем досягала 67%, бродяжництво – 71%, потреба в розрядці рухового імпульсу – 87%, садистські нахили – 20%, сексуальні збочення – 13%» [15]. Згідно даних спостережень за інфантильними підлітками з серйозними емоційно-вольовими порушеннями, багато реакцій, такі як імітації, опозиції, відмови залишаються і після юнацького віку.

Автор вважає, що корегувальна робота ефективна на ранніх стадіях розвитку інфантилізму, коли несприятливий вплив середовища ще незначно закріпився і не перетворився на стійкий стиль поведінки.

Слід звернутися і до робіт А. Личко, присвяченим вивченню інфантилізму [42; 43]. Його він розглядає на фоні ретардації і акселерації розвитку у підлітків і визнає його ґрунтом для нервово-психічних розладів, психопатій. Орієнтуючись на теорію Г. Сухарєвої, вчений дає опис інфантилізму і його класифікацію [43]. Автор виділяє психофізичний або гармонійний інфантилізм, психічний інфантилізм на тлі нормального або акселерованого фізичного розвитку, дисгармонійний (ендокринопатичний) інфантилізм, церебрально-органічний гіпогеніталізм, гіпофізарний субнанізм, соматогенний інфантилізм та інфантилізм як наслідок неправильного виховання.

В окремих його роботах виникає враження, що він об'єднує в одне поняття ретардацію та інфантилізм [43]. Однак, ми зустрічаємо порівняльний аналіз цих двох термінів [42]. За значенням термін «ретардація» «лише частково збігається з поняттям «інфантилізм». Ретардація ... означає, що з часом відставання може бути надолужено, але при більшості видів інфантилізму певні його риси зберігаються і у дорослих. ... Ретардація також

може означати затримку інтелектуального розвитку, чого не буває при інфантилізмі» [43]. Таким чином, автор розділяє два поняття.

А. Личко розглядає дитячі поведінкові реакції в підлітковому віці, такі як: реакція відмови, опозиції, імітації, негативної імітації, компенсації, гіперкомпенсації і вважає, що такі реакції зустрічаються найчастіше у інфантильних підлітків [43]. Вчений наводить дані, які дозволяють стверджувати, що у інфантілів часто зустрічаються девіації сексуальної поведінки, а також суїцидальні дії як зміст реакції імітації. Описуючи різні типи акцентуацій характеру, автор виділяє найбільш сприятливі типи для прояву інфантилізму – це лабільний і нестійкий тип.

Вчений розглядає негармонійну сім'ю як психогенний фактор розвитку психопатій, акцентуацій характеру та інфантилізму, виділяючи види неправильного виховання: гіпопротекція (недостатня опіка), домінуюча гіперпротекція (надмірна опіка), гіперпротекція потурання (кумир сім'ї), гіпопротекція потурання, виховання в культі хвороби, емоційне відкидання, умови поза сім'єю.

У 1990-х роках з'являється нове трактування інфантилізму, позначене дефініцією «особистісний інфантилізм» [47]. При такому інфантилізмі відбувається збереження в психіці та поведінці дорослого особливостей, властивих дитячому віку. Подібному індивіду найчастіше властива незрілість емоційно-вольової сфери.

У 1994 році виходить праця Р. Немова, де він також розглядає проблему інфантилізму [47]. У його розумінні інфантилізм – це «прояв дитячих рис у психології та поведінці дорослої людини» [47].

Висвітлюючи проблему інфантилізму, він акцентує свою увагу на проблемі виховання характеру, вольових якостей людини. На думку Р. Немова, воля передбачає самообмеження, стримування деяких сильних потягів, свідоме підпорядкування їх іншим, більш значимим і важливим цілям, уміння стримувати безпосередньо виникаючі в даній ситуації бажання

та імпульси. На вищих рівнях свого прояву воля передбачає опору на духовні цілі й моральні цінності, на переконання та ідеали. Вчений вказує ще на одну ознаку вольового характеру діяльності людини, регульованою волею, – це наявність продуманого плану її здійснення [47]. «Істотними ознаками вольової дії є посилена увага до такої дії і відсутність безпосереднього задоволення, одержуваного в процесі й у результаті її виконання. Мається на увазі, що вольова дія, зазвичай, супроводжується відсутністю емоційного, а не морального задоволення. З успішним же здійсненням вольового акту, зазвичай, пов'язане саме моральне задоволення від того, що його вдалося виконати» [41].

Автор виділяє групу якостей, «які, відображаючи волю людини, пов'язані всі разом з її морально-ціннісними орієнтаціями. Це відповідальність, дисциплінованість, принциповість, обов'язковість. До цієї групи якостей можна віднести також ті, в яких одночасно виступають воля людини та її ставлення до праці: діловитість, ініціативність. Такі якості особистості формуються тільки до підліткового віку» [47].

Р. Немов вказує, що при вольовій регуляції поведінки, що породжена актуальними потребами, між цими потребами і свідомістю людини складаються особливі відносини [47]. С. Рубінштейн охарактеризував їх так: «Воля у власному розумінні виникає тоді, коли людина виявляється здатною до рефлексії своїх потягів, може так чи інакше поставитися до них. Для цього індивід повинен вміти піднятися над своїми потягами і, відволікаючись від них, усвідомити самого себе ... як суб'єкта, ... який ... піднімаючись над ними, в змозі зробити вибір між ними» [51].

Велике значення у вдосконаленні вольової регуляції поведінки у дітей автор надає мотиваційній та особистісній рефлексії. Він вважає, що виховувати волю в дитини у відриві від її загального психологічного розвитку практично неможливо. Р. Немов вказує на величезний вплив трудової діяльності у формуванні таких властивостей характеру у дітей, як

працьовитість, акуратність, сумлінність, відповідальність, наполегливість. Вони формуються і закріплюються в іграх дітей та доступних їм видах домашньої праці, що говорить про необхідність максимального використання даних видів діяльності.

На підставі вищеописаної наукової ідеї можна зробити висновок про важливість формування і розвитку у людини навичок рефлексії, соціально прийнятних ціннісно-цільових орієнтацій, мотиваційної сфери у формуванні вольових якостей особистості при подоланні інфантилізму.

Синдром психічного інфантилізму описується в рамках корегувальної педагогіки в 1997 році А. Дробинською [18]. Інфантилізм автор розглядає з позиції шкільної незрілості і неготовності дитини до шкільного навчання. Вчений на основі класифікації Г. Сухаревої дає опис учнів початкової школи з проявами інфантилізму, пояснює механізми поведінки таких дітей і для кожної групи інфантилів, рекомендує вчителю деякі методичні корегувальні заходи. Дана робота цікава психолого-педагогічною спрямованістю свого змісту.

Крім психіатрів і медиків проблемами інфантилізму цікавляться психологи військових спеціальностей. З'являється ряд робіт, спрямованих на застосування знань про інфантилізм в армії для медичного відбору до проходження військової служби, а також для звільнення у мирний час осіб рядового складу з ознаками інфантилізму [2; 20; 21; 26; 28; 40; 60]. У цих дослідженнях наголошується на необхідності діагностики психічного інфантилізму, без вказівки конкретних методів діагностики.

Вивчаючи поняття *інфантилізму* ми пропонуємо використовувати його виключно до медико-біологічних патологій, соматичних хвороб, як наслідок яких розвиваються і психічні розлади. А поняття *інфантильність* пропонуємо застосовувати суто до станів психо-емоційного недорозвинення особистості, які спричинені виключно соціально-психологічними чинниками.

1.2. Соціально – психологічні чинники розвитку інфантилізму

Базуючись на попередніх розділах та теоретичних дослідженнях ми хочемо виокремити саме фактори розвитку інфантильності.

Професор медицини Г. Антон виділяє різні причини інфантилізму. До загальних причин належать: 1) отруєння; 2) інфекції; 3) травми і патологічна спадкова схильність. Г. Антон зазначає, що одні й ті ж шкідливі впливи здатні викликати різні зміни, в залежності від того, чи почали вони діяти в період внутрішньоутробного життя, в ранньому дитинстві, або ж у період статевого дозрівання. До окремих причин належать захворювання щитовидної залози, статевих залоз, надниркових залоз, підшлункової залози і мозкового придатка [3].

Таким чином, вчений робить висновок, що інфантилізм може бути наслідком розладу обміну речовин різних залоз. До цього він додає місцеву органічну причину, яка може, зі свого боку, зумовити особливий тип інфантилізму і надати йому особливий характер.

Фахівці з психоаналізу, а саме К. Абрахам, вивчаючи питання психосексуального інфантилізму, бачить причину його появи у нерозвиненості зрілих психічних захистів особистості (наприклад, сублімації). Ще однією причиною формування інфантильності у дітей є неправильне статеве виховання. Ситуативне, що не відповідає реальності (в розумних для дитини межах) статеве виховання, засноване на вигадках і замовчуваннях (за типом - дитину приніс лелека), породжують у дітей всілякі здогади, фантазії, які призводять до неврозу й інфантилізму [1].

Таким чином, представники психоаналітичного напрямку, розглядаючи проблему інфантилізму, запропонували власне бачення природи інфантилізму та причини, що його визначають. Інфантилізм вони пов'язують з істеричними неврозами і психозами розвиненими у людини та з розумовою відсталістю. Дані точки зору цікаві й заслуговують на увагу, а при

зіставленні їх з попередніми думками, показують всю складність описуваного явища, його суперечливість і неможливість укладення поняття «інфантилізм» в рамки якогось одного наукового напрямку.

Якщо на рубежі XIX-XX століть інфантилізм, в основному, розглядався у зв'язку з ендокринопатією, з інтелектуальною та тілесною недостатністю, то після 20-х років XX століття його починають розглядати в контексті психопатій.

Е. Крепелін висуває думку про те, що частковий інфантилізм є біологічною основою психопатій. Вчений вказує на їхню різноманітну природу; дивиться на психопатів як на недорозвинений ступінь справжніх психозів [49]. Е. Крепелін велику увагу приділяє зовнішнім шкідливостям, і інфантилізм розглядає в контексті істерії, а також описує поняття «частковий психічний інфантилізм» [44].

Вивчаючи і описуючи клінічні прояви психічного інфантилізму під назвою «статевий інфантилізм» [52], М. Блейлер вказує, що риси інфантилізму спостерігаються при дисфункціях різних ендокринних залоз.

А. Мельникова аналізує причини інфантилізму і робить висновок, що існує два основних спрямовуючих фактори, які створюють умови для патологічного розвитку: ендогенний та екзогенний [45].

У 1959 році вийшла робота І. Юркової, присвячена проблемі динаміки окремих клінічних варіантів психічного інфантилізму у дітей [62]. Автор обстежувала 18 дітей, починаючи з дошкільного віку. В якості причин, що викликають такі складні стани, на думку автора, виступають важкі і тривалі кишкові розлади, а також тривалий виражений рахіт.

М. Копелович, досліджуючи етіологію інфантилізму, виділяє інфекційні захворювання, такі як туберкульоз, сифіліс, малярію, запалення легенів, часті ангіни, а також родові травми черепа, захворювання мозку, погані гігієнічні умови життя, неповноцінне харчування, авітамінози [35].

Е. Кельмішкейт стверджує, що багато вчених парціальний інфантилізм у підлітків і молодих людей не зараховують до патології, а вважають крайнім варіантом нормального дозрівання.

Це були соматичні фактори розвитку інфантилізму. Багато авторів, вивчаючи психічний інфантилізм наводять соціально-психологічні чинники його розвитку.

М. Буянов виділяє причини інфантильності. Однією з них є занадто пестливе, інфантилізуюче виховання, створення «оранжерейних» умов [4; 5]. Наступна причина криється в біологічних особливостях дитини. Вона компенсується повільніше.

Ю. Давидов наводить причини виникнення масового явища інфантилізму. Одна з них – це розвиток індустріального суспільства, в якому стало не обов'язково багато працювати для забезпечення свого життя всім найнеобхіднішим. Досягнення достатку, на думку вченого, звільняє людей від різної роботи, а вільний час, що з'являється внаслідок цього, вони займають відпочинком [16]. Це, в тому числі, сприяє появі та розвитку контркультури, яка є результатом незрілості молоді. Виходить замкнуте коло: індустріалізація, високий рівень життя дає можливість менше брати участь у трудовому житті, що сприяє формуванню незрілої особистості, оскільки саме в праці з'являється відповідальність та інші прояви «дорослості». А незрілість призводить молодих людей до штучної інфантилізації. Тому інфантильна молодь не бажає трудитися вже в силу суто психологічних причин: несформованість необхідної трудової мотивації, переважання споживчих цінностей та інше.

Ю. Давидов у якості наступної причини і наслідків інфантилізації суспільства виділяє знецінення сімейних цінностей та збільшення неповних, проблемних сімей. Якщо хлопчики виховувалися на прикладі жіночих ролей через відсутність у сім'ї чоловіків або через їх пасивну роль, то це призводить до інфантилізації їх синів.

Потрібно зауважити, що у літературі існують різні точки зору на інфантилізм та, незважаючи на відносно довгий історичний шлях вивчення проблеми, до теперішнього часу загальноприйняте визначення відсутнє. Його розглядають і як розлад процесу інволюції дитячого розвитку (Л.С. Виготський, 1933), і як форму порушення інтелектуальної діяльності в рамках затриманого темпу психічного розвитку (А. Гур'єва, 1996; Г. Сухарєва, 1959). Деякі автори інфантилізм пов'язують, в першу чергу, із затримкою психічного розвитку (В. Лебединський, 1985; Г. Сухарєва, 1959). Інші вчені розглядають інфантилізм як дизонтогенетичні форми межової інтелектуальної недостатності, викликані конституційно-генетичними, токсико-інфекційними впливами на початку життя дитини, а також інтоксикацією організму (В. Ковальов, 1979).

Деякі науковці інфантилізм представляють як особливість фізичного і соціопсихологічного розвитку підлітка (А. Личко, 1985), де розглядається його зв'язок з акцентуаціями характеру і психопатіями (А. Личко, 1985; Г. Сухарєва, 1959). Інфантилізм представляють і як відставання соціального дорослішання молоді від біологічного дорослішання (П. Павленок, 1998) [48], і як характеристику особистості (А. Петровський, М. Ярошевський, 1990), і як уповільнений розвиток організму, і як затримку морального і соціального дозрівання особистості (К. Платонов, 1984). Між тим, інфантилізм розкривається, в основному, в межах клініко-патологічного опису. Вкрай бідно представлені наукові дані щодо соціально-психологічних аспектів інфантилізму.

Ми розглянули різні наукові позиції з проблеми інфантилізму. Узагальнюючи їх, можна представити інфантилізм наступним чином: інфантилізм – дуже глибоке поняття, яке важко обмежити рамками якоїсь однієї науки, йому властивий широкий діапазон: мається на увазі медицина, психіатрія, психологія, соціологія, педагогіка та інші наукові галузі.

На наш погляд, інфантилізм складається з трьох структурних компонентів. До таких компонентів ми відносимо психічний, соціальний і соматичний компонент, як наслідок існування в єдності трьох рівнів системи життєдіяльності людини: психологічного, соціального, біологічного.

1.3 Розвиток особливості прояву інфантилізму в онтогенезі

В цьому підрозділі ми розглянемо саме процес розвитку інфантильності в онтогенезі особистості. А саме, будемо досліджувати соціально-психологічний аспект. Феномен інфантильності, певною мірою, є протилежним станом якостям зрілої людини. Спочатку розглянемо що таке зрілість, які її стадії, якості. Також розглянемо фактори розвитку зрілої людини.

Зрілість поділяється на три основні стадії: ранню зрілість від 20-40 років, вступ в інтенсивне особисте і професійне життя, власне зрілий вік – 40-60 років, ця стадія характеризується стабільністю і продуктивністю, переважно в професійному і соціальному плані і переходом до завершальної стадії зрілості – 60-65 років, коли людина відходить від активного життя [10].

Ш. Бюлер виділяє п'ять головних фаз життєвого циклу [90] :

1-ша фаза (до 15 років) – відсутність будь-яких ясних цілей;

2-га фаза (від 15 до 20 років) – усвідомлення своїх потреб, здібностей та інтересів;

3-тя фаза (25-45 років) – зрілість. Це постановка чітких цілей, що дозволяють домогтися стабільності в професійному та особистому житті;

4-та фаза (45-65 років) – майбутнє залежить від результату реалізації інтенцій;

5-та фаза (65-70 років) – узагальнення досягнутого.

Отже, зрілість – стадія розвитку людини, яка відокремлює дитинство від старіння.

К. Юнг в якості такої тенденції виділяє процес індивідуації – шлях до недосяжної самості, тобто не тільки досягнення певної міри психологічної рівноваги, але і відділення себе від масової культури. Це означає, що людина повинна знайти свій власний шлях. Справжня природа людської особистості полягає в розкритті універсальних архетипів, власного унікального досвіду та унікальних потенціалів. Цей процес припадає на середину життя.

А. Маслоу визначає зрілість людини як її здатність до самоактуалізації. В даному розумінні категорія зрілості розкривається як здатність до постійного саморозвитку, змін при збереженні своєї унікальності.

У багатьох концепціях психічного розвитку зрілість розуміється як рівень розвитку тієї чи іншої психічної функції. Відповідно до теорії розвитку мислення Ж. Піаже, зрілість – це досягнення формально-логічного мислення (12-15 років), коли дитина починає застосовувати логічні правила формування висновків (індуктивні або дедуктивні), коли вона вільна від перцептивних та інших опор і може оперувати абстрактними поняттями. Фактично всі періодизації психічного розвитку містять імпліцитне уявлення про зрілість як вершину розвитку.

З поняттям «зрілість» пов'язують розвиток окремих модулів психічної організації – емоційної, інтелектуальної, моральної, соціальної та біологічної. При цьому категорія зрілості знову розкривається через рівень розвитку даних здібностей: рівень соціального розвитку, біологічного, інтелектуального, морального, емоційного. Пропонуються моделі вимірювання рівня прояву даних здібностей: психометричний рівень інтелекту, соціальний інтелект, емоційний інтелект. Моделі дуже різноманітні, і в залежності від моделі виявляються абсолютно різні оцінки цих здібностей. Більш того, більшість вимірювань виявляються хоча б частково взаємозалежними за принципом порогових значень. Креативність

пов'язана із середнім рівнем інтелекту, як і соціальний інтелект, як, хоча б частково, і емоційний інтелект. Їх взаємозв'язок і взаємозалежність, хоча б на рівні необхідних значень, часом впирається в проблему використовуваних моделей. У психології існує безліч фактів, що вказують на нерівномірність і гетерохронність у розвитку різних ліній психічного, на унікальність і індивідуальність кожної людини. Тоді як застосувати універсальну категорію зрілості до індивідуальності?

Здається можливим представити категорію зрілості як процесуальну, а не результативну. Це не досягнення певного рівня, а здатність до досягнень [56]. Причому, в цій динамічній характеристиці можуть бути об'єднані і універсальна, і унікальна складові цього процесу. Можливість подібного об'єднання лежить на шляху вирішення питання щодо співвідношення категорій суб'єкта та особистості.

Розуміння співвідношення суб'єкта і особистості представлено в роботах К. Абульханової [56]. Вона пропонує акмеологічне розуміння суб'єкта. Особистість стає суб'єктом власної діяльності і життя в цілому тільки на вищих, дорослих етапах свого розвитку. К. Абульханова вважає, що «кажучи про становлення особистості суб'єктом, ми маємо на увазі дорослу особу». Автор пропонує критерії особистості, яка виступає як суб'єкт. В якості першого критерію вона висуває здатність особистості до організації власного життя, життєвих етапів і регуляції об'єктивно існуючих життєвих обставин.

Другий критерій полягає в можливості особистості як суб'єкта «виробляти свої способи вирішення постійно поновлюваних протиріч...» між нормативними вимогами та індивідуальними особливостями і домаганнями особистості.

Третій критерій особистості як суб'єкта полягає в оптимальному використанні психічних, особистісних, професійних та інших можливостей для вирішення життєвих завдань. «Особистість не просто володіє

сприйняттям, мисленням, пам'яттю і не тільки здатна бачити, думати і пам'ятати, вона визначає, як і навіщо згадувати, щоб вирішити життєво-практичну задачу. У цьому проявляється її мета-особистісна якість суб'єкта».

Четвертий критерій власне акмеологічний, який визначає особистість як суб'єкта життя, постійно спрямованого на самовдосконалення, досягнення ідеалу.

П'ятий критерій більшою мірою доповнює четвертий: суб'єктом буде таке вдосконалення особистості, яка прагне до досягнення автентичності. Несправжність життя визначається як нездатність прожити власне життя, що відповідає власній індивідуальності. Справжнє життя – це вибір життєвої стратегії, яка відповідає змісту життя. Життєва стратегія проявляється в свідомості суб'єкта як Я-концепція. «Наявність Я-концепції дає можливість особистості усвідомити себе як суб'єкта, поставитися до себе як до джерела життєвих змін, причини подій і вчинків...».

Особистість (персона) – це стрижнева структура суб'єкта, що задає загальний напрямок самоорганізації та самовдосконалення. Особистість задає напрямок руху, а суб'єкт – його конкретну реалізацію через координацію вибору цілей і ресурсів індивідуальності людини. У цьому випадку людина буде здійснювати зрілі форми поведінки в залежності від ступеня узгодженості в розвитку континууму суб'єкт-особистість. У цьому процесі пізнання себе та іншого займає визначальне місце, але може існувати і в недиференційованій (інтуїтивній) формі.

Базова концепція фізичного і соціального світу свідчить про активність, інтегративність, соціальність людини як суб'єкта, що дозволяє припустити, що витoki суб'єктності слід шукати на самих різних етапах розвитку людини.

Але з цього не випливає, що суб'єктом народжуються. Суб'єктом стають. Цей процес можна представити як становлення певних рівнів розвитку суб'єктності, які організовані гетерархічно.

Поняття «інфантилізм» у психологічному словнику визначається наступним чином: «збереження в психіці і поведінці дорослої людини особливостей, властивих дитячому віку. Індивід, якому властивий інфантилізм при нормальному або навіть прискореному фізичному і розумовому розвитку відрізняється незрілістю емоційно-вольової сфери, що виражається в несамотійності рішень і дій, почутті незахищеності, в зниженій критичності у відношенні до себе, підвищеної вимогливості до турботи інших про себе. При цьому зберігається можливість повної компенсації розвитку психічного надалі» [11].

Неправильне виховання порушує процес розвитку особистості та призводить до розвитку інфантилізму. Негармонійна сім'я – один з факторів, що впливає на розвиток інфантилізму. Це гіпопротекція (недостатня опіка), домінуюча гіперпротекція (надмірна опіка), гіперпротекція потурання (кумир сім'ї), гіпопротекція потурання, виховання в культі хвороби, емоційне відкидання. Диспропорційність психіки переважно в емоційно-вольовій сфері. Деякі вчені вважають, що ЗПР в емоційно-вольовій сфері зустрічається частіше, ніж олігофренія. Ми бачимо, що як результат впливу ендогенних, екзогенних факторів, соціального середовища, психічних факторів розвивається інфантилізм. Саме вплив зазначених факторів в процесі онтогенезу призводить до появи інфантильної особистості.

Українські вчені внесли свій доробок у дослідження інфантильності.

Ю. Форманюк у своєму дослідженні інфантильності представила 5-ти факторну модель особистості, яка складається з аутичного, абсорбційного, інфантильного, ананкастичного та невротичного радикалів [58]. Основною рисою інфантильності автор зазначила невміння і небажання брати на себе відповідальність за своє життя, егоцентризм [57].

Вона підкреслила що незрілість емоційно-вольової сфери, несамотійність, нездатність приймати на себе нові соціальні ролі, які передбачають брати відповідальність, є основними проявами інфантилізму у

дорослих людей (25-45 років). Також, вона додала територіальну і економічну залежність від батьківської сім'ї.

Несвоєчасна сформованість якостей дорослої особистості веде до реалізації поведінки, характерної для попереднього вікового етапу. Саме це можна назвати проявом інфантилізму.

Ю. Форманюк у запропонованій 5-факторній моделі особистості звернула увагу на зафіксовані однорідні психологічні якості особистості (які були названі радикалами): інфантильний, аутичний, абсорбційний, ананкастичний та невротичний.

Ми звернули увагу на інфантильний радикал, який, на думку автора, містить урівноважений вплив довірливості та неадекватної високої самооцінки, потребу у надмірній увазі до себе, пошуку симпатії та прагнення до заступництва і також небажання брати на себе відповідальність за реалізацію власних життєвих цілей.

В результаті дослідження авторка виявила, що найменш інфантильні досліджувані тверезо та відповідально ставляться до оцінок власних здібностей та можливостей у досягненні матеріальних та соціальних благ.

Було з'ясовано, що респонденти із середніми показниками інфантильного радикалу спрямовані на досягнення сімейного добробуту та внутрішньої гармонії. Висока частка інфантильного радикалу у структурі особистості призводить до зниження компетенцій у професійній, соціальній та матеріальній сферах на тлі жаги великих досягнень.

Розвиток – це процес формування особистості як соціальної якості індивіда в результаті його соціалізації і виховання. Володіючи природними анатомо-фізіологічними передумовами до становлення особистості, в ході соціалізації дитина вступає у взаємодію зі світом, опановуючи досягненнями людства.

Створювані в цьому процесі здатності і функції відтворюють в особистості історично сформовані людські якості. Оволодіння дійсністю у

дитини реалізується в її діяльності за допомогою дорослих, тому процес виховання – провідний в розвитку особистості. Спираючись на те, чому дитина вже навчилася, дорослі організовують її діяльність з оволодіння новими сторонами дійсності, новими формами і особливостями поведінки [57].

З. Кіреєва проводила дослідження серед молоді 18-23 років застосовуючи методику «Мій життєвий шлях» на основі рисунків – проектування життєвого шляху юнаків, щоб встановити яким вони бачать своє майбутнє. Було встановлено, що у дівчат проектування власного майбутнього відбувалось без урахування життєвих обставин. Для досягнення життєвої програми не враховувалися вольові зусилля, що на нашу думку є проявом інфантилізму [29].

Дослідження юнаків за цією ж самою методикою, за даними З. Кіреєвої [30], виявило, що у більшості юнаків не існують уявлення про скрутні обставини, які вимагають зусиль. Юнаки нереалістично та занадто позитивно й оптимістично дивляться у майбутнє, по дитячому.

Т. Яценко розробила «Модель внутрішньої динаміки психіки», яка об'єктивує закономірності психіки, що характеризується суперечливістю тенденцій: одночасного спрямування до минулого досвіду та соціальної реалізації. Автор розробила метод активного соціально–педагогічного навчання (АСПН) як інструмент для проникнення в глибини психіки з метою їх індивідуального пізнання та надання практичної допомоги суб'єкту [63].

Автор пов'язує інфантилізм із слідуванням психіки принципу задоволення, що обумовлює пріоритетність «хочу» над «потрібно». Імперативність інфантильних бажань створює суперечливість особистості. Саме тому, досягнення соціальних цілей гальмується детермінованими справами дитинства. Автор відносить інфантилізм до деструктивної форми поведінки, яка залежить від батьків [63].

1.4 Самопрезентація особистості: чинники, детермінанти, патерни

Потреба в спілкуванні, прийнятті та визнанні є однією з найбільш значущих людських потреб, і саме вона зумовлює значимість формування позитивного враження про себе, яке багато в чому сприяє соціальній успішності людини. І більшість соціальних взаємодій в суспільстві може бути розглянуто з точки зору самопрезентації.

Термін «самопрезентація» (self-presentation) вже давно і міцно увійшов до наукової лексики, знаходить віддзеркалення в сучасних дослідженнях, які вже стали класичними щодо міжособистісного сприйняття і впливу. Це пов'язано з тим, що найбільш значущими людськими потребами є потреби в спілкуванні, визнанні і самовираженні.

Опиняючись в ситуації міжособистісної взаємодії, людина негайно стає суб'єктом самопрезентації, незалежно від усвідомленості своїх поведінкових дій. Вона пред'являє партнеру зі спілкування інформацію про себе за допомогою символічних знаків (зовнішнього вигляду, навколишнього простору і ін.), вербальної та невербальної поведінки. Автоматично, з моменту початку спілкування об'єкт спілкування стає також об'єктом самопрезентації, сприймаючи подану іншим інформацію про себе.

Питання формування сприятливого враження, питання самопрезентації, незалежно від рівня їх усвідомлення суб'єктом, значимі для людини будь-якої професії і будь-якого віку. Прагнення до досягнення соціального успіху і отримання соціального схвалення є одним з провідних мотивів самопрезентації [25].

У загальному значенні самопрезентацію визначають як процес формування уявлення або враження про себе у оточуючого соціального середовища. Під метою самопрезентації розуміють створення і донесення свого іміджу іншим людям. В силу підвищеної зацікавленості до

дослідження способів демонстрації власної особистості і утримання певного враження про себе, на сьогоднішній день існує декілька суміжних понять самопрезентації, характеристика яких багато в чому ідентична визначенню самопрезентації.

У процесі теоретичних та емпіричних досліджень проблеми самопрезентації різні автори пропонують власні визначення самопрезентації.

Так, вивченню мотивів самопрезентаційної поведінки присвячені роботи: R. Baumeister (1982, 1999), E. Goffman (1956, 1961), M. Leary & R. Kowalski (1990), B. Schlenker, J. Tedeschi (1981), M. Weigold (1992, 2003) та ін.; вивченню стратегій і тактик самопрезентації присвячені роботи: S. Berglas (1986), E.E. Jones (1964, 1990), S.-J. Lee & B.M. Quigley & M.S. Nesler & A.B. Corbett & J.T. Tedeschi (1999), T.S. Pittman (1982), A. Schutz (1998), G. Weary (1986) та ін.; вивченню впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на особливості самопрезентації присвячені роботи: R.M. Arkin (1986), Buss A. & Briggs (1985), A. Carrón & H. Prapavessis (1997), B.M. De Paulo, C.S. Le Mas, J.A. Epstein (1991), S. Harter (2003), F. Rhodewalt & D.I. Sorrow (2002), D. Tice, J. Butler, M. Muraven, A. Stillwell (1995) та інші.

Крім цього, існує ряд досліджень з проблеми діагностики індивідуальних відмінностей в самопрезентації I. Ajzen, M. Snyder (1974), R. Lennox & Wolfe (1984), S.-J. Lee та інші (1999), M. Nesler et al. (1995), M. Snyder & S. Gangestad (1986), Roth et al. (1986, 1988), Ch. Timko, J. White (1982).

У 80-і роки в зарубіжній літературі стали з'являтися дослідження з вивчення гендерних відмінностей в самопрезентаційній поведінці людини (Berglas & Jones, 1978; Deaux, 1977; Harris & Snyder, 1986; Strube, 1985; Shepperd & Arkin, 1989, S.-J. Lee, B. Quigley, M. Nesler, A. Korbett, J. Tedeschi, 1999), О. Пікулева (2004).

Можна сказати, що самопрезентація – це процес, під час якого відбувається управління сприйняттям навколишнього соціуму через привернення уваги задля реалізації мотивації, задоволення потреб та досягнення цілей особистості, а також формується образ «Я» і підтримується самооцінка. При цьому потреби, мотиви та цілі можуть бути суто індивідуальними, а можуть нав'язуватись зовні тим середовищем, в якому знаходиться особа. У процесі самопрезентації людина керує враженнями оточуючих людей і таким чином формує певне ставлення до себе. Якщо засоби самопрезентації є виваженими, послідовними та носять постійний характер, то відбувається формування іміджу. Внаслідок створення певного образу особа, яка його створила, отримує зворотній зв'язок від соціуму щодо власної поведінки. Реакція соціального оточення викликає емоційну (негативну або позитивну) реакцію особи. Кількість негативних або позитивних реакцій певною мірою визначає та підтримує самооцінку. Разом з емоційною реакцією на зворотній зв'язок соціуму відбувається формування та корегування власного образу «Я».

На думку Е. Гоффмана, незалежно від конкретного наміру, індивід завжди зацікавлений у здійсненні контролю за поведінкою інших людей [96]. Е. Гоффман був прихильником розширеного підходу до трактування проблем самопрезентації і управління враженням, розглядаючи самопрезентацію як постійний процес, як загальну особливість соціальної поведінки особистості, що змінює свій характер залежно від цілей «актора» і обставин.

Так, Д. Тедеші та М. Ріес визначали самопрезентацію як навмисну усвідомлену поведінку, спрямовану на створення певного враження у оточуючих [156]. В цьому випадку суб'єкт не тільки проявляє активність, він досягає об'єктивних цілей психологічними засобами, керуючи враженням про себе. Самопрезентація, за Д. Майєрсом, відноситься до прагнення суб'єкта представити бажаний образ як для аудиторії зовні (інші люди), так і для аудиторії усередині (ми самі). Суб'єкт вчиться керувати враженням, яке

він створює, він виражає своє "самовизначення", показуючи себе як певний тип людини [134]. Згідно Б. Шленкера, самопрезентація не є тільки поверхневою або маніпулятивною діяльністю, вона може також включати спробу представити аудиторії образ кого-небудь, що наближається до ідеалу. Зазвичай цей образ відображає злегка змінену і покращену Я-концепцію, але він є тим, у що „актор” щиро вірить сам [84; 134].

Ще один напрямок досліджень пов’язує самопрезентацію особистості з її прагненням до влади (І. Джонс, Т. Піттман та ін.). На думку вчених, в основі самопрезентації лежить прагнення до розширення та підтримки впливу у міжособистісних стосунках, тобто прагнення до влади [106]. І. Джонс та Т. Піттман розуміють самопрезентацію як повністю усвідомлюваний процес, поведінку, яка вибудовується свідомо.

Процес самопрезентації починається з формування першого враження. На перших етапах спілкування значну роль відіграють різні узагальнені схеми, стереотипи сприйняття вчинків і почуттів іншої людини.

Існує два основних види «самопрезентації»: «природна» і «штучна». «Природна самопрезентація» властива всім людям без виключення, причому вона отримується людиною з народження. Процес «природної самопрезентації» можна описати як неусвідомлювану, неконтрольовану особою презентацію самої себе. Головний «мінус» «природної самопрезентації» – це те, що людина не може контролювати і корегувати процес в межах саме цієї презентації. Тобто, індивідуум не вибирає, чи позитивною буде його «природна самопрезентація», або ж вона неситиме негативне забарвлення. Головна мета «штучної самопрезентації» – завоювання індивідом лояльності до своєї особи з боку значимої для нього групи людей. Можна виділити позитивну і негативну самопрезентацію особистості. Позитивна самопрезентація спрямована на створення позитивного образу «Я», а негативна – негативного образу «Я». Причому, як позитивна, так і негативна самопрезентація може бути ефективною. Тобто

процес самопрезентації тісно пов'язаний з процесом маніпуляції. Маніпуляція – це вид психологічного впливу, майстерне виконання якого веде до прихованого порушення в іншій людини намірів, які не збігаються з її актуально існуючими бажаннями [17].

В процесі спілкування суб'єкти використовують різні тактики і стратегії самопрезентації, які носять як вербальний, так і невербальний характер.

Головною підставою для виділення стратегій самопрезентації слугують характерні особливості поведінки людей, що проявляють прагнення отримати соціальне схвалення або уникнути значущих втрат у соціальному схваленні. А. Кононенко, наводить основні стратегії самопрезентацій [34]:

- 1) ухилення (з захисними тактиками виправдовування з запереченням відповідальності, зречення та перешкоди самому собі);
- 2) аттрактивну поведінку (з захисною тактикою вибачення та з асертивними тактиками бажання і старання сподобатися; приклад для наслідування);
- 3) самопідвищення (з захисною тактикою виправдання схваленням відповідальності та з асертивними тактиками приписування собі досягнень і перебільшення своїх досягнень);
- 4) самоприниження (з асертивною тактикою прохання, благання);
- 5) силовий вплив (з асертивними тактиками залякування і негативної оцінки інших).

Самопрезентація може керуватися безліччю мотивів і не обов'язково включати в себе свідому увагу і контроль.

Незважаючи на універсальність мотивів самопрезентаційної поведінки, спостерігаються значні індивідуальні відмінності в здійсненні та використанні тактик самопрезентації. Ці відмінності мають як гендерний і віковий, так і професійний характер.

Так, представники публічних професій (актори, політики та ін.) більшою мірою усвідомлюють процес контролю над сформованим враженням, в інших же сферах – подібний контроль і його усвідомлення менш виражені.

Ефективність самопрезентаційної поведінки особливо сильно впливає на результат діяльності фахівців так званих «публічних і комунікативних професій», в яких спілкування є одним з основних засобів професійної діяльності: політиків, журналістів, дипломатів, менеджерів, адвокатів, торгових агентів і т.д.

В даний час значно розширилося коло професій, в яких самопрезентація є найважливішою складовою частиною діяльності і обумовлює її продуктивність.

Сучасна соціально-економічна ситуація формує запит на вміння уявити себе в різних життєвих ситуаціях, і особливо це вміння необхідне в сфері людиноорієнтованих практик. Здатність людини використовувати ефективні тактики самопрезентації для формування сприятливого враження про себе приносить певні соціальні дивіденди: від простої симпатії до ефективної реалізації своїх професійних планів.

Самопрезентація вважається дуже особистим явищем. Адже людям властиво приховувати власні думки про себе від інших. Однак, разом із цим самопрезентація – це також, великою мірою, явище соціальне. Вона має соціальне коріння (наприклад, соціальне порівняння, відображені оцінки), включає в себе соціальні ідентичності та ролі, і керує нашим сприйняттям інших та нашою поведінкою в соціальних умовах [25].

Самопрезентація є не тільки поширеним аспектом нашого життя, але й дуже важливим. Наші успіхи у мистецтві переконувати інших у тому, що ми володіємо різними здібностями, має величезний вплив на наші результати в житті [105]. Той, з ким ми одружимося, хто наші друзі, чи можемо ми досягти успіху на роботі, та багато інших результатів, значною мірою

залежать від нашої здатності переконувати людей у тому, що ми гідні їхньої любові, їхньої дружби, довіри та поваги. Безперечно, ця потреба створити позитивне враження є однією з причин того, що люди витрачають мільярди доларів на рік на косметику та інші товари. Занепокоєння щодо самопрезентації також призводить до того, що поведінка людей змінюється у сторону надмірного покращення свого зовнішнього вигляду навіть з ризиком для власного фізичного здоров'я (наприклад, надмірна дієта, надмірне перебування на сонці) [115]. Надмірні занепокоєння щодо самопрезентації можуть навіть спричинити саморуйнівну поведінку, таку як паління та зловживання наркотиками [147].

Основною функцією самопрезентації є визначення природи соціальної ситуації [96]. Більшість соціальних взаємодій регулюються ролями. Кожна людина має певну роль, і взаємодія проходить добре, коли ці ролі виконуються ефективно. Функцію самопрезентації вперше виділив Е. Гоффман (1959). Е. Гоффман зауважив, що суспільне життя є високо структурованим. У деяких випадках ця структура формалізована (наприклад, державні вечери в уряді будь-якої країни регламентуються суворими правилами протоколу), але найчастіше вона є неформальною (наприклад, норми ввічливості та етикету керують нашими соціальними взаємодіями).

Серед цих норм є такі, які передбачають, що люди підтримують, а не підривають, публічну ідентичність один одного. Е. Гоффман посилається на ці зусилля як на роботу особистості [96]. Кожен учасник взаємодії зобов'язаний шанувати і підтримувати публічну особистість іншої особи. З цією метою люди можуть виражати себе інакше, ніж є насправді, чи приховувати свої справжні думки або почуття. Наприклад, люди кажуть, що їм подобаються подарунки, які вони отримують, що подобається одяг або нова зачіска іншої особи, або знаходять виправдання, чому вони не можуть взяти участь у якійсь соціальній зустрічі. Такий тип самопрезентації та

поведінки, в першу чергу, обумовлений бажанням уникнути соціальних конфліктів і зменшити напругу [89].

Люди також прагнуть створити враження про себе у свідомості інших, щоб отримати матеріальну та соціальну винагороду (або уникнути матеріальних і соціальних покарань). Як зазначалося вище, зазвичай у наших інтересах, щоб інші бачили нас особливим чином. Працівники, як правило, мають матеріальну зацікавленість у тому, щоб їх сприймали як розумних, відданих та перспективних. Залежно від того, якою мірою вони справляють таке враження у свідомості своїх роботодавців, такою ж мірою останні будуть схильні до заохочення та просування своїх підлеглих. Соціальні нагороди також залежать від нашої здатності переконувати інших у тому, що ми маємо певні якості.

Щоб бути людиною, яка подобається іншим, потрібно переконати інших, що ви всім подобаетесь; щоб бути лідером, потрібно переконати, що ви здатні вести інших за собою. Цей тип стратегічної самопрезентації являє собою форму соціального впливу, в якій одна людина (яка робить самопрезентацію) намагається отримати владу над іншою людиною або аудиторією [128]. Цей підхід передбачає, що ми знаходимося у зручному положенні для того, щоб впливати на природу соціальної взаємодії таким чином, який відповідає нашим цілям, якщо ми можемо контролювати те, як інші нас бачать.

Для деяких, ідея про те, що люди активно прагнуть маніпулювати тим, як їх бачать інші, викликає думки про дублювання та макіавеллізм. Однак це не обов'язково. Стратегічна самопрезентація не обов'язково означає, що ми намагаємося обманювати інших (хоча іноді це і так). Вона також може включати спроби донести наші (самосприйняті) позитивні якості до інших. Насправді, з причин, які будуть розглядатися нижче, неправдиве подання себе та обман, швидше за все, є винятком, а не правилом. У більшості випадків стратегічна самопрезентація передбачає «вибіркове розкриття та

упущення, або питання акценту та часу, а не відвертий обман або дисиміляцію» [106].

Інша причина, чому ми намагаємося формувати певне враження про себе у свідомості інших, полягає у тому, щоб створити визначену власну ідентичність [69; 123; 126]. Такий тип самопрезентаційної поведінки є більш індивідуальною, особистою функцією та називається самостворенням. Переконувати інших у тому, що ми маємо певні якості або атрибути, є засобом переконання себе.

Іноді самостворення ініціюється з метою створення ідентичності. А. Розенберг [123] зазначає, що це поширене явище, особливо в підлітковому віці. Підлітки зазвичай випробовують різні ідентичності. Вони переймають стиль одягу та поведінки різних соціальних типів (наприклад, бунтарі) і уважно спостерігають за реакцією людей на ці прояви, намагаючись створити ідентичність, яка їм підходить. В інших випадках самостворення здійснюється для підтвердження вже встановленої самооцінки. Успішний бізнесмен може носити коштовний годинник і водити дороге авто, щоб показати іншим, що він дійсно є багатого людиною зі смаком. У. Свон, (W. Swann) [153] називає таку поведінку «само-перевіркою», а Р. Вікланд та П. Голвітцер (P. Gollwitzer і R. Wicklund) [167], називають її «само-символізуючою».

Переконуючи інших у тому, що вони володіють такими позитивними якостями як компетентність, привабливість, талановитість та іншими, люди можуть краще переконати самих себе у цьому. У свою чергу, це сприяє тому, що люди відчують більше впевненості у собі. У цьому сенсі можна сказати, що люди прагнуть створювати враження про себе в свідомості інших, тому що так вони самі почуваються впевненіше.

Як висновок, самостворення може слугувати мотиваційною функцією. Люди очікують, що вони стануть такими, якими вони є у свідомості інших. [96; 66]. Коли люди публічно проголошують про свої наміри, то вони

відчувають додатковий тиск щодо необхідності виправдати оголошені вимоги. Алкоголік, який проголошує про свою тверезість, використовує цю функцію. Публічно відмовляючись від вживання алкоголю, він збільшує своє прагнення залишатися тверезим.

Люди формують враження про нас під час публічної взаємодії, але ми не завжди активно контролюємо або регулюємо ці враження. У більшості ситуацій наша самопрезентація є автоматичною або звичною, і ми приділяємо мало уваги тому, як нас сприймають інші. В інших ситуаціях ми чітко усвідомлюємо яке враження ми створюємо, і активно прагнемо взяти це під контроль [111; 134]. Розглянемо фактори, які впливають на те, коли ми, найімовірніше, будемо активно брати участь у самопрезентації та що потрібно для того, щоб успішно презентувати себе іншим.

Перший компонент самопрезентації – це компонент мотивації. Перш, ніж ми зможемо створити бажане враження, ми повинні мати для цього мотивацію. Таку мотивацію може викликати кілька факторів. Одним з найважливіших є той фактор, коли бажані зовнішні винагороди залежать від суджень інших [82; 112; 126]. Наприклад, співбесіда на роботі та перше побачення.

Мотивація до самопрезентації також має тенденцію до зростання, коли ми знаходимося в центрі уваги інших людей. Для деяких людей, ситуація виступу перед групою або аудиторією є аверсивним досвідом. Частково тому, що це змушує їх добре усвідомлювати свою публічну ідентичність. Деякі інші стимули, такі як камери та магнітофони, також можуть змусити нас замислитися над своїм публічним статусом, оскільки вони нагадують нам про те, як ми виглядаємо в очах інших [83; 125].

Можливо, це парадоксально, але ігнорування або уникання людини іншими може також підвищити важливість у самопрезентації [81]. Припустимо людину, яку інші ігнорували на публічному заході. Швидше за все, це змусить її замислитися над тим як вона поводить ся і вмотивує її

створити позитивне враження про себе. Це відбувається, значною мірою тому, що самотність на публічному заході не є бажаною ідентичністю. У більш загальному плані можна сказати, що мотив для активного залучення до самопрезентації зростає, коли ми стикаємося з перешкодами для створення бажаного враження [127; 129].

Знайомство з аудиторією є ще одним фактором, який впливає на природу самопрезентації [114; 160]. Хоча є і винятки, але люди, як правило, більш уважно ставляться до вражень, які вони справляють, коли взаємодіють з випадковими знайомими та діловими партнерами, ніж коли вони взаємодіють з друзями, членами родини та близькими.

Після того, як ми будемо вмотивовані, щоб створити певне враження про себе, ми повинні мати усвідомлення того, як найкраще це зробити. Ця когнітивна здатність називається соціальною гостротою. Соціальна гострота означає нашу здатність знати, що нам потрібно робити для того, щоб успішно створити бажане враження. Зазвичай це передбачає прийняття точки зору інших людей і аналіз того, яка саме поведінка створить певне враження у інших людей. Наприклад, людина хоче переконати вас, що вона дотепна. Щоб зробити це, людина повинна з'ясувати, що для цього потрібно. Потрібно знати, як поводитися, щоб створити бажане враження. Така здатність, орієнтована на перспективу, це і є те, що ми розуміємо під соціальною гостротою.

Для того, щоб ефективно спілкуватися, люди повинні бути в змозі передбачити, як їхні власні символічні жести будуть інтерпретовані іншими [119]. Те ж саме стосується і успішної самопрезентації. Щоб створити бажане враження, ми повинні поставити себе на місце інших та виявити, яка саме поведінка створить певне враження. Якщо ми нездатні сприймати точку зору іншої людини, то навряд чи ми зможемо створити враження, яке бажаємо.

Поведінкові навички є третім компонентом успішної самопрезентації. Люди повинні бути здатними регулювати свою поведінку таким чином, який,

на їхню думку, створить бажане враження. Але, бажання створити певне враження і розуміння потрібності цього, ще не гарантують, що я зможу це зробити. Я також повинен бути в змозі прийняти бажану поведінку і поводитися відповідним чином.

Для створення бажаного враження використовуються численні тактики. Вербальні твердження є, мабуть, найбільш поширеною стратегією. Люди вибірково розповідають, випадково згадують або відкрито хваляться чимось, з метою створення певного бажаного враження. Як актори, ми також використовуємо певний реквізит для встановлення відповідного образу. Наша зачіска та одяг слугують для створення певного враження про нас у свідомості інших. Хоча ми можемо заперечувати, що самопрезентація є найважливішим фактором, який керує нашими рішеннями в таких питаннях, ніхто не буде заперечувати, що такі рішення приймаються з урахуванням соціальних наслідків. Ті, хто висуває такі претензії, як правило, намагаються створити враження своєї незалежності або невідповідності [136].

Навіть наші рухи сигналізують іншим про те, хто ми є. Люди роблять висновки про те, як ми виглядаємо, спостерігаючи за нашими манерами і жестами, і тим, як ми стоїмо і ходимо [117]. Усвідомлюючи це, люди контролюють свої рухи, щоб регулювати враження інших від їхньої поведінки. Наприклад, самотні люди на вечірці, або громадських заходах зазвичай ведуть себе по-іншому, ніж ті хто прийшов разом з кимось. Їхня поведінка сигналізує іншим про те, що вони вільні.

Успішна самопрезентація передбачає поєднання мотивації та здібностей. Люди можуть бути мотивовані, щоб справити певне враження, але вони можуть не зробити цього, тому що вони не знають, яка поведінка потрібна в даний момент, або тому, що вони не здатні виконати певні елементи бажаної поведінки. Таким чином, очевидно, що успішна самопрезентація є складною справою. Це вимагає багато майстерності та зусиль. Визнаючи цю складність, Б. Шленкер і М. Лірі [133] припустили, що

соціальне занепокоєння виникає тоді, коли особи мотивовані справити позитивне враження, але вони бачать мало ймовірності того, що вони зроблять це. У крайніх випадках ці сумніви можуть паралізувати людину і призвести до соціальних фобій.

У самопрезентації бере участь кожна особистість, але люди відрізняються в залежності від того, наскільки вони стурбовані своїм іміджем у суспільстві та враженнями, які вони намагаються справити.

Ч. Снайдер [143] розробив шкалу для визначення ступеня контролю людиною своєї поведінки в різних соціальних ситуаціях. При високому ступені самоконтролю люди вважають себе дуже прагматичними і гнучкими, прагнуть чинити правильно в будь якій ситуації. Потрапляючи в певну соціальну ситуацію, вони намагаються визначити модель правильної поведінки в цій ситуації. Потім вони використовують ці знання, щоб керувати своєю поведінкою. Особистості з низьким рівнем самоконтролю вважають себе дуже принциповими людьми, які цінують узгодженість між тим, ким вони є і тим, чим вони займаються. Потрапляючи в певну соціальну ситуацію, вони використовують свої власні погляди, переконання та почуття, щоб керувати своєю поведінкою. Замість того, щоб прагнути вести себе правильно в даній ситуації, вони прагнуть бути самими собою.

Індивідуальні відмінності в самоконтролі впливають на широкий спектр соціальної поведінки [144; 142]. У порівнянні з особистостями з низьким рівнем самоконтролю, особистості з високим рівнем самоконтролю:

- 1) приділяють більше уваги поведінці інших у соціальних ситуаціях;
- 2) вважають за краще брати участь у ситуаціях, для яких є чіткі рекомендації щодо поведінки;
- 3) їх більше приваблюють сфери діяльності, пов'язані з публічною поведінкою, такі як акторська діяльність, торгівля і зв'язки з громадськістю;

- 4) особистості з високим рівнем самоконтролю також краще вміють читати міміку інших людей;
- 5) краще взаємодіють з широким спектром емоцій оточуючих, ніж особистості з низьким рівнем самоконтролю.

Особистості з високим рівнем самоконтролю також демонструють меншу відповідність між їхнім дійсним ставленням та їхньою публічною поведінкою. Вони можуть, наприклад, говорити або робити речі, в які вони не вірять, якщо в даній ситуації це буде правильною поведінкою. Це менш виражено в особистостей з низьким рівнем самоконтролю. Вони оцінюють відповідність між їхніми поглядами та поведінкою.

Відмінності в самоконтролі також впливають на моделі дружби. Особистості з високим рівнем самоконтролю, як правило, мають багато різних друзів, кожен з яких підходить для занять різними видами діяльності. Наприклад, вони займаються спортом з одним другом, ходять в театр з іншим, і говорять про політику з третім. Така модель дозволяє їм бути різною людиною в різних ситуаціях. А особистості з низьким рівнем самоконтролю, навпаки, мають відносно небагато друзів, і беруть участь у багатьох заходах з кожним. Вони більше схильні займатися спортом, ходити в театр і розмовляти про політику з одним і тим самим другом. Ця модель сприяє тому, щоб бути однією людиною в усіх ситуаціях.

Особистості з високим рівнем самоконтролю – соціальні хамелеони. Вони люблять бути різними людьми в різних ситуаціях, і володіють пізнавальними та поведінковими навичками, необхідними для відтворення багатьох ролей. Навпаки, особистості з низьким рівнем самоконтролю вважають себе дуже принциповими людьми, які в різних ситуаціях цінують «вірність самому собі». Вони також дещо менш вправні при читанні характеру соціальної ситуації, а їхня акторська майстерність не настільки розвинена.

Відмінності у самосвідомості пов'язані з відмінностями у самоконтролі. Люди відрізняються тим, наскільки вони зосереджені на своїх особистих, внутрішніх станах. А. Фенігстейн, М. Шеєр та А. Басс [93] використовували термін «особиста самосвідомість» для позначення цих відмінностей та розробили шкалу для їх вимірювання. Також була розроблена шкала для оцінки ступеня зосередженості уваги людини на громадськості та спостережуваних аспектах самої себе. Люди, які досягли високого рівня суспільної самосвідомості, дуже добре усвідомлюють себе як соціальний об'єкт і багато думають про свій зовнішній вигляд. Ті, хто має низький рівень суспільної самосвідомості, менше усвідомлюють себе як соціальний об'єкт і не думають так багато про свій зовнішній вигляд [81; 83; 125].

Суспільна самосвідомість і самоконтроль мають деякі спільні риси, і люди, які мають високий рівень самоконтролю, також мають високий рівень суспільної самосвідомості [161]. Однак, ці дві конструкції не ідентичні. Самоконтроль є мотиваційною спрямованістю. Особистості з високим самоконтролем прагнуть завжди чинити правильно в кожній певній ситуації. Суспільна самосвідомість не є мотиваційною спрямованістю. Люди, які мають високу суспільну самосвідомість, не обов'язково намагаються чинити правильно в кожній певній ситуації; вони просто добре усвідомлюють себе в соціальних ситуаціях. Інша ключова відмінність полягає в тому, що особистості з високим самоконтролем користуються можливостями для соціальних взаємодій, які дозволяють їм демонструвати свої (самосприйняті) акторські навички, але люди, які мають високу суспільну самосвідомість, не обов'язково шукають можливості виставити себе напоказ.

Кількість вражень, які люди намагаються створити у свідомості інших, майже безмежна. Водночас, ці враження, як правило, можна об'єднати у невелику кількість класів. Можна виділити п'ять загальних стратегій самопрезентації [106; 107].

1. Підлещування.

Підлещування – це, мабуть, найбільш відома стратегія управління враженнями. Мета підлещування полягає в тому, щоб змусити іншу людину вподобати вас. Оскільки, як правило, нам подобаються люди, які погоджуються з нами, говорять про нас хороші речі, допомагають нам та роблять для нас щось, а також володіють позитивними міжособистісними якостями (наприклад, добротою), то не дивно, що підлещування може бути здійснено шляхом імітації, лестощів, послугами допомоги та демонстрацією позитивних особистісних характеристик [106].

Підлещування може мати неприємні наслідки, якщо воно занадто явне. Якщо ваша аудиторія знає, що ви намагаєтесь маніпулювати ними, це може викликати недовіру або невподобання. Але ця проблема нечасто стоїть так гостро. Люди хочуть вірити, що вони подобаються іншим. Отже, вони не схильні вважати, що прояв захоплення або прихильності від іншої людини є недостовірним, або випливає з прихованого мотиву, навіть коли такий мотив очевидний для неупередженого спостерігача [108]. З цієї причини, підлещування (якщо воно принаймні не дуже явне) часто є надзвичайно успішним способом самопрезентації.

2. Самореклама.

Самореклама є ще однією поширеною стратегією самопрезентації. В даному випадку ми прагнемо переконати людей у нашій компетенції. Це не те ж саме, що підлещування. У випадку підлещування ми намагаємося змусити людей вподобати нас. Роблячи саморекламу ми намагаємося змусити людей думати, що ми здібні, розумні або талановиті.

У багатьох ситуаціях вигідно виглядати приємним та компетентним водночас. У наукових колах, наприклад, пропозиції про роботу надаються претендентам, які сприймаються як висококваліфіковані та приємні. Нажаль, не завжди легко одночасно відобразити обидві ці якості. Наприклад, скромність може бути ефективною формою підлещування, але вона рідко сприймається як компетентність. І навпаки, пряме демонстрування своїх

переваг може переконати людей у вашій компетентності, але це рідко призводить до почуттів вподобання. З цієї причини люди часто змушені балансувати між цими двома самопрезентаційними стратегіями. Багато людей, які вихвалюються перед іншими, схоже, не розуміють цього моменту, або ж вони готові пожертвувати тим, щоб подобатися іншим, на користь того, щоб вважатися компетентними.

3. Залякування.

Найбільш поширеними стратегіями самопрезентації є підлецування та самореклама. Але є й інші. Іноді люди хочуть, щоб їх боялися. Це метод залякування. Наприклад, роботодавець, можливо, захоче, щоб його вважали жорстким, сильним або безжальним. Такі погляди можуть сприяти підвищенню продуктивності працівників і пом'якшити їхні вимоги до підвищення заробітної плати та інших пільг.

4. Само-приклад.

Іншою формою самопрезентації є само-приклад. За допомогою прикладу люди намагаються створити враження, що вони доброчесні або праведні. Само-приклад часто виражається через перебільшення ступеня поганого поведіння з боку інших, або перебільшення важкості проходження через різні життєві труднощі.

5. Прохання.

Остання форма самопрезентації – це прохання. Прохання виникає, коли люди публічно перебільшують свої недоліки та невміння. Наприклад, у минулому, від жінок очікувалося, що вони гратимуть роль безпорадних (замість того, щоб бути компетентними), аби привабити партнера. Чоловіки також так роблять, наприклад, коли чоловік стверджує, що не знає як користуватися посудомийною машиною або пральною машиною. Загалом, люди іноді перебільшують свою некомпетентність і недоліки, якщо це допоможе їм отримати те, чого вони хочуть. У крайніх випадках такі

тенденції можуть спричинити депресію та інші психологічні проблеми [98; 113].

Незалежно від того, які враження люди намагаються справити, ці враження будуть ефективними, тільки якщо їх приймають інші. Успішна самопрезентація завжди передбачає компроміс між двома міркуваннями: (1) корисність (можливе представлення найбільш вигідного образу) і (2) правдоподібність (переконання, що образ, який ви хочете створити, є правдоподібним) [126; 127; 135]. Повертаючись до попереднього прикладу, кандидати на роботу прагнуть визнання їхньої компетентності та старанності. Але якщо вони виходять за межі та описують себе майже надлюдськими термінами, вони ризикують викликати підозри і ненавмисно створити погане враження про себе.

На правдоподібність самопрезентаційних вимог впливають кілька факторів. До таких факторів можна віднести здатність діяти (висококваліфіковані актори можуть висунути підвищені претензії) і неоднозначність сфери діяльності (чим більш неоднозначною є сфера діяльності, тим більш вимогливою може бути людина). Ще одним важливим фактором є підзвітність. Люди підзвітні, коли їхні претензії можуть бути перевірені на правдоподібність.

Б. Шленкер [128] перевірів цю гіпотезу провівши дослідження. Учасників попросили уявити, що вони дуже добре або дуже погано складуть тест. Потім їм надали можливість представити себе іншим людям, які знали або не знали, як вони складуть тест.

Імовірно, учасники дослідження Б. Шленкера [128] змінили свої претензії в умовах публічного проголошення, оскільки вони побоювалися бути оцінені негативно, якщо б їхні позитивні твердження не виправдалися. Б. Шленкер та М. Лірі [132] провели подальше дослідження, щоб з'ясувати, чи дійсно така закономірність викликає осудження. Використовуючи методологію моделювання, учасники оцінювали студентів, чиї претензії

щодо тесту варіювалися у своїй позитивності. Першій групі учасників заздалегідь сказали, відповідають претензії студента його фактичним результатам чи ні (наприклад, студент сказав, що він добре склав іспит, і учасники вже знали, так це чи ні); другій групі учасників не було надано жодної інформації про те, як студент фактично склав іспит (наприклад, студент сказав, що він склав добре, і учасники не знали, так це чи ні).

Існує одна цікава особливість для цього висновку. В стані незнання студенти, які стверджували, що мають високі здібності, вважалися більш компетентними, ніж студенти, які стверджували, що мають середні або низькі здібності. За відсутності будь-якої суперечливої інформації, люди сприймають особисті претензії інших як такі, що дійсно притаманні цій людині: якщо ви говорите, що маєте великі здібності, люди припускають, що у вас є великі здібності. Отже, з точки зору суто самопрезентації, отримані дані свідчать про те, що людям часто доводиться представляти себе як достатньо компетентну і здібну особистість. Якщо аудиторія не знає, що ви свідомо неправдиво презентуєте себе, то вони надають перевагу тому, щоб повірити, а не сумніватися у ваших претензіях.

Попередній аналіз припускає, що вигоди від позитивного враження переважають затрати на створення негативного враження. Однак, це не завжди так. У політиці, наприклад, кандидат, який виграв вибори, часто є тим, хто має найнижчий негативний рейтинг, ніж той, який має найвищий позитивний рейтинг. Ось чому політики часто двозначні та відмовляються від публічних виступів; набагато важливіше уникати відчуження з боку виборців, ніж завойовувати їхню прихильність.

Р. Аркін [65] зазначив, що різні особистості також відрізняються в цьому відношенні. Деякі особливо мотивовані в уникненні негативного публічного враження. Такі особистості схильні «грати в безпеці», представляючи себе відносно нейтральними та скромними у різних соціальних ситуаціях. Такий захисний стиль самопрезентації рідко

призводить до дуже позитивних міжособистісних реакцій, але також рідко призводить і до дуже негативних реакцій.

Вважається, що самозахист включає кілька особистісних характеристик: сором'язливість [66], низька самооцінка [74; 138], депресія [104] і соціальна тривога [75]. У поодиноких випадках страх негативних оцінок може призвести до соціальної ізоляції (наприклад, агорафобії) або до поведінки надмірного самозахисту [73; 137].

Намагаючись уникнути труднощів ідентичності, більшість людей стикаються з ситуаціями, коли їхня суспільна ідентичність опиняється під загрозою. Деякі з цих ситуацій відносно незначні. Зазвичай, люди виходять з таких ситуацій з мінімальними зусиллями.

Інші труднощі ідентичності мають більш складні наслідки. Прикладом може бути ситуація, коли люди вважаються відповідальними за негативну подію або результат [130; 141; 166]. Наприклад, ви змушуєте інших вас чекати, коли запізнюєтесь на важливу зустріч, забуваєте про день народження своєї дружини, або вас спіймали на брехні щодо вашої відсутності на публічному заході.

Люди використовують різні методи, щоб пом'якшити негативні наслідки труднощів ідентичності [126; 130; 139]. В табл. 1.1 показано п'ять стратегій у поширених ситуаціях, які виникають вдома між братами.

Перша лінія захисту, яку люди використовують при загрозі своїй ідентичності, часто є ствердження невинності. Тут люди повністю заперечують відповідальність за негативний результат, стверджуючи, що вони не відігравали жодної ролі у виникненні події. Якщо це не спрацює, вони можуть спробувати переосмислити подію в позитивному плані. Це звичайна хитрість й серед політиків, які зазвичай намагаються здійснити позитивний поворот на, здавалося б, негативний результат.

У наступних двох випадках (виправдання з прийняттям відповідальності та виправдання з запереченням відповідальності) люди

визнають відповідальність як негативну подію, але вони намагаються уникнути покарання, змінивши сприйняття аудиторією обставин, що оточували подію.

Таблиця 1.1

Приклад п'яти стратегій у поширених ситуаціях, які виникають вдома на прикладі того, коли один брат звинувачує іншого в тому, що той його вдарив

Стратегія	Головна мета	Приклад
Претензія на невинність	Заперечення відповідальності	Я його не вдарив. Він упав обличчям, тягнучись до пульта
Повторне тлумачення	Зміна змісту події	Я його не вдарив. Я гладив його по обличчю за те, що він такий хороший брат
Виправдання з прийняттям відповідальності	Узаконення поведінки	Так, я вдарив його, але він мене вдарив першим
Виправдання з запереченням відповідальності	Поведінка вибачення	Так, я вдарив його, але останнім часом я зазнав сильного стресу і не встиг прийняти ліки
Вибачення	Визнання відповідальності та пошуки прощення	Так, я його вдарив. Мені шкода. Я більше не зроблю цього

У випадку виправдання з прийняттям відповідальності, людина намагається узаконити негативну поведінку, зробивши її виправданою; при виправданні з запереченням відповідальності – людина намагається раціоналізувати свою поведінку, зробивши її випадковою або ненавмисною. Нарешті, коли все інше не спрацьовує, можна визнати повну відповідальність і вибачитися.

У прикладах, що наводилися вище, пояснення відбулися після того, як сталася ситуація і проявилася поведінка. Люди також беруть участь у випереджаючому виправданні: «я, мабуть, повинен попередити вас, що не дуже добре в цьому розуміюсь». Іноді це виправдання включає в себе вказівку іншим, що ми маємо характеристику, яка негативно впливає на продуктивність.

Розглянемо, наприклад, дослідження А. Баумгарднера, Е. Лейк і Р. Аркіна [76]. Учасників цього дослідження переконали, що вони погано виконують тест на пам'ять. Половині учасників (у експериментальній групі) далі повідомили, що поганий настрій може негативно вплинути на їхню роботу, іншим учасникам (особам, що перебувають у контрольній групі) не було надано жодної інформації про те, чи впливає настрій на продуктивність. Потім всі учасники оцінили свої настрої перед проведенням тесту. Результати показали, що учасники експериментальної групи повідомили, що перебувають у гіршому настрої, ніж учасники контрольної групи. Мабуть, публічна заява про поганий настрій дозволила їм попередньо виправдати очікувану слабку роботу щодо майбутнього завдання.

Ч. Снайдер і Т. Сміт (C. Snyder and T. Smith) [145] висловили припущення, що багато клінічно релевантних умов, такі як депресія, зловживання психоактивними речовинами і тривога, виконують подібну функцію [104]. Дослідження Т. Сміта, Ч. Снайдера та С. Перкінса [149] ілюструє цей ефект. Ці дослідники висунули гіпотезу, що іпохондрики використовують самопрезентацію про фізичні хвороби та симптоми як

стратегію випереджаючого виправдання. Щоб перевірити цю гіпотезу, вони спонукали учасників вважати, що поганий стан здоров'я може або не може негативно вплинути на результат тесту. Потім всі учасники заповнили анкету, яка оцінила їхнє здоров'я. Іпохондричні учасники скаржилися більше, ніж неіпохондричні лише тоді, коли вони вважали, що поганий стан здоров'я може пояснювати низьку продуктивність. Ці та подібні висновки [148; 146] свідчать, що деякі люди використовують хронічні симптоми, щоб уникнути відповідальності за очікуваний негативний результат або наслідок.

У деяких ситуаціях люди можуть навіть йти так далеко, що активно створюють виправдання для невдачі. Це поведінка перешкоджання самому собі [78]. Поведінка перешкоджання самому собі відбувається коли люди створюють перешкоди для власного успіху.

Розглянемо, наприклад, спортсмена, який не підготувався належним чином до майбутнього змагання. Відсутність підготовки робить успіх менш вірогідним, але це також дає людині готове виправдання для невдачі.

Первинно вважалося, що перешкоджання самому собі є приватним явищем, яке відбувалося незалежно від соціального контексту [78]. Більш пізні дослідження дають підстави вважати, що перешкоджання самому собі, найбільш використовуються за публічних обставин [67]. Наприклад, Т. Колдіц і Р. Аркін [110] виявили, що тільки учасники, які вважали, що їхня діяльність буде відома іншим, активно перешкоджали собі перед майбутнім завданням.

Як тактика самопрезентації, перешкоджання самому собі – це двосічний меч. З одного боку, створення перешкоди до успіху має меншу ймовірність того, що люди припускать причину вашої низької здатності, якщо ваша діяльність не є продуктивною. Водночас, люди не схвалюють тих, хто не в змозі максимізувати свій потенціал, створюючи перешкоди для власного успіху [116; 121; 165]. З цих причин, публічне перешкоджання самому собі може здатися відчайдушною спробою тактики самопрезентації і

бути корисним лише тоді, коли успіх дуже мало ймовірний, та результат «не сподобатись» буде менш негативним для вас, ніж вважатися некомпетентним.

Активні спроби відновити потьмянену публічну ідентичність є кінцевим способом вирішення проблеми з ідентичністю. Дослідження Baumeister and Jones [72] ілюструє цей ефект. Учасникам цього дослідження повідомили, що інша людина має негативну інформацію про деякі їх особистісні характеристики (наприклад, інша людина дізналася, що учасник був дещо нечутливим або незрілим на основі деяких тестів особистості, які виконав раніше). Потім учасникам була надана можливість описати себе в анкеті, яка повинна бути показана іншій особі. Деякі з пунктів опитувальника стосувалися інформації, яку інша особа нібито мала; інші елементи були новими. Баумайстер і Джонс виявили, що учасники намагалися компенсувати спочатку погане враження, піднявши свої рейтинги на не пов'язані між собою елементи. Наприклад, якщо інша людина вважала, що учасник нечутливий, то він назвав себе дуже зрілим; навпаки, якщо інша людина вважала, що учасник незрілий, учасник назвав себе дуже чутливим. Таким чином, учасники спробували відновити сприятливий публічний імідж, не суперечивши інформації, яку інша особа мала про них [71; 70].

Додатковим способом відновлення негативного публічного іміджу є вказівка на зв'язок з іншою особою, яка особлива або зразкова. Наприклад, я можу сказати, що я колись обідав з президентом країни. R. Cialdini і його колеги [86; 87; 85] називають цю стратегію «гритися у відображенні слави». У ранній демонстрації цієї тенденції, R. Cialdini et al. [85] виявили, що студенти частіше використовують займенник ми, обговорюючи футбольну гру, в якій перемогла команда їхніх університетів («Ми виграли!»), ніж коли говорили про гру, яку їх команда програла («вони програли»). Більше того, ця тенденція була найбільш очевидною після того, як студенти вперше

пережили публічну невдачу, вважаючи, що вона є спробою відновити позитивну соціальну ідентичність.

До цього моменту ми орієнтувалися виключно на публічну сторону самопрезентаційної поведінки. Але поведінка самопрезентації також має дуже приватну сторону. Найбільш очевидно: як люди думають про себе, впливає на те, як вони представляють себе іншим. Хоч і теоретики не згодні з тим, наскільки сильним є це відношення, ніхто не заперечує, що думки людей про себе є одним з факторів, що визначають публічні враження, які вони намагаються створити.

Більш цікавим, мабуть, є спосіб, яким публічна поведінка впливає на особисті Я-концепції. Люди є аудиторією для власної поведінки. Подібно до того, як наша поведінка може переконати інших, що ми володіємо певною якістю чи атрибутом, ми так само можемо переконати себе. Дослідження різних вчених підтримують це твердження [98].

Ми всі граємо багато ролей у суспільному житті. Ми діти, брати і сестри, і батьки; студенти, друзі та співробітники; і так далі. Ці ролі займають важливе місце в тому, як люди думають про себе. Коли їх просять описати себе, люди часто реагують з посиланням на соціальні ролі, які вони грають (наприклад, я професор, батько, чоловік).

Однак, ця тенденція визначати себе з точки зору нашої соціальної ролі не є єдиним зв'язком між соціальними ролями та Я-концепціями. Кожна роль, яку ми граємо, несе в собі набір поведінкових очікувань (наприклад, очікується, що судді дотримуватимуться закону) і припущення про особистісні характеристики (пожежники, як очікується, будуть хоробрі). Ці особистісні характеристики викликають занепокоєння. У процесі відтворення соціальних ролей люди часто приходять до інтерналізації рольових особистісних характеристик. Вони сприймають себе як таких, що володіють якостями, запропонованими ролями, які вони грають [118; 124; 151].

Інтерналізація ролі відбувається з багатьох причин. Відповідно до відображеного процесу оцінювання, соціальна взаємодія має важливе значення для розвитку Я-концепції. Люди формують погляди на себе на основі реакцій інших. Поліцейський, який бачить страх в очах тих, кого він арештовує, вважає себе сильною людиною. Тут також діють процеси самосприйняття [77]. Люди часто є пасивними спостерігачами за власною поведінкою. Викладач, який допомагає студентам, що не можуть розв'язати домашнє завдання, може обґрунтовано зробити висновок, що він є турботливою, корисною людиною.

Звичайно, люди тяжіють до ролей, які дозволяють їм виражати свої самовпевнені якості, тому дорога між Я-концепцією і ролями йде в одному напрямку. Але іноді особисті погляди людей спочатку суперечать ролі, яку вони приймають. Уявимо собі працівника, який вважає себе сором'язливою і шанованою людиною. Що станеться з такою думкою, коли він виходить на керівну посаду? Дуже часто працівник приходить до прийняття відносин і переконань, які супроводжують його нову назву. Він вважає себе жорстким і вимогливим, тому що він думає, що інші так його сприймають (відображені оцінки), тому що саме так він веде себе (самосприйняття), або тому, що якщо робитиме інакше, то створить психологічну неузгодженість (або когнітивний дисонанс) між його діями і власними відповідними переконаннями.

Підсумовуючи, можна сказати що, люди, які потрапляють у нові соціальні ролі, бачать себе саме з такими якостями, яких вимагає роль. По суті, граючи роль, вони стають її частиною.

Це, однак, не означає, що індивідууми пасивно приймають ярлики, які мають їхні соціальні ролі. Хоча очікування деяких ролей є жорсткими і непохитними, більшість з них є податливими і дозволяють інтерпретувати. Це дозволяє людям привносити свій власний характерний штамп до ролей, які вони грають. У більш загальних рисах ми можемо сказати, що люди створюють і створюються за допомогою соціальних ролей, які вони грають

[68; 151]. Ось чому очікування щодо соціальних ролей можуть змінюватися з часом. Кожна нова роль відкривається заново (хоча основні очікування, як правило, залишаються відносно постійними).

О. Іванашко та Н. Вічалковська на підставі емпіричного дослідження комунікативних й організаторських здібностей студентів, вивченню стилю начального спілкування дійшли до висновку, що правильно знайдений індивідуальний стиль педагогічного спілкування сприяє розв'язанню комплексу завдань. Педагогічний вплив стає адекватним особистості педагога, процес спілкування з аудиторією стає приємним; полегшується процедура налагодження взаємовідносин з учнями; підвищується ефективність передачі інформації [19].

Подальші докази того, що публічна поведінка змінює власну концепцію особистості, виникає в результаті експериментальних досліджень щодо ефектів перенесення у самопрезентації. У цих дослідженнях учасникам пропонується представити себе аудиторії вказаним чином. Наприклад, деякі учасники можуть бути попрошені переконати інтерв'юера, що вони екстравертні і комунікабельні, інших учасників просять переконати інтерв'юера, що вони інтровертні та замкнуті. Пізніше, як частина нібито не пов'язаного дослідження, учасників просять оцінити себе в цьому вимірі. Типовий висновок полягає в тому, що поведінка самопрезентації переноситься на приватну Я-концепцію. Люди, які представляються іншим як доброзичливі та товариські, згодом вважають себе більш комунікабельними, ніж ті, хто представляє себе іншим як сором'язливим та схильним до усамітнення [92; 109; 131; 159].

Можна виділити, принаймні, два пояснення цього ефекту перенесення. Одна з можливостей, яку ми назвемо моделлю когнітивної доступності, простежує ефект до приватного, інтрапсихічного процесу. Тобто, представлення себе іншим певним чином (наприклад, як комунікабельного) активізує або робить доступними певну поведінку та переконання, які

узгоджуються з цією презентацією (наприклад, час, який ми поводитися соціально). Коли людей пізніше запитують, чи володіють вони цими якостями, більшість цих нещодавно прийнятих поведінок змушує їх вірити, що вони володіють ними. Зверніть увагу на те, як це пояснення розглядає публічну поведінку, значною мірою, випадковим ефектом перенесення. Ефект відображає більшу когнітивну доступність, яка є приватним, внутрішньоособистим процесом, а не публічним, міжособистісним. Мабуть, приватний перегляд нашої минулої поведінки міг би давати подібний ефект.

Інше пояснення, яке ми назвемо відображеною моделлю оцінки, розглядає публічну поведінку як суттєву для ефекту перенесення. Цей висновок спирається на уявлення про те, що ідеї людей про себе вигадуються в горнилі суспільного життя; ми пізнаємо себе, уявляючи, як ми виглядаємо в очах інших. Відповідно до цієї точки зору, публічна поведінка є більш послідовною, ніж приватна поведінка. Публічне представлення себе іншому і бачення себе через очі цієї людини має більший вплив на те, як ми бачимо себе, ніж вплив приватної поведінки.

Зв'язок між публічною поведінкою і особистісною самореалізацією також є центром уваги теорії символічної самореалізації Віклунда і Гольвіцера [167]. Перш ніж звернутися до специфіки цієї теорії, давайте розглянемо те, що ми розглядали раніше. При обговоренні різних функцій поведінки самопрезентації ми зауважили, що люди іноді беруть участь у самопрезентаційній поведінці для того, щоб самостійно встановити свою ідентичність [126; 155]. Таку поведінку ми назвали формою самостворення [69]. При самостворенні люди використовують аудиторію як засіб досягнення мети. Вони прагнуть переконати інших, що володіють особливими якостями, тому що здатні робити так, і це допомагає їм переконати себе.

Теорія символічної самореалізації будується на соціальному підтвердженні ідентичності – функції поведінки самопрезентації. Теорія

припускає, що найважливіші ідентичності вимагають соціального підтвердження. Перш ніж люди можуть повністю заявити про свою ідентичність (і відчувати сенс самореалізації), інші люди повинні визнати і поважати їх право вимагати ідентичності.

Оскільки більшість ідентичностей вимагають соціального підтвердження, люди активно намагаються переконати інших, що вони мають право претендувати на ідентичність. Згідно з теорією символічної самореалізації, одним із способів цього є відображення соціально визначених символів, що стосуються ідентичності (звідси назва, символічна самореалізація). У випадку з лікарем, це може спричинити за собою носіння білого лабораторного халата, носіння стетоскопа навколо шії і написання рецепту незрозумілими каракулями! Коли ці символи, що стосуються ідентичності є визнаними іншими – це дає людям почуття самореалізації; вони дають людям відчуття, що вони дійсно мають саме цю ідентичність або характеристику.

P. Gollwitzer [97] випробував гіпотезу про те, що символічна діяльність є більш ефективною в забезпеченні людей почуттям самореалізації, коли ці символи помічені і визнані іншими. Студентам-медикам було надано ряд проблем, з якими часто стикалися лікарі, і попросили запропонувати деякі можливі рішення (наприклад, як вам порозумітись з пацієнтом із діабетом, який відмовляється від дотримання дієти, яку ви призначили?). Таких проблем було 45, і студентам було сказано, що вони можуть працювати над завданням стільки, скільки вони хочуть. Незабаром, після того як студенти почали працювати над проблемами, з'явився союзник. В умовах суспільного визнання союзник прочитав проблеми, які студент закінчив, а потім звернувся до студента як до лікаря. У контрольній групі, союзник не звертав уваги на завершені проблеми і не звертався до студента як до лікаря. Результати показали, що студенти в умовах соціального визнання вирішили працювати над меншою кількістю проблем, ніж ті, що перебували в

контрольній групі. Мабуть, це сталося тому, що звернення до них іншою особою як до лікаря надало цим студентам-медикам почуття самореалізації.

Теорія символічної самореалізації робить ще одне цікаве передбачення. Оскільки самореалізація є найбільш схильною до того, що символізуючі себе зусилля визнані іншими, то люди, які прагнуть досягти ідентичності, повинні бути особливо зацікавлені у пошуку аудиторії для своєї символічної діяльності. Це має відбуватися, згідно з теорією, хоча це може бути не ефективною стратегією самопрезентації той час. Можливо, ви стикалися з такою ситуацією, коли спілкувалися з іншою особою на вечірці. Людина, здається, прагне переконати вас, що вона володіє певною характеристикою (наприклад, вона багата, мудра, відважна, атлетична), хоча це може справити й погане враження. Згідно з теорією символічної самореалізації, це відбувається тому, що подобатись не є метою людини. Замість цього, людина прагне соціального визнання для бажаної ідентичності і егоїстично використовує аудиторію для досягнення цієї мети, не беручи до уваги те, які можуть бути соціальні наслідки.

P. Gollwitzer [97] повідомляє про дослідження, що стосуються цього питання. Учасниками були студенти, які займалися різними академічними ідентичностями (наприклад, математик, біолог). Під час першої частини експерименту, деякі студенти були сфокусовані на досвіді, який припускав, що вони не підходять для цих професій; інші студенти зосередилися на досвіді, який припускав, що вони добре підходять для цих професій. Ці маніпуляції мали на меті викликати різні потреби у самореалізації в двох групах, причому ті, які перебувають у стані негативного зворотного зв'язку, потребують більше самореалізації, ніж ті, які перебувають у стані позитивного зворотного зв'язку.

У другій частині експерименту студентам було сказано, що вони проведуть бесіду з іншим студентом, де вони обговорять різні теми. Як стверджується, інший студент вже вказав на певні теми, яким віддав

переваги, заповнивши анкету. Ці переваги виявили сильну незацікавленість у розмові за темами, пов'язаними з інтересами учасників (наприклад, якщо спеціальність учасника була біологія, то інший студент вказав, що він або вона не зацікавлені в обговоренні біології). Решта учасників вказали, які теми вони хочуть обговорити. Результати показали, що учасники, чії потреби у самореалізації були підняті негативним зворотним зв'язком, були більш готові обговорювати теми, пов'язані з їх спеціальністю, хоча при цьому вони могли справити погане враження на іншу людину. Одним з пояснень цього висновку є те, що потреби в самореалізації були більш потужними в цій ситуації, ніж потреби в соціальному визнанні.

Те, що люди активно контролюють і регулюють свою публічну ідентичність – має відношення до розуміння позитивної соціальної поведінки. Це також надає широкі можливості для психологічних досліджень.

Більшість психологічних досліджень відбувається в соціальному контексті. Експериментатори та інші учасники, часто присутні в ситуації, і учасники експерименту майже завжди знають, що їхні відповіді будуть відомі іншим. Публічний характер експериментальної установки підвищує ймовірність того, що поведінка учасників обумовлена навмисним (або несвідомим) бажанням керувати певною соціальною ідентичністю, а не більш спонтанними чи приватними психологічними процесами.

Хоча такі дослідження уже відомі [88; 91; 156], зацікавленість у цій темі набула розквіту у 1970-х роках. У той час багато соціально-психологічних явищ, які раніше були зрозумілі з точки зору інтрапсихічних процесів, були переосмислені в термінах поведінки самопрезентації [60]. Дослідження J. Tedeschi, B. Schlenker, і Bonoma T. [156] ілюструє цю перспективу. Ці теоретики цікавилися природою ефектів когнітивного дисонансу. Численні дослідження показали, що учасники змінюють своє ставлення, коли вони ведуть себе суперечливо щодо власних цінностей або

переконань. Згідно з теорією когнітивного дисонансу, це відбувається тому, що люди знаходять невідповідність між переконаннями і поведінкою, і можуть бути неприйнятими [94]. Як наслідок, вони змінюють своє ставлення, щоб зменшити цей внутрішній стан стресу.

J. Tedeschi [156] запропонував інше пояснення [130]. Замість того, щоб відстежувати зміну відношення до внутрішньої неузгодженості, ці теоретики запропонували людям публічно змінити своє ставлення, задля уникнення того, щоб виглядати лицеміром для інших. Ця перспектива зміщує акцент від нездатності розуму терпіти психологічну неузгодженість до турботи про підтримку позитивної соціальної ідентичності. R. Baumeister [71] згодом застосував аналогічний аналіз до широкого кола соціальної поведінки, включаючи відповідність, допомогу, агресію та ефекти соціальної допомоги (фасилітації). У кожному конкретному випадку побоювання щодо створення, збереження або відновлення позитивної публічної ідентичності були використані для пояснення ефектів, які раніше відносили до більш приватних, внутрішніх процесів. Упередження щодо самовдосконалення були іншою темою, переосмисленою у визначенні поняття самопрезентації [157].

Як зазначено раніше люди оцінюють себе дуже позитивно [154]. Якщо, наприклад, ви запитуєте людей: «Наскільки ви добрі, уважливі, розумні і привабливі?», Більшість скаже, що вони добріші, уважливіші, розумніші й привабливіші за більшість інших людей. Люди також беруть на себе більшу відповідальність за свої успіхи, ніж за свої невдачі – явище, відоме як корислива упередженість у причинній атрибуції. Спочатку ці думки, як вважалося, випливають з мотивованого бажання думати добре про самого себе (бажання, яке ми назвали мотивом самовдосконалення). У середині 1970-х років були розроблені альтернативні пояснення, що підкреслюють когнітивні процеси. До кінця 1970-х років було розроблено пояснення наслідків. B. Weary [163] був одним з перших психологів, які сформулювали

цю точку зору. У. Бредлі зауважив, що в більшості досліджень, в яких учасники брали на себе більшу відповідальність за успіх, ніж за невдачу, їх продуктивність і атрибути були відомі іншим. Це призвело до того, що учасники просто заявляли про свою успішність більше, ніж за невдачу у спробі самопрезентації, щоб переконати експериментатора в їх компетенції.

Незважаючи на свою правдоподібність, дослідницькі перевірки твердження, що корисливі атрибути більш важливі на публіці, ніж приватні – цього не виявили. Насправді, справедливе протилежне: власне корисливі атрибути, як правило, сильніші в приватному, ніж у публічному [99; 150; 164]. Це також властиво для інших упереджених власних пристрастей, таких як тенденція розглядати себе більш позитивно, ніж вважають більшість інших людей [80] і тенденція до переважного пошуку позитивної саморелевантної інформації [79].

У відомих дослідженнях стверджується [122; 101], що вищезазначені висновки несумісні з твердженням про те, що корисливі упередження не відображають нічого більше, ніж публічну постановку. Люди щиро вірять у свої корисливі твердження. Водночас, люди не звертають уваги на враження які вони викликають. Вони змінюють свої публічні твердження, але ця модифікація, як правило, спрямована на вищу громадську скромність, а не на більше самовосхвалення.

Дослідження Д. Фрей [95] виявляє природу цих ефектів. Учасники цього дослідження зазнали успіху або невдачі у виконанні тесті інтелекту. Половина учасників вважали, що експериментатор знав, як вони виконали тест (умова публічного виконання); інша половина вважала, що експериментатор не знає про те, як вони виконали тест (приватний стан виконання). Потім учасники оцінювали результати виконання тесту в публічних умовах (вони вважали, що експериментатор побачить їхні відповіді) або в приватних умовах (вони вважали, що експериментатор не побачить їхніх відповідей). Таким чином, Д. Фрей самостійно визначав (1),

чи була діяльність учасників публічною або приватною, і (2) чи була оцінка учасників обґрунтованості достовірності виконання тесту громадською або приватною.

Дані показують, що корисна тенденція заниження достовірності тесту після невдачі була найсильнішою, коли виступи були публічними, а оцінки проводилися приватно. Це відповідає ситуації, в якій інші знають, як ви виконали тест, і ви приватно пояснюєте свою оцінку самому собі. За таких обставин судження людей є найбільш корисними [100].

Публічна поведінка є більш привабливою, ніж приватна поведінка. У приватному житті власного будинку або розуму люди вільні спробувати різні поведінки, думки та переконання, не зважаючи на наслідки. Але це рідше спостерігається на публіці. Коли ми публічно висловлюємо свою думку або поводимо себе певним чином, ми очікуємо бути людиною на образ якої претендуємо [96]; і коли ми демонструємо свої якості іншим, або інші усвідомлюють нашу діяльність у певній області, ми бачимо себе відображеними в їхніх очах, і ці якості й наслідки набувають більшої психологічної реальності. З цих причин соціальний консенсус і публічна валідація пов'язують і зміцнюють нашу точку зору про себе [97; 103; 129; 153].

Розглянемо, якою мірою самопрезентація людей вірно відображає те, як вони думають про себе. Очевидно, що люди іноді невірно презентують себе (а деякі роблять це частіше, ніж інші). Але наскільки поширеною є ця нещирість? Чи обличчя людей, з якими вони з'являються в громадських місцях, маскують те як вони самі себе бачать, чи удавання та обман це виняток, а не правило?

L. Trilling [162] зазначає, що інтерес до цього питання був особливо гострим протягом шістнадцятого століття. У той час європейці стали практично одержимі нерівністю між публічною поведінкою та приватними переконаннями.

Уявлення про те, що людям не можна довіряти в тому, що вони є тим ким себе демонструють, зберігається й сьогодні. Жінки зваблюють, продавці автомобілів підлещуються, а майстри шахрайства обманюють, приховуючи свої справжні наміри за фасадом ввічливості та щирості. Зрозуміло, що люди не завжди є такими, якими вони себе позиціонують.

Але те, що більшість людей, як правило, представляють себе іншим невірно – є сумнівною. Після уважного розгляду цього питання, кілька теоретиків [64; 76; 111; 129; 158] прийшли до висновку, що в своєму повсякденному житті більшість людей представляють публічну ідентичність, яка відповідає тому, як вони особисто бачать себе. Існує принаймні дві причини того, що це так.

1. Ризики представлення помилкового враження.

Підзвітність є одним з важливих факторів. Особи, про яких у інших складається враження, що вони нещирі або представлення себе є недостовірним, ризикують бути викритими як брехуни, якщо відкриються їхні спроби створити помилкове враження. Бути визнаним як фальшивка не є шанованою ідентичністю. Отже, це занепокоєння утримує самопрезентацію людей відповідно до їхніх приватних думок.

Ця проблема є особливо гострою, коли передбачається майбутня взаємодія, або коли аудиторія знає про наше минуле [126]. Ці умови, як правило, існують у людей, з якими ми проводимо більшу частину нашого часу – наших друзів, колег і близьких. Звідси випливає, що більшість наших самопрезентацій є справжніми і автентичними.

2. Бажання соціального підтвердження (валідизації).

Необхідність соціального підтвердження (валідизації) є ще одним фактором, який конвергує публічну поведінку та особисті переконання. Люди взагалі вірять в позитивні речі про себе (наприклад, що вони розумні, добрі і щедрі), і вони хочуть, щоб інші також вважали, що вони володіють

цими якостями. Часто їхня публічна поведінка слугує заради цієї мети. Вони активно прагнуть довести свої самонавіюванні позитивні якості іншим.

Отже, для обох цих причин, взагалі може бути так, що «зовнішній вигляд у світі, не прихований, а спрямовує до справжньої особистості власника» [140].

Висновки до розділу 1

Інфантильність в психіатрії розглядається як психічне захворювання, а в психології йдеться мова про інфантильність як прояв особистісної та соціальної незрілості, егоцентризм дорослої людини.

Інфантилізм розглядають як недорозвинення вищих форм вольової діяльності. На перший план виходить емоція задоволення і бажання, що з'явилися в цю хвилину. Уява і фантазія переважають над логічним мисленням. При цьому суб'єкти егоцентричні, як діти, нездатні поєднувати власні інтереси з інтересами інших людей.

Психічний інфантилізм розглядається як більш широке поняття, ніж загальний інфантилізм. Біологічним факторам віддають вирішальну роль в походженні психічного інфантилізму, соціальні ж фактори на тому чи іншому етапі регулюють ступінь компенсації або декомпенсації інфантильної особистості.

Інфантилізм розглядається в рамках соціології контркультури молоді, як соціально-психологічна і соціологічна проблема. Також інфантилізм розглядається як тип світосприйняття та соціальної хвороби молоді. Основна психологічна риса інфантила полягає в нескінченному відтягуванні моменту самовизначення. Така особистість ніби позбавлена самототожності, тобто морального стрижня.

Виділяють різні причини інфантилізму. До загальних причин належать: 1) отруєння; 2) інфекції; 3) травми і патологічна спадкова схильність. Одні й

ті ж шкідливі впливи здатні викликати різні зміни, в залежності від того, чи почали вони діяти в період внутрішньоутробного життя, в ранньому дитинстві або ж у період статевого дозрівання. До окремих причин належать захворювання щитовидної залози, статевих залоз, надниркових залоз, підшлункової залози і мозкового придатка.

Інфантилізм може бути наслідком розладу обміну речовин різних залоз. До цього він додає місцеву органічну причину, яка може зі свого боку зумовити особливий тип інфантилізму і надати йому особливий характер.

При соціально-психологічних причинах формування інфантилізму говорять про «інфантилізований характер». У його основі – надмірно пестливе виховання за типом кумиру в сім'ї та гіперопіка. Як приклад – явище «госпіталізму», яке проявляється у підлітків формуванням інфантильної психіки в умовах депривації. При цьому виникають гіпертрофовані інтелектуальні інтереси, що носять односторонній характер. Найбільш незрілими в цьому випадку виявляються соціальні сторони інтелекту та емоції.

Вплив середовища на формування інфантилізованого характеру дуже великий. До таких впливів належать: неповна сім'я, сімейний алкоголізм, характерологічні відхилення і судимості у батьків, неправильне виховання за типом гіперопіки, єдині діти в сім'ї. Знання про те, що на органічний інфантилізм впливають не тільки органічні чинники, а й соціально-психологічні, сприятимуть, цілеспрямованій профілактичній роботі.

У інфантильних підлітків спростерігається відсутність критичного мислення, здатності замислюватися над наслідками вчиненого, відсутність боротьби мотивів при вчиненні дій. Згідно даних спостережень за інфантильними підлітками з серйозними емоційно-вольовими порушеннями, багато реакцій, такі як імітації, опозиції, відмови залишаються і після юнацького віку.

Інфантилізм може бути як масове явище і цьому є багато причин. Одна з них – це розвиток індустріального суспільства, в якому стало не обов'язково багато працювати для забезпечення свого життя всім найнеобхіднішим. Досягнення достатку звільняє людей від різної роботи, а вільний час, що з'являється внаслідок цього, вони займають відпочинком. Це, в тому числі, сприяє появі та розвитку контркультури, яка є результатом незрілості молоді. Виходить замкнуте коло: індустріалізація, високий рівень життя дає можливість менше брати участь у трудовому житті, що сприяє формуванню незрілої особистості, оскільки саме в праці з'являється відповідальність та інші прояви «дорослості».

У якості наступної причини і наслідків інфантилізації суспільства варто виділити знецінення сімейних цінностей та збільшення неповних, проблемних сімей.

Велика частина нашого часу проводиться в компанії інших, і більшу частину цього часу ми граємо ролі.

Ми досліджували зв'язок між публічною самопрезентацією та власними концепціями. Ми почали з розгляду природи самопрезентації – функцій, які вона виконує, і способу, яким люди намагаються створити враження про себе в свідомості інших людей. Ми також відзначили, що люди відрізняються тим, як активно вони контролюють та регулюють свою публічну поведінку.

Потім ми більш уважно подивилися на види вражень, які люди зазвичай намагаються передати. Тут ми відзначили, що для того, щоб бути успішними, потрібно щоб самопрезентаціям вірили. Потім ми обговорювали різноманітну тактику, яку використовують люди, коли спроби їхньої самопрезентації будуть невдалими.

Ми розглянули зв'язок між публічною поведінкою і тим, як люди власне думають про себе. З цілого ряду причин люди часто бачать себе таким чином, що відповідає тій персоні, яку вони публічно демонструють.

Нарешті, ми досліджували, якою мірою поведінка в соціальних ситуаціях може бути врахована в термінах самопрезентації, звертаючи особливу увагу на упередження щодо самовдосконалення і наскільки люди є справжніми або нещирими у своїй публічній поведінці. Ми відзначили, що в цілому інші вірять в позитивне самовираження людей, і що відверте послаблення і обман є виключенням, а не правилом у повсякденному житті людей.

Самопрезентація – це будь-яка поведінка, яка має на меті створити, змінити або зберегти враження про себе в свідомості інших людей.

Самопрезентація виконує три важливі функції: 1) допомагає фасилітації в соціальній взаємодії; 2) вона дає можливість людям досягти матеріальних і соціальних винагород; і 3) допомагає людям приватно будувати потрібні ідентичності.

Існує три складових успішної самопрезентації. По-перше, люди повинні бути мотивовані, щоб створити особливе враження у свідомості інших людей. По-друге, вони повинні володіти пізнавальною здатністю знати, які саме поведінки дадуть це враження. Нарешті, вони повинні бути спроможні (і бажати) прийняти бажану поведінку.

Люди відрізняються своїми стилями самопрезентації. Люди з високим рівнем самоконтролю можуть насолоджуватися бути різними людьми в різних ситуаціях, також вони володіють когнітивними та поведінковими навичками, необхідними для адаптації своєї поведінки до вимог ситуації. Навпаки, суб'єкт з низьким рівнем самоконтролю оцінює конгруентність між своїми діями та базовими установками і менш схильні пристосовувати свою поведінку до вимог ситуації.

Було визначено п'ять загальних стратегій самопрезентації: (1) підлещування (ми прагнемо залучити інших людей щоб ми їм сподобались); (2) самореклама (ми намагаємося переконати інших людей у нашій компетенції); (3) залякування (ми намагаємося переконати інших в тому, що

ми жорстокі і безжалісні); (4) приклад (ми прагнемо створити враження, що ми морально добродішні і праведні); і (5) прохання (ми прагнемо переконати інших, що ми слабкі і безпорадні).

Успішна самопрезентація передбачає баланс між корисністю (представляти найбільш сприятливий імідж для ситуації) і правдоподібністю (переконатися що в образ повірили інші). Усвідомлюючи ці фактори, люди зазвичай змінюють свою поведінку, щоб відповідати знанням та очікуванням аудиторії.

Підзвітність – це один з факторів, який сильно впливає на правдоподібність. Чим більше люди у відповіді за свої дії, тим більша ймовірність того, що вони будуть представляти себе таким чином, що відповідає певним фактам.

У першому розділі використані літературні джерела, що знаходяться у списку використаних джерел під номерами: [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26; 27; 28; 29; 30; 31; 32; 33; 34; 35; 36; 37; 38; 39; 40; 41; 42; 43; 44; 45; 47; 48; 49; 50; 51; 52; 53; 54; 55; 56; 57; 58; 59; 60; 61; 62; 63; 64; 65; 66; 67; 68; 69; 70; 71; 72; 73; 74; 75; 76; 77; 78; 79; 80; 81; 82; 83; 84; 85; 86; 87; 88; 89; 90; 91; 92; 93; 94; 95; 96; 97; 98; 99; 100; 101; 103; 104; 105; 106; 107; 108; 109; 110; 111; 112; 113; 114; 115; 116; 117; 118; 119; 121; 122; 123; 124; 125; 126; 127; 128; 129; 130; 131; 132; 133; 134; 135; 136; 137; 138; 139; 140; 141; 142; 143; 144; 145; 146; 147; 148; 149; 150; 151; 153; 154; 155; 156; 157; 158; 159; 160; 161; 162; 163; 164; 165; 166; 167].

Матеріали першого розділу дисертації висвітлено в публікаціях автора: [1; 5; 6].

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ДИЗАЙН ДОСЛІДЖЕННЯ

У другому розділі охарактеризовано процедуру, етапи і методи реалізації поставлених задач.

2.1. Організація та основні етапи дослідження психологічного інфантилізму

Організація дослідження психологічного інфантилізму особистості ґрунтувалася на урахуванні основних вимог, задач та методичних положень психодіагностики щодо психологічного дослідження [101]. Зокрема, при формуванні теоретико-методологічних підходів до дослідження психологічного інфантилізму особистості, ми орієнтувалися на основні задачі психометрики, а саме:

- 1) діагностика наявності у досліджуваного тієї чи іншої психологічної властивості;
- 2) визначення ступеня розвинутості даної властивості, її відображення у певних кількісних та якісних показниках;
- 3) опис психологічних та поведінкових особливостей, які діагностуються, у випадках, коли це необхідно;
- 4) порівняння ступеня розвинутості досліджуваних властивостей у різних досліджуваних, виділених за певними критеріями.

Крім того, при відборі психодіагностичних підходів щодо отримання точної і достовірної інформації про психологічний інфантилізм особистості, ми дотримувалися провідних принципів діагностики особистісних властивостей:

- принцип збереження таємниці передбачає нерозголошення її результатів без відповідного дозволу;
- принцип наукової обґрунтованості діагностичної методики потребує, щоб вона була валідною та надійною;
- принцип не нанесення збитку передбачає, що результати психодіагностики ні в якому разі неможливо використовувати у шкоду досліджуваному;
- принцип об'єктивності висновків потребує, щоб вони були науково обґрунтованими, тобто не залежали від суб'єктивних факторів;
- принцип ефективності запропонованих рекомендацій передбачає, що надані рекомендації мають бути корисними для досліджуваного.

Дослідження психологічного інфантилізму включало три основних традиційних етапи: підготовчий, психодіагностичний та аналітичний. Основним завданням підготовчого етапу, який тривав з 2016 до 2018 року, став відбір емпіричної бази для психодіагностичного дослідження, обґрунтування вибірки досліджуваних, відбір адекватних та надійних психодіагностичних методик. Було вирішено провести кроскультурне дослідження. На психодіагностичному етапі, який тривав з 2018 по 2019 роки, були обрані, окрім української молоді, ще корейці, японці та американці. В якості психодіагностичних методик ми обрали тести, які адаптовані у відповідних країнах. Була проведена організація та опитування досліджуваних груп респондентів.

При проведенні діагностики для усіх досліджуваних застосовувалися однакові вимоги, за однаковим стандартом проведення і обробки результатів. Інструкції пред'являлися письмово, рідною мовою. Такими діями з організації та проведення діагностичного дослідження психологічного інфантилізму особистості ми прагнули забезпечити зрівнювання ситуаційних

чинників і нівелювання погрішностей помилок вимірювання. На аналітичному етапі (2019-2020 роки) було проведено аналіз всіх зібраних результатів.

Статистична обробка даних здійснювалась за допомогою комп'ютерного забезпечення SPSS для Windows версія 25. Ми провели порівняльний, факторний та кореляційний аналіз результатів дослідження.

2.2. Методи дослідження психологічного інфантилізму особистості

З метою вирішення головних дослідницьких задач нами був використаний наступний комплекс методів:

- 1) системний метод;
- 2) метод моделювання;
- 3) метод теоретичного аналізу та узагальнення наукових першоджерел за досліджуваною проблематикою;
- 4) метод наукового спостереження;
- 5) метод математичної статистики (кореляційний, факторний аналіз).

Відповідно до поставленої мети та завдань дослідження була сформована дослідницька вибірка.

У дослідженні брали участь молодь з 4 країн. З Південної Кореї взяли участь 53 респонденти, з Японії -48 респондентів, з Сполучених Штатів Америки-46 і з України -127, загалом -274 респонденти. Середній вік досліджуваних – 21 рік. Середній вік корейців складає 22 роки, японців – 19, американців – 22 роки, українців – 21,8 років.

У досліджуванні взяли участь 108 юнаків та 166 дівчат, відповідно 40% та 60 %, табл. 2.1. Ми не переслідували конкретну ціль і кожен учасник за вільним власним вибором міг взяти участь у тестах.

За соціальним статусом усі досліджувані були студентами.

Таблиця 2.1

Гендерний розподіл респондентів

Група	Чоловіки	Жінки	Загальна кількість
Корейці	30	23	53
Японці	13	35	48
Американці	17	29	46
Українці	48	79	127
Всього	108	166	274

Українську вибірку представлено студентами ЗВО або професійних училищ з Києва, Львова, Одеси, Дніпра, Житомира та Харкова.

За сімейним станом усі досліджувані є не одруженими та не мають дітей.

Віковий період обумовлений метою та завданнями дослідження. Цей вік особистості відноситься до періоду рання дорослість.

Рання дорослість є періодом, який настає після юності й характеризується стабільністю у психофізіологічному, психологічному та соціальному аспектах розвитку.

У цьому віковому періоді особистість активно збагачує свій психологічний і соціальний досвід, оволодіває багатьма соціальними ролями. Розвиток особистості у цей вік передусім зумовлюється побудовою сімейного й професійного життя. Вона виходить з батьківської сім'ї, обирає супутника життя, приймає рішення про шлюб і сімейне життя. Одночасно з побудовою партнерських стосунків особистість продовжує свій професійний розвиток, формування уявлення про себе та самоповагу.

Таким чином, дослідницька вибірка за віковим критерієм є такою, що найбільш відповідає меті та завданням дослідження. Оскільки провідними завданнями вказаного вікового періоду є побудова партнерських стосунків та

самовизначення особистості, то саме в цей період, з однієї сторони, найбільш яскраво будуть проявлятися типологічні особливості партнерської прихильності, а з іншої – характерологічна регуляція, самовідношення та самоповага.

Розглянемо більш детальну характеристику психодіагностичних та математико-статистичних методів:

«Велика П'ятірка» («Big Five») на сьогоднішній день це популярна модель особистості людини. П'ять фундаментальних факторів, що дозволяють описати структуру особистості людини, були визначені в результаті наукових досліджень психологів різних країн (Г. Айзенк, Д. Гілфорд, Р. Кеттелл, П. Коста, Р. Маккрей, Г. Олпорт і ін.) протягом п'яти десятиліть. Фактори, що виокремлюються у моделі мають високу валідність, до цих факторів належать:

Екстраверсія (Е) – це властивість особистості шукати витoki самореалізації поза межами себе чи у суспільстві. Високі бали, як правило, мають дуже соціальні особистості, тоді як ті, що мають низькі бали вважають за краще працювати над проектами поодиночі.

Приємність (А) – відображає те, як люди пристосовують свою поведінку до інших. Високі бали мають зазвичай ввічливі та люблячі люди. Низькі бали мають, як правило, ті, хто «говорить так, як є», яким притаманні критичне ставлення, черствість.

Сумлінність (С) – це властивість особистості бути чесними та працюючими. Люди з високими балами прагнуть дотримуватися правил і підтримують чистоту і порядок у будинку. Люди з низькими балами можуть бути безладними та обманювати інших, ненадійні та ліниві.

Нейротизм (N) – це властивість особистості бути емоційною. Високі бали по цій шкалі набирають люди, яким притаманні нервовість та занепокоєння. Низькі бали набирають люди спокійні, безтурботні та витривалі.

Відкритість до досвіду (O) – риса особистості пошуку нового досвіду та інтелектуальних знань. Люди з високими балами можуть мріяти багато. З низькими балами – більш «приземлені», нічим особливим не примітні, з вужчим колом інтересів.

Для кращого запам'ятовування п'яти характеристик, що є основою цієї моделі використовується акронім «OCEAN», який з'являється з використання перших літер характеристик. **O**penness to experience, **C**onscientiousness, **E**xtraversion, **A**greeableness, **N**euroticism.

«Шкала перфекціоністської самопрезентації» П. Хьюїтта.

В кінці XX століття в рамках канадської школи вивчення перфекціоністських тенденцій особистості П. Хьюїттом була розроблена єдина на сьогоднішній день модель перфекціоністської самопрезентації, що відображає три грані даного феномена: демонстрацію досконалості (прагнення здаватися бездоганним в очах оточуючих, викликати своєю досконалістю захоплення і повагу інших), поведінковий невияв недосконалості (прагнення вести себе таким чином, щоб приховати власну недосконалість від інших), вербальний невияв недосконалості (прагнення уникнути визнання власної недосконалості перед іншими). Оригінальна модель перфекціоністської самопрезентації лягла в основу створення методики для вивчення даного феномена – «Шкали перфекціоністської самопрезентації» (Perfectionistic Self-Presentation Scale, PSPS) П. Хьюїтта.

«Шкала перфекціоністської самопрезентації» розроблялася протягом дванадцяти років в рамках дослідницького проекту, очолюваного канадським вченим П. Хьюїттом. В процесі створення методики був проведений аналіз теоретичних уявлень про феномен перфекціоністської самопрезентації, факторний аналіз, аналіз конструктивної, змістовної і дискримінантної валідності, тест-ретестової надійності, внутрішньої узгодженості опитувальника. Для циклу досліджень був підібраний психодіагностичний комплекс, що містить різні методики для вивчення феноменів, пов'язаних з

перфекціоністською самопрезентацією. (Самооцінка, самоконтроль, самосвідомість, нарцисизм, самопрезентаційні стратегії, психопатологічні розлади). У дослідженні взяли участь кілька тисяч осіб. В результаті було виділено 3 шкали.

1. «Демонстрація досконалості».
2. «Поведінковий невияв недосконалості».
3. «Вербальний невияв недосконалості».

Для групи «американці» був обраний оригінальний варіант тесту Хьюїтта. Для інших груп використовували адаптовані тести.

Для групи «українці» ми використовували тест Хьюїтта в адаптації Золотарьової.

Для групи «корейці» ми використовували тест в адаптації Х. Чанг. Ці дослідження авторка опублікувала в «Корейському журналі психології» в 2010 році [84; 102].

Шкала вимірювання тактик самопрезентації (Self-Presentation Tactics Scale - SPT) (S. Lee, B. Quigley).

Самопрезентацію особистості можна розглядати як засіб управління враженням, яке людина справляє на інших в процесі взаємодії. Термін «самопрезентація» (від англ. Self-presentation – «Я сам» і «Уявлення, пред'явлення») у вузькому значенні – специфічна діяльність людини в певних ситуаціях, що носить усвідомлений маніпулятивний характер.

Тактика самопрезентації – це короткостроковий поведінковий акт самопрезентації суб'єкта, що включає в себе сукупність прийомів вербальної та невербальної поведінки, спрямований на формування у об'єкта самопрезентації бажаного враження про суб'єкт самопрезентації, необхідного для певних короткострокових цілей.

Стратегія самопрезентації – це різною мірою усвідомлювана та запланована поведінка суб'єкта самопрезентації, спрямована на формування у об'єкта самопрезентації бажаного суб'єктом враження з урахуванням

довготермінових ідентичностей, засноване на певних тактиках самопрезентації.

С. Лі та співавтори [S. Lee et al., 1999] запропонували класифікацію, в якій виділили 12 тактик самопрезентацій.

Захисний тип:

1. Виправдання з запереченням відповідальності (excuse).
2. Зречення (disclaimer).
3. Виправдання з прийняттям відповідальності (justification).
4. Перешкоджання самому собі (self-handicapping).
5. Вибачення (apologies).

Асертивний тип:

1. Бажання сподобатися (ingratiatio).
2. Залякування (intimidation).
3. Прохання / благання (supplication).
4. Приписування собі досягнень (entitlement).
5. Перебільшення власних досягнень (enhancement).
6. Негативна оцінка інших (blasting).
7. Приклад для наслідування (exemplification).

Захисні тактики самопрезентації включають в себе:

1. Виправдання з запереченням відповідальності: вербальні твердження, які заперечують відповідальність за негативні вчинки або події.

2. Виправдання з прийняттям на себе відповідальності: забезпечення позбавляючих причин для пояснення негативної поведінки як виправданого, і прийняття відповідальності за неї.

3. Зречення: вислови, що пропонують пояснення причин поведінки, перш ніж скрутна або неприємна ситуація відбудеться.

4. Перешкоджання самому собі: створення перешкоди для того, щоб бути успішним, з наміром застереження інших від певних висновків щодо його (суб'єкта) недоліків.

5. Вибачення: визнання відповідальності за будь-яку образу, шкоду, нанесені іншим, або за негативні вчинки, висловлення розкаяння і визнання провини.

Асертивні тактики самопрезентації включають в себе:

1. Бажання сподобатися: дії і вчинки, проявлені для виклику симпатії до «актора» у оточуючих таким чином, щоб «актор» міг отримати користь від них. «Намагання сподобатися» може приймати форму самопрезентуючої комунікації, лестощів, конформності думок і задарювання подарунками.

2. Залякування: дії, які мають на меті спроектувати тотожність «актора» як когось, хто сильний і небезпечний. Тактика залякування використовується, щоб сформувати страх у мішені і посилити ефективність умовних загроз.

3. Прохання / благання: «актор» проектує себе як слабкого і показує залежність, щоб просити допомогу у цільової персони.

4. Повідомлення про свої досягнення: заява «актора» про відповідальність і довіру за позитивні досягнення.

5. Перебільшення своїх досягнень: «актор» переконує інших, що результати його поведінки більш позитивні, ніж вони можуть бути визнані в дійсності.

6. Негативна оцінка інших: поведінка, спрямована для пред'явлення або висловлювання негативних оцінок на адресу інших людей або груп, з якими «актор» їх просто пов'язує.

7. Приклад для наслідування: поведінка, що демонструється «актором» як цілісна і має привабливість. Використовуючи цю тактику, «актор» може викликати повагу, наслідування або захоплення у інших.

Автори класифікації вважають, що захисний тип самопрезентації має місце, коли подія містить загрозу існуючої бажаної ідентичності. В таких випадках самопрезентація буде спрямована на відновлення і зберігання ідентичності або на скорочення негативних наслідків загрозливої ситуації.

Асертивна самопрезентація відноситься до проактивної поведінки, спрямована на створення певної ідентичності. Дослідники вважають, що і для управління враженням, і для самопрезентації використовуються одні і ті ж тактики. Однак, в ситуації управління враженням вибір самопрезентаційних тактик здійснюється людиною більш усвідомлено.

Теоретична і практична значущість класифікації, запропонованої Лі та співавторами, полягає в тому, що її автори розробили методiku вимірювання самопрезентаційної поведінки індивіда, тобто шкалу тактик самопрезентації на основі наявних концептуальних визначень інших дослідників, які раніше вивчали процес самопрезентації.

Для групи «корейці» ми використовували дослідження Сак Дже Лі та спирались на його кроскультурне дослідження щодо валідизації тесту. Опубліковано в «Корейському журналі психології» в 1996 році. Ми побачили що для корейців, як на нашу думку, було додано притаманну для корейської культури самопрезентацію «самовихваляння»[152].

Для групи «японці» ми взяли валідизацію тесту, яку провела Е. Йошізава (Е. Yoshizawa). В 2011 році валідизація була опублікована в журналі психології (The AGU Journal of Psychology). Вона провела дослідження на 291 студентах японських коледжів. Середній вік досліджуваних був 18,63 роки. Дослідження показало, що (1) факторний аналіз показав структуру факторів, аналогічну структурі «тактик самопрезентації», але деякі питання були не підходящі японцям; (2) результати припускали, що підлещування (ingratiation), яке раніше вважалося асертивною тактикою самопрезентації, може слугувати як захисна тактика самопрезентації та (3) були зазначені гендерні відмінності в стилях самопрезентації [168].

Провівши порівняльний аналіз тестів, ми з'ясували, що в англійському тесті 13 тактик самопрезентації, в корейському 14, як зазначено вище додано «самовихваляння», а в японському лише 6 (самореклама, демонстрація,

підлещування, залякування, вибачення, та відмова з запереченням відповідальності).

Тест Бонда.

Теорія психологічних захистів спочатку була створена для людей з психозами і неврозами, які відрізняються від норми. Але, як відомо, психологічні захисти використовують тією чи іншою мірою і здорові люди, усвідомлюють вони це чи ні.

Тому була зроблена спроба пошуку надійної і валідної експрес-методики, за допомогою якої можна було б вивчати структури психологічних захистів і у людей і у людей, які знаходяться в межах норми і з відхиленнями від норми. Представлена діагностична методика містить різні типи психологічних захистів з різним ступенем ефективності та адаптивності у вирішенні внутрішніх і зовнішніх конфліктів і адаптації до навколишнього світу.

Створений М. Бондом опитувальник є надійним і валідним інструментом для вивчення структури психологічних захистів. Його можна застосовувати до всіх людей, а не тільки до людей з психозами, неврозами, прикордонними станами та іншими порушеннями психіки.

Опитувальник спрямований на вивчення структури психологічних захистів. Всі захисти розділені на 4 блоки (групи), що розрізняються за ступенем адаптивності. Блок1-неадаптивні (не ефективні) захисти; блок 2-3 – помірно адаптовані (2-спотворення образу; 3-самоприниження-самозвинувачення); блок 4-адаптивні захисти.

У даній методиці описаний широкий спектр психологічних захистів (24 види). Опитувальник складається з 88 тверджень, які оцінюються за 9 бальною шкалою.

Опитувальник ґрунтується на повідомленнях клієнтів про самих себе, які обмежуються мотивацією під час відповіді, їх відкритістю і їх здатністю до самоаналізу. Також, твердження опитувальника вимірюють показники

психологічних захистів, виявляючи свідомі похідні несвідомих психічних процесів. Ці обмеження вимагають бути дуже обережними при аналізі результатів.

Групи психологічних захистів.

Група 1 – слабо адаптивні (неефективні) психологічні захисти.

Це способи, що несвідомо використовуються суб'єктом з метою мінімізувати стресогенні чинники, які не призводять до ефективних взаємодій суб'єкта з оточуючими людьми і середовищем, а так само, здатні звести до мінімуму його власні бажання і прагнення. До цієї групи входять 10 видів захистів: соматизація, фантазія, споживання, іпохондрія, регресія, реагування, стримування, пасивна агресія, проекція, уникнення. Можна зазначити, що для кожного стилю є загальні елементи, які стосуються усіх психологічних захистів, що входять в дану групу. Для захистів, що відносяться до першого стилю захистів, неефективність – ймовірно, не найкращий термін, оскільки ці захисти можуть іноді виявлятися у добре функціонуючих суб'єктів. Можливо, загальною особливістю цього фактору є те, що в поведінці виявляється нездатність суб'єктів впоратися з їх власними імпульсами і конструктивно діяти. Потрібен контроль над діями суб'єкта, наприклад, замкнутій або загальмованій людині потрібна допомога, щоб стати більш активним. Суб'єкт часто демонструє регресію, вимагає, щоб поряд з ним знаходився хтось, щоб робити щось для нього. Людина, часто демонструє проекцію, перекладає провину і відповідальність на інших, замість співвіднесення проблем з власними імпульсами і вчинками. Таким чином, цей захисний стиль можна назвати «слабоадаптивним, слабоефективним».

Група 2 – психологічні захисти, що спотворюють образ.

Це такі способи захисту психіки, що несвідомо використовуються суб'єктом, і не дозволяють йому сприймати об'єктивну реальність без істотних спотворень образу дійсності і образу себе. Відноситься до

невротичних, помірно ефективних, помірно адаптивних захистів. В даний блок входять 4 види захистів: переважання, ізоляція, примітивна ідеалізація, розщеплення. Людина, що часто використовує захист даного стилю, розділяє образ інших людей, або власний образ на 2 частини – хороший і поганий, сильний і слабкий. Цей стиль, безсумнівно, відрізняється від стилю 1 групи орієнтацією на образи, а не дії.

Стиль 2 не обов'язково повинен впливати на досягнення мети. Захисти цього стилю могли б слугувати конструктивною адаптацією в ситуаціях напруги. Наприклад, один із способів впоратися з серйозною хворобою – повірити у всемогутність лікаря. Але ці захисти можуть також використовуватися неадаптивними особами, які мають хронічні труднощі у формуванні стійких відносин. У літературі цей стиль пов'язують з нарцисизмом і прикордонними порушеннями особистості. Отже, ця група захистів може бути описана як стиль «спотворення образу».

Група 3 – самопринижуючі психологічні захисти.

Це неусвідомлене або напівусвідомлене самоприниження суб'єкта, поряд з відмовою від висловлювання своїх справжніх почуттів і емоцій. Відноситься до помірно ефективних, помірно адаптивних невротичних захистів. В даний блок входять 3 види захистів: заперечення, псевдоальтруїзм, формування.

Захисти даного стилю відображають необхідність сприймати себе люб'язним, корисним іншим людям і ніколи не сердитися. Це буде характерним стилем для типів мученика і «праведника». Створюється враження, що такі люди часто бувають залучені в стабільні, але не обов'язково здорові відносини і що вони зазвичай не здатні функціонувати адекватно. Вони часто приходять до психіатра, іноді страждають і переживають почуття ущербності, так як їх характерний захисний стиль не дозволяє їм відкрито проявляти гнів і занепокоєння. Стиль 3 може бути

охарактеризований як той, що складається з виправдань, самопожертви і самозвинувачення.

Група 4 – ефективні, адаптивні психологічні захисти.

До них відносяться такі несвідомо використовувані суб'єктом прийоми, які дозволяють йому продуктивно взаємодіяти з оточуючим середовищем. В даний блок входять 5 видів захистів: приєднання, гумор, передбачення, сублімація, придушення.

Захисти, що складають стиль 4, безсумнівно пов'язані з позитивним подоланням життєвих труднощів. Подавляти занепокоєння, що створюється необізнаністю, поки особистість не буде готова мати справу з фактами. Гумор відображає здатність прийняти конфліктну ситуацію, доводячи до крайності складні аспекти. Сублімація перетворює імпульс занепокоєння в творчу відповідь. Всі захисти пов'язані з конструктивним способом вирішення конфлікту. Стиль 4 може бути відзначений як «адаптивний» захисний стиль.

Для групи корейці було застосовуване дослідження С. Чо (S. Cho) з валідизацією тесту Бонда, яке опубліковано в 1999 році в Корейському журналі консультації та психотерапії (The Korean Journal of Counseling and Psychotherapy) [84].

Це дослідження намагалося підтвердити корейську версію опитувальника стилю захисту (K-DSQ), 465 студентів завершили K-DSQ. З факторного аналізу було виокремлено чотири фактори, які є основою шістнадцяти механізмів захисту K-DSQ і кожен фактор був віднесений до відповідної групи захистів: незрілих, адаптивних, самозатухаючих і захистом, що уникає конфлікту.

Кластерний аналіз досліджуваних склав три кластери (адаптивний, дезадаптивний і прикордонний), і кожен стиль захисту сприяв конкретно кожному типу кластерів для визначення психологічного функціонування адаптації осіб у межах кожного кластеру.

Результати показали, що K-DSQ мав хороші психометричні властивості як вимірювання механізмів так і стилів захисту, а також те, що він може диференціювати індивідуальні психологічні характеристики та адаптивне функціонування.

При дослідженні групи «японці», ми спирались на дослідження Н. Коїчіро (N. Koichiro), який дослідив валідність тесту Бонда для японців [120]. Дослідження було опубліковано у 1998 році в журналі «Дослідження в соціології, психології та освіті». Незважаючи на те, що в світі широко використовувався тест Бонда, але в Японії він не був поширений. Н. Коїчіро представив японську версію тесту Бонда разом з запитаннями, таблицею розрахунків та протоколом підведення підсумків. З 42 запитань 2 – контрольні.

Метод контекстного реконструювання полімодального Я.

Метод контекстного реконструювання полімодального Я призначений для дослідження відображення в метаіндивідуальному світі широкого спектру явищ через різні субмодальності Я («Авторство», «Володіння», «Прийняття» і «Залежність»).

Методика побудована за принципом вербального конструктора пропозицій, частина слів в якому задаються дослідником в залежності від поставленого завдання при тому, що займенник є обов'язковим атрибутом пропозиції.

Обробка проводиться в наступному порядку. Про Я-Авторське судимо за наявністю в пропозиції особистого займенника «Я», а також зворотного займенника «сам» / «сама». Про Я-втілене судимо за присвійним займенником «Мій» в різних родах і числах. Про Я-перетворене судимо за займенниками другої і третьої особи в різних родах і числах. Про Я-вторяще судимо з особистого займенника "Я" в непрямих відмінках – "Мене", "Мені", "Мною" [46].

2.3. Модель психологічного інфантилізму як чинника самопрезентації особистості за результатами експертного оцінювання

З метою узагальнення структури зв'язків понять які охоплюють коло проблем психологічного інфантилізму та самопрезентації особистості було використано метод експертних оцінок з подальшим моделюванням (за процедурою факторного аналізу в системі SPSS для Windows версія 25). Процедура дослідження значущості 48 параметрів які описують різні особливості прояву психологічного інфантилізму. До експертного оцінювання було залучено 20 експертів з України, Японії, США, Південної Кореї (з них – 5 іноземців): психологів – 5 особи, економістів – 3, священників – 4, релігієзнавців – 3, соціологів – 2, бізнесменів – 1, юристів – 1, лікарів – 1. За результатами факторного аналізу побудовано восьмифакторну модель психологічного інфантилізму, табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Розподіл факторів моделі інфантильності за результатами експертної оцінки

		Фактори							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Інтроверсія_B5	0,221	-0,054	0,567	-0,082	0,006	0,128	0,128	0,765
2.	Екстраверсія_B5	-0,536	0,041	- 0,183	0,367	0,548	-0,305	0,301	-0,197
3.	Антагонізм_B5	0,579	0,089	0,014	0,376	0,661	0,054	- 0,221	-0,087
4.	Доброзичливість_B5	-0,637	0,21	- 0,228	0,245	0,14	-0,587	0,079	-0,17
5.	Незібраність_B5	0,906	0,13	0,03	-0,006	0,082	0,316	0,199	0,108
6.	Зібраність_B5	-0,907	-0,172	-0,05	-0,08	-0,039	-0,169	0,169	-0,214

продовження Табл. 2.2

7.	ЕмоційнаСтабільність_B5	-0,924	-0,171	-0,121	-0,133	-0,245	0,027	0,037	-0,117
8.	Нейротизм_B5	0,748	-0,082	0,123	0,388	0,191	0,286	0,131	-0,204
9.	ЗакрДоНовДосв_B5	0,377	0,829	0,265	-0,119	-0,056	-0,172	-0,05	0,14
10.	ВідкрДоНовДосв_B5	-0,556	-0,783	-0,036	0,167	-0,003	0,056	-0,052	0,075
11.	ДемонстрДоскон_Хьюїт	-0,258	0,416	-0,211	0,015	-0,727	-0,206	-0,214	-0,302
12.	ПоведНевиявНедоскон_Хьюїт	-0,03	0,135	0,009	0,962	0,123	0,037	0,132	0,028
13.	ВербалНевиявНедоск_SPT	-0,1	0,677	-0,054	0,609	-0,073	-0,249	0,096	0,244
14.	ВиправЗаперечВідпов_SPT	0,531	-0,149	0,16	0,62	0,033	0,433	-0,224	-0,074
15.	ВиправПрийнВідпов_SPT	-0,056	0,572	-0,304	0,25	0,148	-0,09	0,135	0,628
16.	ВідмовВідВідпов_SPT	0,755	0,062	-0,06	0,373	0,111	0,435	-0,123	-0,117
17.	ПерешкодСамомуСобі_SPT	0,458	0,769	-0,143	0,147	-0,084	0,243	0,094	-0,238
18.	Вибачення_SPT	0,079	-0,276	-0,818	0,06	0,005	0,255	-0,082	-0,058
19.	БажанняСподоб_SPT	0,405	-0,18	-0,33	0,659	0,464	0,05	-0,161	-0,078
20.	Залякування_SPT	0,538	0,11	0,143	0,254	0,278	0,622	-0,296	-0,061
21.	Прохання_SPT	0,213	0,951	0,004	-0,019	-0,069	0,146	0,048	0,086
22.	ПриписСобіДосягн_SPT	0,527	-0,337	-0,067	0,547	-0,275	-0,299	0,062	0,037

продовження Табл. 2.2

23.	ПеребільшДосягн_SP T	0,821	-0,046	0,002	0,014	0,252	0,023	0,41	-0,278
24.	НегативОцінювІнших _SPT	0,92	0,188	0,02	0,13	0,261	0,095	- 0,138	0,046
25.	ПрикладНаслідув_SP T	-0,505	0,396	- 0,597	0,033	-0,244	0,137	- 0,128	0,351
26.	Соматизація_Bond	0,888	0,179	-0,01	-0,058	0,19	0,051	0,307	0,114
27.	Фантазія_Bond	0,899	-0,022	0,002	0,269	0,115	-0,077	0,104	0,052
28.	Споживання_Bond	0,736	0,17	0,169	0,376	0,326	-0,113	0,061	0,233
29.	СкаргиВідмоваДопом ог_Bond	0,863	-0,052	0,125	-0,022	-0,174	0,144	- 0,258	-0,243
30.	Регресія_Bond	0,871	-0,082	0,342	-0,065	0,027	0,015	- 0,039	0,299
31.	Відреагування_Bond	0,166	0,373	0,082	0,137	0,034	-0,12	0,845	0,151
32.	Дія_Bond	0,846	-0,129	0,353	0,064	-0,293	-0,151	0	-0,102
33.	Стримування_Bond	0,543	-0,277	0,425	0,353	0,238	0,155	- 0,458	0,153
34.	ПасивнаАгресія_Bond	0,069	0,799	0,456	0,211	0,056	0,031	- 0,105	0,224
35.	Проекція_Bond	0,487	-0,209	0,69	0,253	0,371	0,157	- 0,067	0,017
36.	Уникнення_Bond	0,454	-0,182	0,79	0,077	-0,036	0,312	- 0,054	-0,075
37.	Перевага_Bond	0,8	-0,173	-0,015	0,11	0,39	0,266	0,101	-0,032
38.	Ізоляція_Bond	0,301	0,347	0,826	-0,099	0,008	0,172	- 0,007	0,114
39.	ПримітивнаІдеалізац_ Bond	0,825	-0,004	0,018	-0,131	-0,322	0,061	- 0,359	-0,225

продовження Табл. 2.2

40.	Розщеплення_Bond	0,884	0,217	0,001	0,036	-0,042	0,289	-0,039	-0,013
41.	Заперечення_Bond	0,876	0,01	0,191	0,075	0,168	0,222	0,207	-0,017
42.	Псевдоальтруїзм_Bond	-0,172	0,897	0,002	0,115	0,145	-0,221	0,155	-0,022
43.	Формування Реакції_Bond	-0,007	0,739	0,196	-0,082	0,119	-0,278	0,525	0,018
44.	Приєднання_Bond	-0,167	0,922	-0,074	-0,097	-0,172	0,139	0,085	-0,112
45.	Гумор_Bond	-0,503	0,461	0,251	0,111	-0,136	-0,575	0,18	-0,229
46.	Передбачення_Bond	-0,919	0,14	-0,075	0,127	0,27	0,048	0,167	-0,066
47.	Сублімація_Bond	-0,33	0,551	0,573	-0,048	-0,126	-0,184	0,229	-0,001
48.	Заглушення_Bond	-0,382	0,586	0,597	-0,216	-0,217	0,035	-0,154	0,148
Метод виділення факторів: метод головних компонент									
Метод обертання: варімакс с нормалізацією Кайзера									
обертання збіглось за 20 ітерацій									

На основі аналізу відповідей експертів встановлено 8 факторів в структурі інфантильної психіки, табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Розподіл компонентів факторів відповідно до сили впливу

№	Показники	Фактор							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Емоційна Стабільність_B5	-0,924							
2	Негатив Оцінювання Інших_SPT	0,92							
3	Передбачення_Bond	-0,919							
4	Зібраність_B5	-0,907							
5	Незібраність_B5	0,906							

продовження Табл. 2.3

6	Фантазія_Bond	0,899							
7	Соматизація_Bond	0,888							
8	Розщеплення_Bond	0,884							
9	Заперечення_Bond	0,876							
10	Регресія_Bond	0,871							
11	СкаргиВідмоваДопомо г_Bond	0,863							
12	Дія_Bond	0,846							
13	ПримітивнаІдеалізац_B ond	0,825							
14	ПеребільшДосягн_SPT	0,821							
15	ВідмовВідВідпов_SPT	0,755							
16	Нейротизм_B5	0,748							
17	Доброзичливість_B5	-0,637							
18	Антагонізм_B5	0,579							
19	ВідкрДоНовДосв_B5	-0,556							
20	Стимування_Bond	0,543							
21	Залякування_SPT	0,538							
22	Екстраверсія_B5	-0,536							
23	ВиправЗаперечВідпов_ SPT	0,531							
24	ПриписСобіДосягн_SP T	0,527							
25	ПрикладНаслідув_SPT	-0,505							
26	Гумор_Bond	-0,503							
1	Прохання_SPT		0,951						
2	Приєднання_Bond		0,922						
3	Псевдоальтруїзм_Bond		0,897						
4	ЗакрДоНовДосв_B5		0,829						
5	ПасивнаАгресія_Bond		0,799						
6	ВідкрДоНовДосв_B5		-0,783						
7	ПерешкодСамомуСобі_ SPT		0,769						

продовження Табл. 2.3

8	ФормуванняРеакції_Bond		0,739						
9	ВербалНевиявНедоск_SPT		0,677						
10	ВиправПрийнВідпов_SPT		0,572						
1	Ізоляція_Bond			0,826					
2	Вибачення_SPT			-0,818					
3	ПрикладНаслідув_SPT			-0,597					
4	Заглушення_Bond			0,597					
5	Сублімація_Bond			0,573					
6	Інтроверсія_B5			0,567					
1	ПоведНевиявНедоскон_Хьюїт				0,962				
2	БажанняСподоб_SPT				0,659				
3	ВиправЗаперечВідпов_SPT				0,62				
4	ВербалНевиявНедоск_SPT				0,609				
5	ПриписСобіДосягн_SPT				0,547				
1	ДемонстрДоскон_Хьюїт					-0,727			
2	Антагонізм_B5					0,661			
3	Екстраверсія_B5					0,548			
1	Залякування_SPT						0,622		
2	Доброзичливість_B5						-0,587		
3	Гумор_Bond						-0,575		
1	Відреагування_Bond							0,845	
2	ФормуванняРеакції_Bond							0,525	
1	Інтроверсія_B5								0,765
2	ВиправПрийнВідпов_SPT								0,628

Примітивна невротична імпульсивність, симбіотична ригідна інтерперсональність, ображена неконтактність, нарцисична позиція, шокування недоліками оточення, залякування, лицемірна поверхневність, саммовиправдальні монологи.



Рис. 2.1. Моделі самопрезентації психологічної інфантильності особистості

Висновки до розділу 2

Отже, на основі аналізу відповідей експертів встановлено вісім факторів в структурі психологічного інфантилізму. Фактор 1 *примітивна невротична імпульсивність* пояснює 31,2% загальної дисперсії та

складається з наступних компонентів: емоційна стабільність (-0,924), негативне оцінювання інших (0,92), передбачення (-0,919), зібраність (-0,907), незібраність (0,906), фантазія (0,899), соматизація (0,888), розщеплення (0,884), заперечення (0,876), регресія (0,871), іпохондрія (допомога-відмова скарги) (0,863), дія (0,846), примітивна ідеалізація (0,825), перебільшення свої досягнень (0,821), відмова від відповідальності (0,775), нейротизм (0,748), доброзичливість (-0,637), антагонізм (0,579), відкритість до нового досвіду (-0,556), стримування (0,543), залякування (0,538), екстраверсія (-0,536), виправдання з запереченням відповідальності (0,531), приписування собі досягнень (0,527), приклад для наслідування (-0,505), гумор (-0,503).

Фактор 2 *симбіотична ригідна інтерперсональність*, пояснює 15,03% загальної дисперсії та складається з наступних компонентів: прохання (0,951), приєднання (0,922), псевдоальтруїзм (0,897), закритість до нового досвіду (0,829), пасивна агресія (0,799), відкритість до нового досвіду (-0,783), перешкоджання самому собі (0,769), реакція формування (0,739), вербальний невияв недосконалості (0,677), виправдання з прийняттям відповідальності (0,572).

Фактор 3 *ображена неконтактність* пояснює 14,35% загальної дисперсії та складається з наступних компонентів: ізоляція (0,826), вибачення (-0,818), приклад для наслідування (-0,597), заглушення (0,597), сублімація (0,573), інтроверсія (0,567).

Фактор 4 *нарцисична позиція* пояснює 9,18% загальної дисперсії та складається з наступних компонентів: поведінковий невияв недосконалості (0,962), бажання сподобатись (0,659), виправдання з запереченням відповідальності (0,62), вербальний невияв недосконалості (0,609), приписування собі досягнень (0,547).

Фактор 5 *шокування недоліками оточення* пояснює 11,11% загальної дисперсії та складається з наступних компонентів: демонстрація досконалості (-0,727), антагонізм (0,661).

Фактор 6 *залякування* пояснює 12,03% загальної дисперсії та складається з наступних компонентів: залякування (0,662), доброзичливість (-0,587), гумор (-0,575).

Фактор 7 *лицемірна поверхневість*, пояснює 6,15% загальної дисперсії та складається з наступних компонентів: відреагування (0,845), формування (0,525).

Фактор 8 *самовиправдальні монологи* пояснює 7,1% загальної дисперсії та складається з наступних компонентів: інтроверсія (0,765), виправдання з прийняттям відповідальності (0,628).

Вітчизняні та зарубіжні вчені досліджують інфантилізм спираючись на респондентів власних країн. На нашу думку, це не повною мірою дозволяє вивчити як і особистісний інфантилізм так і соціальний його аспект. Ми вирішили спрямувати наші дослідження, залучаючи респондентів з інших країн та провести кроскультурне дослідження.

Дослідження самопрезентацій суб'єкта та захисних механізмів, на нашу думку, допоможе нам відкрити «невидимі» інфантильні структури психіки особистості у порівняльному кроскультурному дослідженні [25].

Дослідження психологічного інфантилізму включало три основних етапи: підготовчий, психодіагностичний та аналітичний. На підготовчому етапі ми здійснили відбір емпіричної бази для психодіагностичного дослідження, обґрунтування вибірки досліджуваних, відбір адекватних та надійних психодіагностичних методик. На психодіагностичному етапі, окрім української молоді, ще було обрано респондентів з інших країн. В якості психодіагностичних методик обрали тести які адаптовані у відповідних країнах. Було проведено організацію та опитування досліджуваних груп респондентів.

При проведенні діагностики для усіх досліджуваних застосовувалися однакові вимоги, за однаковим стандартом проведення і обробки результатів. Всі були письмово, на рідній мові. На останньому аналітичному етапі було проведено аналіз всіх зібраних результатів.

У другому розділі використані літературні джерела, що знаходяться у списку використаних джерел під номерами: [46; 84; 101; 102; 120; 152; 168].

Матеріали першого розділу дисертації висвітлено в публікаціях автора: [2; 7].

РОЗДІЛ 3

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО ІНФАНТИЛІЗМУ ЯК ЧИННИКА САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ: КРОСКУЛЬТУРНИЙ ПІДХІД

У розділі представлено результати емпіричного дослідження проблеми на матеріалах вибірок представників української, японської, корейської та північно-американської культурних традицій. Доведено специфічну культурну обумовленість інфантилізму та моделей самопрезентації особистості.

3.1 Узагальнені показники особистісних характеристик досліджуваних груп

3.1.1 Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи «корейці»

Середнє значення характеристики C_BIG5 (сумлінність) дорівнює 21,8679 ($\tilde{x}$ =22, мін.10, макс.40) Середнє значення характеристики N_BIG5 (нейротизм) дорівнює 32,8113 ($\tilde{x}$ =38, мін.13, макс.38). Середнє значення характеристики O_BIG5 (відкритість досвіду) дорівнює 14,434 ($\tilde{x}$ =8, мін.8, макс.32).

За шкалами оцінювання значення результатів тесту знаходяться у числовому проміжку від 0 до 40. Таким чином, беручи до уваги результати дослідження по першій групі «корейці» (Екстраверсія дорівнює 20,1; приємність дорівнює 18, сумлінність 22, нейротизм дорівнює 33, відкритість досвіду дорівнює 14,4) можна описати психологічний портрет корейців,

табл.3.1. Нейротизм це найбільш характерна якість для групи «корейці». Вони більш емоційні та частіше піддаються гніву.

Таблиця 3.1

Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи «корейці» за результатами опитувальника «Велика п'ятірка»

	E_BIG5	A_BIG5	C_BIG5	N_BIG5	O_BIG5
N	53	53	53	53	53
Середнє	20,2642	17,9434	21,8679	32,8113	14,434
Медіана	20	18	22	38	8
Мінімум	3	8	10	13	8
Максимум	39	30	40	38	32
a. Group = 1,00					

Примітки: Позначення в таблиці означають: N –кількість досліджуваних E_BIG5 – екстраверсія; A_BIG5-приємність; C_BIG5 –сумлінність; N_BIG5 – нейротизм; O_BIG5-відкритість досвіду. Згідно результатів дослідження в першому тесті «Велика п'ятірка» (BIG 5) вибіркової групи «корейці» (N =53) середнє значення характеристики E_BIG5 (екстраверсія) дорівнює 20,2642 ($\bar{x}$ =20, мін 3, макс.39). Середнє значення характеристики A_BIG5 (приємність) дорівнює 17,9434 ($\bar{x}$ =18, мін.8, макс.30).

Також у них не високий рівень відкритості до нового досвіду, але помірно представлені такі характеристики такі, як екстраверсія, тобто достатньо соціалізовані та товариські, доброзичливі, веселі та балакучі. Їх доповнює на середньому рівні «приємність», тобто схильність бути добродушними, чуйними, ввічливими, вміти вибачати. На середньому рівні розвинута «сумлінність». Тобто, ми можемо сказати що група «корейці» це люди надійні, організовані, обережні та з високим рівнем самодисципліни.

Згідно результатів дослідження в другому тесті «Шкала перфекціоністської самопрезентації» П. Хьюїтта (PSPS) вибіркової групи «корейці» (N =53) середнє значення характеристики за субшкалою PSPS1 («Демонстрація досконалості») дорівнює 31,7736 ($\bar{x}$ =33, мін.8, макс. 45). Середнє значення характеристики за субшкалою PSPS2 («Поведінковий

невияв недосконалості») дорівнює 23,2264 ($\bar{x}$ =24, мін.5, макс. 31). Середнє значення характеристики за субшкалою PSPS3 («вербальний невияв недосконалості») дорівнює 25,434 ($\bar{x}$ =26, мін.11, макс. 35). Кожна субшкала тесту Хьюїтта має різну кількість запитань, тому і загальні бали відрізняються. За субшкалами «Демонстрація досконалості» та «Поведінковий невияв недосконалості» можна максимально набрати 70 балів та відповідно 10 мінімально, табл.3.2.

Таблиця 3.2

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«корейці» за результатами тесту Шкала перфекціоністської
самопрезентації П. Хьюїтта (PSPS)**

	PSPS1	PSPS2	PSPS3
N	53	53	53
Середнє	31,7736	23,2264	25,434
Медіана	33	24	26
Мінімум	8	5	11
Максимум	45	31	35
a. Group = 1,00			

Примітки: N- кількість досліджуваних у групі; PSPS1-демонстрація досконалості; PSPS2- Поведінковий невияв недосконалості; PSPS3 – «вербальний невияв недосконалості»

За субшкалою «вербальний невияв недосконалості» відповідно 49 та 7. За субшкалами оцінювання значення результатів тесту знаходяться нижче половини («Демонстрація досконалості» -32, «Поведінковий невияв недосконалості» -23), а результати за субшкалою «вербальний невияв недосконалості» дорівнює 25, що більше половини. Тому, беручи до уваги результати, можна зробити висновок щодо групи «корейці». Вони не дуже прагнуть створювати образ людини з видатними здібностями та соціальною компетентністю. Цей фактор виявляється в середньому. Беручи до уваги значення субшкали «Поведінковий невияв недосконалості» можна зробити

висновок, що «корейці» нижче середнього залежать від думки інших та помірно ставляться до критики. Субшкала «вербальний невияв недосконалості» вказує на те, що «корейці» схильні до уникнення ситуацій, в яких їх недоліки можуть стати мішенню для публічного обговорення.

Згідно результатів дослідження в третьому тесті «Шкала вимірювання тактик самопрезентації» (SPT) вибіркової групи «корейці» (N =53) середнє значення характеристики Excuse_SPT (Виправдання з запереченням відповідальності) дорівнює 21,4906 ($\bar{x}$ =23, мін.5, макс. 32.), табл.3.3.

Таблиця 3.3

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«корейці» за результатами шкали вимірювання тактик самопрезентації
(SPT)**

	N	Середнє	Медіана	Мінімум	Максимум
Excuse_SPT	53	21,4906	23	5	32
Jastific_SPT	53	20,283	21	5	33
Disclaimer_SPT	53	24,1132	25	12	39
SelfHandic_SPT	53	18,0566	17	9	30
Apologies_SPT	53	34,7547	34	16	45
Ingratiation_SPT	53	38,9057	41	16	57
Intimidation_SPT	53	13,2642	13	5	30
Supplication_SPT	53	22,283	23	5	33
Entitlement_SPT	53	18,1509	20	5	30
Enhancement_SPT	53	23,6415	24	11	37
Blasting_SPT	53	18,0377	20	8	30
Exemplific_SPT	53	25,0189	26	9	36
Glorification_SPT	53	24,9434	26	6	33

Примітки: N-кількість досліджуваних у групі; Excuse_SPT- Виправдання з запереченням відповідальності; Jastific_SPT - Виправдання з прийняттям відповідальності; Disclaimer_SPT -відмова від відповідальності; SelfHandic_SPT - перешкоджання самому собі; Apologies_SPT – вибачення; Ingratiation_SPT –підлецування; Intimidation_SPT – залякування; Supplication_SPT – благаання;

Entitlement_SPT - приписування собі досягнень; Enhancement_SPT - перебільшення своїх досягнень; Blasting_SPT - негативна оцінка інших; Exemplific_SPT -приклад для наслідування; Glorification_SPT – самовихваляння.

Середнє значення характеристики Jastific_SPT (Виправдання з прийняттям відповідальності) дорівнює 20,283 ($\tilde{x}=21$, мін.5, макс. 33). Середнє значення характеристики Disclaimer_SPT (Відмова від відповідальності) дорівнює 24,1132 ($\tilde{x}=25$, мін.12, макс.39). Середнє значення характеристики SelfHandic_SPT (Перешкоджання самому собі) дорівнює 18,0566 ($\tilde{x}=17$, мін.9, макс 30). Середнє значення характеристики Apologies_SPT (вибачення) дорівнює 34,7547 ($\tilde{x}=34$, мін.16, макс.45). Середнє значення характеристики Ingratiation_SPT (підлещування) дорівнює 38,9057 ($\tilde{x}=41$, мін. 16, макс. 57). Середнє значення характеристики Intimidation_SPT (залякування) дорівнює 13,2642 ($\tilde{x}=13$, мін.5, макс. 30).

Середнє значення (Mean) характеристики Supplication_SPT (благання) дорівнює 22,283($\tilde{x}=23$, мін.5, макс. 33). Середнє значення характеристики Entitlement_SPT (Приписування собі досягнень) дорівнює 18,1509 ($\tilde{x}=20$, мін.5, макс. 30). Середнє значення характеристики Enhancement_SPT (перебільшення своїх досягнень) дорівнює 23,6415 ($\tilde{x}=24$, мін.11, макс. 37). Середнє значення характеристики Blasting_SPT (негативна оцінка інших) дорівнює 18,0377 ($\tilde{x}=20$, мін.8, макс. 30). Середнє значення характеристики Exemplific_SPT (приклад для наслідування) дорівнює 25,0189 ($\tilde{x}=26$, мін.9, макс.36). Середнє значення характеристики Glorification_SPT (самовихваляння) дорівнює 24,9434 ($\tilde{x}=26$, мін.6, макс.33).

Для корейців шкала вимірювання тактик самопрезентації налічує 13 тактик самопрезентації. Оцінювання проводилось згідно шкалі, де кожен фактор переведений у відсотки:

- 0-20% - низький показник;
- 21-40% - знижений показник;
- 41-60% - середній показник;

61-80% - підвищений показник;

81-100% - високий показник.

Підвищений тестовий показник має тактику «вибачення». Тобто в групі «корейці» на високому рівні проявляється визнання відповідальності за будь-які образи, шкоду, завдані іншим, або за негативні вчинки, вираз розкаяння та провини.

Середній тестовий показник мають тактики «відмова з запереченням відповідальності», «відмова з прийняттям відповідальності», «відмова від відповідальності», «бажання сподобатись», «благання», «приклад для наслідування», «самовихваляння» та «перебільшення своїх досягнень». Беручи до уваги ці результати, можна зробити висновок, що групі «корейці» притаманні вислови, що пропонують пояснення причин поведінки перш, ніж скрутна або неприємна ситуація відбудеться, тобто можуть дозволити собі відмовитися від відповідальності. Також на середньому рівні, проявлені дії і вчинки для виклику симпатії до групи «корейці» у оточуючих таким чином, щоб досліджувані мали змогу отримати користь від них. Можуть викликати повагу, наслідування або захоплення у інших, якщо презентують свою поведінку як високоморальну та привабливу. Тактика «самовихваляння» виключно присутня в групі «корейці», тому можна зробити висновок що вони активно вихваляють самих себе, особливо під час публічних звітів. Також «корейці» вдаються до активного переконання інших, що результати їх поведінки більш позитивні, ніж вони можуть бути визначені в дійсності.

Низький тестовий показник мають тактики «перешкоджання самому собі», «залякування», «приписування собі досягнень» та «негативна оцінка інших». Беручи до уваги ці показники можна зробити висновок, що «корейці» не схильні створювати перешкоди з наміром запобігання спостерігачів від висновків щодо власних недоліків, майже не використовується залякування, щоб сформувати страх у інших для посилення

умовних погроз. Група «корейці» не схильна до приписування собі досягнень та не висловлює негативних оцінок на адресу інших людей або груп.

Згідно результатів дослідження в четвертому тесті «Опитувальник структури психологічних захистів (тест Бонда) вибіркової групи «корейці» (N =53) середнє значення характеристики Acting_out_DSQ (відреагування) дорівнює 21,3396 ($\bar{x}$ =21, мін. 10, макс. 31), табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«корейці» за результатами опитувальника структури психологічних
захистів (Тест Бонда)**

	N	Середнє	Медіана	Мінімум	Максимум
Acting_out_DSQ	53	21,3396	21	10	31
Consumption_DSQ	53	7,1321	7	3	18
Denial_DSQ	53	16,3774	17	6	24
Fantasy_DSQ	53	15,1887	16	3	21
Resignation_DSQ	53	11,7358	11	4	18
Suppress_DSQ	53	27,0566	27	12	37
ReactForm_DSQ	53	20,3585	22	5	33
Pas_Aggres_DSQ	53	22,3774	22	13	32
Projection_DSQ	53	36,0189	37	16	54
Separation_DSQ	53	11,434	12	3	20
Sublimation_DSQ	53	14,5472	15	7	21
Cancellation_DSQ	53	10,4528	11	3	18
Withdrawal_DSQ	53	14,1132	16	3	21
Omnipotence_DSQ	53	27,7547	28	14	38
Humor_DSQ	53	15,4528	16	6	24
Isolation DSQ	53	12,6038	13	5	26

Примітки: N –кількість опитувальних у тесті; Acting_out_DSQ –відреагування; Consumption_DS–споживання; Denial_DSQ –заперечення; Fantasy_DSQ – фантазія; Resignation_DSQ–відставка;

Suppress_DSQ – придушення; ReactForm_DSQ - формування реакції; PasAggres_DSQ- пасивно агресивний; Projection_DSQ–проекція; Separation_DSQ –відділення; Sublimation_DSQ – сублімація; Cancellation_DSQ- скасування; Withdrawal_DSQ – абстиненція; Omnipotence_DSQ –всемогутність; Humor_DSQ–гумор; Isolation_DSQ – ізоляція.

Середнє значення характеристики Consumption_DSQ (споживання) дорівнює 7,1321 ($\tilde{x}=7$, мін.3, макс.18). Середнє значення характеристики Denial_DSQ (заперечення) дорівнює 16,3774 ($\tilde{x}=17$, мін.6, макс.24). Середнє значення характеристики Fantasy_DSQ (Фантазія) дорівнює 15,1887 ($\tilde{x}=16$, мін. 3, макс.21).

Середнє значення характеристики Resignation_DSQ (відставка) дорівнює 11,7358 ($\tilde{x}=11$, мін.4, макс.18). Середнє значення характеристики Suppress_DSQ (придушення) дорівнює 27,0566 ($\tilde{x}=27$, мін.12, макс.37). Середнє значення характеристики ReactForm_DSQ (формування реакції) дорівнює 20,3585 ($\tilde{x}=22$, мін.5, макс 33). Середнє значення характеристики PasAggres_DSQ (пасивно агресивний) дорівнює 22,3774 ($\tilde{x}=22$, мін.13, макс.32).

Середнє значення характеристики Projection_DSQ (проекція) дорівнює 36,0189 ($\tilde{x}=37$, мін.16, макс.54). Середнє значення характеристики Separation_DSQ (відділення) дорівнює 11,434 ($\tilde{x}=12$ мін. 3, макс 20) Середнє значення характеристики Sublimation_DSQ (сублімація) дорівнює 14,5472 ($\tilde{x}=15$, мін.7 макс 21). Середнє значення характеристики Cancellation_DSQ (скасування) дорівнює 10,4528 ($\tilde{x}=11$ мін. 3, макс 18). Середнє значення характеристики Withdrawal_DSQ (абстиненція) дорівнює 14,1132 ($\tilde{x}=16$, мін., 3, макс 21). Середнє значення характеристики Omnipotence_DSQ (всемогутність) дорівнює 27,7547 ($\tilde{x}=28$, мін., 14, макс. 38). Середнє значення характеристики Humor_DSQ (гумор) дорівнює 15,4528 ($\tilde{x}=16$, мін.6, макс.24).

Середнє значення характеристики Isolation_DSQ (ізоляція) дорівнює 12,6038 ($\tilde{x}=13$, мін.5, макс. 26). Найбільший показник мають захисні стилі проекція -36, всемогутність -27,8, придушення -27.

Це свідчить про те, що групі «корейці» притаманне приписування власних неусвідомлених почуттів, або думок іншим. Це може включати упередженість, підозрілість, перебільшення зовнішньої небезпеки, несправедливий вибір.

Характерна ексцентрична і шокуюча поведінка, яка може включати кого-небудь, або що-небудь. Припускають, що інші будуть вести себе погано (інші будуть винні). Занадто пильні і намагаються щось дізнатися про інших. Можуть бути упередженими, підозрілими, перебільшувати небезпеку з боку інших.

Діють так, як ніби вони вище, краще за інших, як ніби то володіють особливою силою або здібностями. Почуття переваги, надмірна активність, намагаються діяти проти своїх фобій. Ці захисні механізми відносяться до неадаптивних (мало ефективних) типів психологічного захисту.

Захист «придушення» (затримка реакції, тимчасово відкладена реакція) відноситься до адаптивних (ефективних) механізмів захисту. Можна зробити висновок, що для групи «корейці» характерне те, що вони навмисно уникають думок які турбують, тривожать, хвилюють, про небажанні почуття або досвід. Здатність тримати всі компоненти і конфлікти в думках, але здатні відкласти дію, афективну відповідь або занепокоєння.

Згідно результатів дослідження в п'ятому тесті Метод контекстного реконструювання полімодального Я вибіркової групи «корейці» ($N = 53$) середнє значення характеристики I_author_T5 (Я –авторське) дорівнює 2,6604 ($\tilde{x} = 3$, мін.1, макс. 5).

Середнє значення характеристики I_Embody_T5 (Я-Втілене) дорівнює 0,3019 ($\tilde{x} = 0$, мін.0, макс.1). Середнє значення характеристики I_TurnTo_T5 (Я-перетворене) дорівнює 1,3774 ($\tilde{x} = 1$, мін.0, макс.3). Середнє значення характеристики $I_Echoing_T5$ (Я–вторяще) дорівнює 0,6415 ($\tilde{x} = 0$, мін.0, макс.3), табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«корейці» за результатами методу контекстного реконструювання
полімодального Я**

	I_author_T5	I_Embody_T5	I_TurnTo_T5	I_Echoing_T5
N	53	53	53	53
Середнє	2,6604	0,3019	1,3774	0,6415
Медіана	3	0	1	0
Мінімум	1	0	0	0
Максимум	5	1	3	3
а. Group = 1,00				

Примітка; N-кількість опитувальних в групі; I_Embody_T5-Я-Втілене; I_TurnTo_T5 -Я-перетворене;
I_Echoing_T5-Я –вторяще;

Згідно з результатами дослідження найбільше значення має Я-авторське. Це говорить про те, що по відношенню до себе та інших представники вибіркової групи «корейці» займають позицію автономності та незалежності.

3.1.2 Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи «японці»

Згідно результатів дослідження в першому тесті «Велика п'ятірка» (BIG 5) вибіркової групи «японці» (N =48) середнє значення характеристики E_BIG5 (екстраверсія) дорівнює 19,125 ($\tilde{x}$ =20, мін 4, макс.36). Середнє значення характеристики A_BIG5 (приємність) дорівнює 18,5 ($\tilde{x}$ =18, мін.9, макс.26). Середнє значення характеристики C_BIG5 (сумлінність) дорівнює 21,0833 ($\tilde{x}$ =21, мін.5, макс.34). Середнє значення характеристики N_BIG5 (нейротизм) дорівнює 19,7292 ($\tilde{x}$ =19, мін.6, макс.36). Середнє значення

характеристики O_BIG5 (відкритість досвіду) дорівнює 20,5 ($\bar{x}=20$, мін.9, макс.36), табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«японці» за результатами опитувальника «Велика п'ятірка»**

	E_BIG5	A_BIG5	C_BIG5	N_BIG5	O_BIG5
N	48	48	48	48	48
Середнє	19,125	18,5	21,0833	19,7292	20,5
Медіана	20	18	21	19	20
Мінімум	4	9	5	6	9
Максимум	36	26	34	36	36
a. Group = 2,00					

Примітки: Позначення в таблиці означають: N –кількість досліджуваних E_BIG5 – екстраверсія; A_BIG5-приємність; C_BIG5 –сумлінність; N_BIG5 – нейротизм; O_BIG5-відкритість досвіду.

Таким чином, беручи до уваги результати дослідження у другій групі «японці» (екстраверсія дорівнює 19;приємність дорівнює 18,5, сумлінність 21, нейротизм дорівнює 19, відкритість досвіду дорівнює 20,5) можна описати психологічний портрет японців. Нейротизм це не найбільш характерна якість для групи «японці». Вони менш емоційні та рідше піддаються гніву. Також, у них середній рівень відкритості до нового досвіду, але помірно представлені такі характеристики як екстраверсія, тобто вони достатньо соціалізовані та товариські, доброзичливі. Їх доповнює на середньому рівні «приємність», тобто схильність бути добродушними, чуйними, ввічливими, вміти вибачати. На середньому рівні розвинута «сумлінність». Тобто, ми можемо сказати що група «японці» це люди надійні, організовані, обережні та дисципліновані.

Згідно результатів дослідження в другому тесті «Шкала перфекціоністської самопрезентації» П. Хьюїтта (PSPS) вибіркової групи «японці» (N =48) середнє значення характеристики за субшкалою PSPS1

(«Демонстрація досконалості») дорівнює 32,5417 ($\tilde{x}$ =32, мін.17, макс. 50). Середнє значення характеристики за субшкалою PSPS2 («Поведінковий невияв недосконалості») дорівнює 41,9792 ($\tilde{x}$ =43, мін.22, макс. 54). Середнє значення характеристики за субшкалою PSPS3 («вербальний невияв недосконалості») дорівнює 20,0417 ($\tilde{x}$ =21, мін.9, макс. 26), табл. 3.7.

Таблиця 3.7

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«японці» за результатами Шкала перфекціоністської самопрезентації
П. Хьюїтта (PSPS)**

	PSPS1	PSPS2	PSPS3
N	48	48	48
Середнє	32,5417	41,9792	20,0417
Медіана	32	43	21
Мінімум	17	22	9
Максимум	50	54	26
a. Group = 2,00			

Примітки: N- кількість досліджуваних у групі; PSPS1-демонстрація досконалості; PSPS2- Поведінковий невияв недосконалості; PSPS3 - "вербальний невияв недосконалості "

Аналіз результатів в групі «японці» за субшкалою «Демонстрація досконалості» вказує на те, що вони нижче середнього прагнуть створювати образ людини з видатними здібностями та високою соціальної компетентністю. Результати за субшкалою «Поведінковий невияв недосконалості» свідчить про те, що в цій групі показник вище середнього залежності від думки інших та суспільства, вони надчутливі до критики, та прагнуть до уникнення соціальних ситуацій, в яких їх поведінка може потрапити в центр уваги. Данні за субшкалою «вербальний невияв недосконалості» доводять, що «японці» схильні до уникнення ситуацій, в яких їхні недоліки могли б стати мішенню для публічного обговорення.

Згідно результатів дослідження в третьому тесті «Шкала вимірювання тактик самопрезентації» (SPT) вибіркової групи «японці» (N =48) середнє значення характеристики SelfGlorification_SPT (самовихваляння) дорівнює 20,625 ($\tilde{x}$ =19,5, мін.7 макс.40), табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи «японці» за результатами шкали вимірювання тактик самопрезентації (SPT)

	SelfGlorification	Demonstration	Ingratiation	Intimidation	Apologies	Excuse
N	48	48	48	48	48	48
Середнє	20,625	22,4167	23,125	21,0625	32,9375	17,2292
Медіана	19,5	23	23,5	19	33	16
Мінімум	7	13	7	6	22	7
Максимум	40	34	36	47	43	28

Примітки: SelfGlorification_SPT- самовихваляння; Ingratiation_SPT – підлецування; Intimidation_SPT- залякування; Apologies_SPT – вибачення; Excuse_SPT - Виправдання з запереченням відповідальності.

Середнє значення характеристики Demonstration_SPT (демонстрація) дорівнює 22,4167 ($\tilde{x}$ =23, мін.13, макс 34). Середнє значення характеристики Ingratiation_SPT (підлецування) дорівнює 23,125 ($\tilde{x}$ =23.5, мін.7, макс.36). Середнє значення характеристики Intimidation_SPT (залякування) дорівнює 21,0625 ($\tilde{x}$ =19, мін.6, макс. 47). Середнє значення характеристики Apologies_SPT (вибачення) дорівнює 32,9375 ($\tilde{x}$ =33, мін.22, макс.43). Середнє значення характеристики Excuse_SPT (Виправдання з запереченням відповідальності) дорівнює 17,2292 ($\tilde{x}$ =16, мін.7, макс. 28).

В групі «японці» шкала вимірювання тактик самопрезентації нараховує 6 тактик.

Підвищений тестовий показник має тактика «вибачення» (середнє значення =32,9).

Можна зробити висновок, що в групі «японці» визнають відповідальність за будь-яку образу, шкоду, завдані іншим. Визнають свої негативні вчинки, легше розкаюються за помилки та мають відчуття провини, легше вибачаються. Середній тестовий показник мають тактики «підлещування» (середнє значення =23,1) та «демонстрація» (середнє значення =22,4167), «самовихваляння» (середнє значення =20,6), «залякування» (середнє значення =21,0625).

Тобто, проявляються дії і вчинки які спрямовані на виклик симпатії до групи «японці» у оточуючих таким чином, щоб досліджувані мали змогу отримати від них користь. Це свідчить про те, що групі «японці» притаманно вихвалити самого себе та перебільшувати свої сили. Використовується залякування інших для посилення власних погроз.

Низький тестовий показник мають тактики «вибачення з запереченням відповідальності» (середнє значення =17,2292). Це свідчить про те, що в групі «японці» не заперечують свою відповідальність та не «ховаються» за свої вибачення.

Згідно результатів дослідження в четвертому тесті «Опитувальник структури психологічних захистів (тест Бонда) вибіркової групи «японці» (N =48) середнє значення характеристики Projection_DSQ (проекція) дорівнює 7,75 ($\tilde{x}$ =8, мін.3, макс. 14). Середнє значення характеристики Passive Aggressive (пасивна агресія) дорівнює 9,4167 (медіана 9, мін.4, макс.16). Середнє значення характеристики Acting out (відреагування на зовні) дорівнює 10,8333 ($\tilde{x}$ =10 мін.3., макс.17). Середнє значення характеристики Isolation_DSQ (ізоляція) дорівнює 8,8125 ($\tilde{x}$ =9, мін.2, макс. 17). Середнє значення характеристики Devaluation_DSQ (знецінення) дорівнює 7,9167 ($\tilde{x}$ =8, мін.4, макс.12). Середнє значення характеристики autistic_fantasy_DSQ (Аутична фантазія) дорівнює 8,2083 ($\tilde{x}$ =8 мін.2, макс.16), табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«японці» за результатами опитувальника структури психологічних
захистів (Тест Бонда)**

	N	Середнє	Медіана	Мінімум	Максимум
Projection_DSQ	48	7,75	8	3	14
Pas_Aggres_DSQ	48	9,4167	9	3	16
Acting_out_DSQ	48	10,8333	10	3	17
Isolation_DSQ	48	8,8125	9	2	17
Devaluation_DSQ	48	7,9167	8	4	13
autistic_fantasy_DSQ	48	8,2083	8	2	16
Denial_DSQ	48	5,7292	5,5	2	12
Displacement_DSQ	48	9,9167	10	2	16
Dissociation_DSQ	48	6,0417	6,5	2	10
Splitting_DSQ	48	7,75	8	2	17
Rationalization_DSQ	48	10,75	11	4	17
Somatization_DSQ	48	8,7917	8	2	18
Undoing_DSQ	48	10,1875	11	3	18
pseudo_altruism_DSQ	48	9,7708	10	3	15
Idealization_DSQ	48	7,5833	8	2	18
ReactForm_DSQ	48	7,8958	8,5	2	17
Sublimation_DSQ	48	10,2708	10,5	2	18
Humor_DSQ	48	10,8125	10,5	5	18
Anticipation_DSQ	48	10,8333	10,5	5	18
Suppression_DSQ	48	7,9583	8	2	14

Примітки: N –кількість опитувальних в групі; Projection_DSQ– проекція; Passive Aggressive –пасивна агресія; Acting out -відреагування на зовні; Isolation_DSQ –ізоляція; Devaluation_DSQ –знецінення; autistic_fantasy_DSQ-Аутична фантазія; Denial_DSQ –відмова; Displacement_DSQ-зміщення; Dissociation_DSQ–дисоціація; Splitting_DSQ –розщеплення; Rationalization_DSQ –раціоналізація; Somatization_DSQ –соматизація; Undoing_DSQ- скасування; pseudo_altruism_DSQ-псевдоальтруїзм;

Idealization_DSQ-ідеалізація; ReactForm_DSQ - формування реакції; Sublimation_DSQ- сублімація; Humor_DSQ –гумор; Anticipation_DSQ–передчуття; Suppress_DSQ – придушення;

Середнє значення характеристики Denial_DSQ (відмова) дорівнює 5,7292 ($\tilde{x}=5,5$, мін.2, макс.12). Середнє значення характеристики Displacement_DSQ (зміщення) дорівнює 9,9167 ($\tilde{x}=10$, мін, 2, макс.16). Середнє значення характеристики Dissociation_DSQ (дисоціація) дорівнює 6,0417 ($\tilde{x}=6,5$ мін.2, макс. 10). Середнє значення характеристики Splitting_DSQ (розщеплення) 7,75 ($\tilde{x}=8$, мін.2, макс. 17).

Середнє значення характеристики Rationalization_DSQ (раціоналізація) дорівнює 10,75 (медіана 11, мін.4, макс. 17). Середнє значення характеристики Somatization_DSQ (соматизація) дорівнює 8,7917 ($\tilde{x}=8$, мін. 2, макс. 18). Середнє значення характеристики Undoing_DSQ (скасування) 10,1875 ($\tilde{x}=11$, мін.3, макс.18). Середнє значення характеристики pseudo_altruism_DSQ (псевдоальтруїзм) дорівнює 9,7708 ($\tilde{x}=10$, мін.3, макс. 15). Середнє значення характеристики Idealization_DSQ (ідеалізація) дорівнює 7,5833 ($\tilde{x}=8$, мін.2, макс. 18). ReactForm_DSQ (формування реакції) дорівнює 7,8958 ($\tilde{x}=8,5$, мін.2, макс. 17). Середнє значення характеристики Sublimation_DSQ (сублімація) дорівнює 10,2708 ($\tilde{x}=10,5$, мін.2 макс. 18). Середнє значення характеристики Humor_DSQ (гумор) дорівнює 10,8125 ($\tilde{x}=10,5$, мін.5, макс. 18).

Середнє значення характеристики Anticipation_DSQ (передчуття) дорівнює 10,8333 ($\tilde{x}=10,5$ мін.5, макс.18). Середнє значення характеристики Suppress_DSQ (придушення) дорівнює 7,9583 ($\tilde{x}=8$, мін.2, макс.14). Найбільше значення мають наступні механізми захисту: Acting out (відреагування на зовні) -10,8; Rationalization (раціоналізація) -10,8; гумор - 10,8 та Anticipation (передчуття)-10,8.

Механізми захисту «відреагування на зовні» та «раціоналізація» відносяться до малоадаптивних (слабо ефективних) типів психологічного захисту. Тому, це свідчить про те, що групі «японці» притаманні незрілі

механізми захисту і тоді поведінку можна охарактеризувати як здатність проявляти певну імпульсивність, нестриманість, але також вони можуть себе контролювати. Діють без урахування наступних негативних наслідків.

Також їм властиві суперечливі поведінкові прояви чи почуття, які виправдовуються та пояснюються, здавалося б, раціональним чи логічним способом, щоб уникнути справжнього пояснення, і робляться свідомо допустимими (або навіть захоплюючими та вищими) правдоподібними засобами.

З іншого боку, таке саме значення 10,8 мають зрілі (ефективні) форми захисту «гумор» та «передчуття». Тобто групі «японці» притаманне підкреслення дивного або іронічного аспекту конфлікту або стресу. Завдяки гумору вони знімають напругу. Людина не одна бере участь у ситуації і відповідає за неї, а нібито вона є частиною більшого колективу. Вираз почуттів відбувається без особистісного дискомфорту і без неприємних впливів на інших.

Розуміють, що подія може відбутися, і готові до цього. Групі «японці» властиве реалістичне очікування або планування в майбутньому колись можливого дискомфорту або стресової ситуації.

Те, що в групі «японці» 4 психологічних захисти мають однакові бали, свідчить про те, що вони знаходяться гармонійному балансі та компенсації.

Згідно результатів дослідження в п'ятому тесті Метод контекстного реконструювання полімодального Я вибіркової групи «японці» ($N = 53$) середнє значення характеристики I_author_T5 (Я–авторське) дорівнює 1,0208 ($\tilde{x}=1$, мін.0, макс.3). Середнє значення характеристики I_Embody_T5 (Я–Втілене) дорівнює 0,25 ($\tilde{x}=0$, мін.0, макс.2). Середнє значення характеристики I_TurnTo_T5 (Я–перетворене) дорівнює 1,7917 ($\tilde{x}=2$, мін.0, макс.4). Середнє значення характеристики $I_Echoing_T5$ (Я–вторяще) дорівнює 0,7083 ($\tilde{x}=0$, мін.0, макс.3). Згідно результатів дослідження

найбільше значення має Я-перетворене -1,7, більш знаходяться в позиції прийняття і терпимості, табл. 3.10.

Таблиця 3.10

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«японці» за результатами методу контекстного реконструювання
полімодального Я**

	I_author_T5	I_Embody_T5	I_TurnTo_T5	I_Echoing_T5
N	48	48	48	48
Середнє	1,0208	0,25	1,7917	0,7083
Медіана	1	0	2	0
Мінімум	0	0	0	0
Максимум	3	2	4	3
а. Group = 2,00				

Примітка; N-кількість опитувальних в групі; I_Embody_T5-Я-Втілене; I_TurnTo_T5 -Я-перетворене; I_Echoing_T5-Я-вторяще;

Я-перетворене характеризує становлення «Я» в іншому, як би перетворення «Я» в інших людей, речі, предмети, об'єкти живої і неживої природи. Виявляється в його ототожненні з актуальними або новими значеннями об'єктів і інших людей, прийнятті соціальних ролей, почуттях приналежності і пов'язаності з об'єктами світу і іншими людьми.

3.1.3 Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи «американці»

Згідно результатів дослідження в першому тесті «Велика п'ятірка» (BIG 5) вибіркової групи «американці» (N =46) середнє значення характеристики E_BIG5 (екстраверсія) дорівнює 17,2174 ($\bar{x}$ =16, мін 7, макс.33). Середнє значення характеристики A_BIG5 (приємність) дорівнює

20,5217 ($\tilde{x}=20$, мін.10, макс.29). Середнє значення характеристики C_BIG5 (сумлінність) дорівнює 25,7391 ($\tilde{x}=26$, мін.13, макс.40). Середнє значення характеристики N_BIG5 (нейротизм) дорівнює 26,0435 ($\tilde{x}=26$, мін.13, макс.38). Середнє значення характеристики O_BIG5 (відкритість досвіду) дорівнює 22,8261 ($\tilde{x}=23$, мін.8, макс.32), табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи «американці» за результатами опитувальника «Велика п'ятірка»

	E_BIG5	A_BIG5	C_BIG5	N_BIG5	O_BIG5
N	46	46	46	46	46
Середнє	17,2174	20,5217	25,7391	26,0435	22,8261
Медіана	16	20	26	26	23
Мінімум	7	10	13	13	8
Максимум	33	29	40	38	32
a. Group = 3,00					

Примітки: Позначення в таблиці означають: N –кількість досліджуваних E_BIG5 – екстраверсія; A_BIG5-приємність; C_BIG5 –сумлінність; N_BIG5 – нейротизм; O_BIG5-відкритість досвіду.

Беручи до уваги результати дослідження по третій групі «американці» (Екстраверсія дорівнює 17;приємність дорівнює 20,5, сумлінність 25, нейротизм дорівнює 26, відкритість досвіду дорівнює 23) можна описати психологічний портрет американці. У них середній рівень відкритості до нового досвіду, творчі.

Нижче середнього представлена така характеристика як екстраверсія, тобто помірно товариські. Їх доповнює на середньому рівні «приємність» тобто схильність бути добродушними, чуйними, ввічливими, вміння вибачати. Трохи вище середнього рівня розвинута «сумлінність» та нейротизм. Тобто, ми можемо сказати що група «американці» це люди надійні, організовані, обережні, дисципліновані. Але в той самий час їм притаманні нервовість, дратівливість, тривожність, занепокоєння.

Згідно результатів дослідження в другому тесті «Шкала перфекціоністської самопрезентації» П. Хьюїтта (PSPS) вибіркової групи «американці» (N =46) середнє значення характеристики за субшкалою PSPS1 («Демонстрація досконалості») дорівнює 36,1304 ($\bar{x}$ =35, мін.24, макс. 52). Середнє значення характеристики за субшкалою PSPS2 («Поведінковий невияв недосконалості») дорівнює 43,5652 ($\bar{x}$ =43, мін.30, макс. 56). Середнє значення характеристики за субшкалою PSPS3 («вербальний невияв недосконалості») дорівнює 19,7391 ($\bar{x}$ =20, мін.11, макс. 28), табл. 3.12.

Таблиця 3.12

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«американці» за результатами Шкала перфекціоністської
самопрезентації П. Хьюїтта (PSPS)**

	PSPS1	PSPS2	PSPS3
N	46	46	46
Середнє	36,1304	43,5652	19,7391
Медіана	35	43	20
Мінімум	24	30	11
Максимум	52	56	28
a. Group = 3,00			

Примітки: N- кількість досліджуваних у групі; PSPS1-демонстрація досконалості; PSPS2- Поведінковий невияв недосконалості; PSPS3 - "вербальний невияв недосконалості "

За субшкалами «Демонстрація досконалості» та «Поведінковий невияв недосконалості» оцінювання значення результатів тесту показує що вони більше середнього показника, тобто 36 та 43,5 відповідно. Це вказує на те, що в групі «американці» прагнуть створювати образ людини з видатними здібностями та соціальною компетентністю, залежать від думки інших та надчутливі до критики в свій бік, прагнуть до уникнення соціальних ситуацій, в яких їхня поведінка може потрапити в центр уваги. Результати за субшкалою «вербальний невияв недосконалості» дорівнює 20, що нижче

половини. Тому, беручи до уваги результати, можна зробити висновок, що «американці» також здатні бути в ситуаціях, в яких їх недоліки можуть стати мішенню для публічного обговорення.

Згідно результатів дослідження в третьому тесті «Шкала вимірювання тактик самопрезентації» (SPT) вибіркової групи «американці» (N =46) середнє значення характеристики Excuse_SPT (Виправдання з запереченням відповідальності) дорівнює 16,8913 ($\bar{x}$ =17, мін.0, макс. 34.), табл. 3.13.

Таблиця 3.13

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«американці» за результатами Шкала вимірювання тактик
самопрезентації (SPT)**

	N	Середнє	Медіана	Мінімум	Максимум
Excuse_SPT	46	16,8913	17	0	34
Jastific_SPT	46	21,3261	20	0	45
Disclaimer_SPT	46	21,3261	22	0	31
SelfHandic_SPT	46	19,0652	21	0	29
Apologies_SPT	46	19,0652	38	0	45
Ingratiation_SPT	46	32,3696	32	0	56
Intimidation_SPT	46	10,0217	10	0	21
Supplication_SPT	46	16,8261	16	0	31
Entitlement_SPT	46	16,3478	16	0	31
Enhancement_SPT	46	16,5217	18	0	34
Blasting_SPT	46	12,1304	10	0	26
Exemplification_SPT	46	31,3696	34	0	45

Примітки: N- кількість людей в групі досліджуваних; Excuse_SPT -виправдання з запереченням відповідальності; Jastific_SPT - виправдання з прийняттям відповідальності; Disclaimer_SPT- відмова від відповідальності; SelfHandic_SPT - перешкоджання самому собі;Apologies_SPT – вибачення; Ingratiation_SPT-підлецування; Intimidation_SPT- залякування; Supplication_SPT– благання; Entitlement_SPT - приписування собі досягнень; Enhancement_SP - перебільшення своїх досягнень; Blasting_SPT- негативна оцінка інших; Exemplific_SPT - приклад для наслідування.

Середнє значення характеристики Jastific_SPT (Виправдання з прийняттям відповідальності) дорівнює 21,3261 ($\tilde{x}=20$, мін.0, макс. 45). Середнє значення характеристики Disclaimer_SPT (Відмова від відповідальності) дорівнює 21,3261 ($\tilde{x}=22$, мін.0, макс.31). Середнє значення характеристики SelfHandic_SPT (Перешкоджання самому собі) дорівнює 19,0652 ($\tilde{x}=21$, мін.0, макс. 29)). Середнє значення характеристики Apologies_SPT (вибачення) дорівнює 35,2609 ($\tilde{x}=38$, мін.0, макс.45). Середнє значення характеристики Ingratiation_SPT (підлещування) дорівнює 32,3696 ($\tilde{x}=32$, мін. 0, макс. 56)). Середнє значення характеристики Intimidation_SPT (залякування) дорівнює 10,0217 ($\tilde{x}=10$, мін.0, макс. 21). Середнє значення характеристики Supplication_SPT (благання) дорівнює 16,8261 ($\tilde{x}=16$, мін.0, макс. 31). Середнє значення характеристики Entitlement_SPT (Приписування собі досягнень) дорівнює 16, 3478 ($\tilde{x}=16$, мін.0, макс. 31). Середнє значення характеристики Enhancement_SPT (перебільшення своїх досягнень) дорівнює 16, 3478 ($\tilde{x}=18$, мін.0, макс. 34). Середнє значення характеристики Blasting_SPT (негативна оцінка інших) дорівнює 12,1304 ($\tilde{x}=10$, мін.0, макс. 26). Середнє значення характеристики Exemplific_SPT (приклад для наслідування) дорівнює 31, 3696 ($\tilde{x}=34$, мін.0, макс.45).

Для групи «американці» шкала вимірювання тактик самопрезентації налічує 12 тактик самопрезентації. Підвищений тестовий показник має тактики «вибачення» та «приклад для наслідування», тому можна зробити висновок що у групі «американці» превалює визнання відповідальності за будь-які образи, шкоду, завдані іншим. Визнають свої негативні вчинки, легше розкаюються за помилки та мають відчуття провини.

Середній тестовий показник має тактики «виправдання з прийняттям відповідальності», «відмова від відповідальності», це говорить про те, що вони забезпечують позбавляючі причини для пояснення негативної поведінки як виправданої і, головне, беруть відповідальність з це. І ця якість виявляється на середньому рівні в досліджуваній групі «американці». Також,

здатні відмовитись від відповідальності, якщо вважають що є певний ризик, або заздалегідь пояснюють причини поведінки перш ніж може відбутись неприємна ситуація. Середній тестовий показник в групі досліджуваних «американці» також є «бажання сподобатись» та «перешкоджання самому собі».

Спираючись на результати можна зробити висновок, що проявляються дії і вчинки щоб викликати симпатії до групи «американці» у оточуючих таким чином, аби досліджувані мали змогу отримати від них користь. Поводять себе таким чином, щоб привабити інших завдяки манерам, презентують себе як високоморальну особистість. Низький тестовий показник мають тактики «виправдання з запереченням відповідальності», «перешкоджання самому собі», «приписування собі досягнень», «перебільшення своїх досягнень», «негативна оцінка інших», «благання», «залякування».

Представники групи досліджуваних «американці» менше використовують тактику виправдування, за використання якої люди сприймають, що вони зробили помилки, і, відповідаючи на ці незручні ситуації, скажуть або роблять щось, щоб зробити помилки не такими поганими, або зменшити власний зв'язок з помилками. У них низький рівень створення власних перешкод самому собі на шляху особистісного вдосконалення. Не притаманно приписувати собі досягнень та перебільшувати їх. Меншою мірою притаманна поведінка, коли пред'являється або висловлюються негативні оцінки на адресу інших людей або груп, з якими суб'єкт їх пов'язує. Менше поводять себе так, щоб провокувати страх у інших і посилити ефективність умовних погроз.

Згідно результатів дослідження в четвертому тесті «Опитувальник структури психологічних захистів (тест Бонда) вибіркової групи «американці» (N =46), середнє значення характеристики Altruism _DSQ (Альтруїзм) дорівнює 14,2174 ($\bar{x}$ =16, мін. 3, макс.18), табл. 3.14.

Таблиця 3.14

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«американці» за результатами опитувальника структури психологічних
захистів (Тест Бонда)**

	N	Середнє	Медіана	Мінімум	Максимум
Altruism_DSQ	46	14,2174	16	3	18
pass_aggres_DSQ	46	4,7826	5	2	10
Suppression_DSQ	46	11,3043	13	2	17
Sublimation_DSQ	46	10,3478	12	3	18
Splitting_DSQ	46	7,3478	7	4	12
Rationalization_DSQ	46	11,6957	11	6	18
Humor_DSQ	46	12,2174	12	4	18
Projection_DSQ	46	7,913	5	2	16
reaction_formation_DSQ	46	11,3913	13	4	16
self_observation_DSQ	46	14,5217	14	8	18
Denial_DSQ	46	7,8261	7	3	14
deval_Of_Other_DSQ	46	5,8261	7	2	11
Proj_Ident_DSQ	46	6,6087	7	3	10
Dissociation_DSQ	46	6,3478	6	2	12
self_assertion_DSQ	46	10,3043	11	3	16
Omnipotence_DSQ	46	7,2174	6	2	13
acting_out_DSQ	46	7,4348	7	2	15
devaluation_self_DSQ	46	6,8261	5	3	11
Fantasy_DSQ	46	6,3913	6	2	11
Withdrawal_DSQ	46	11,6522	12	7	17
Intellectualization_DSQ	46	8,4783	8	3	13
splitting_self_DSQ	46	7,8696	9	3	11
Displacement_DSQ	46	9,0435	10	4	13

продовження Табл. 3.14

Repression_DSQ	46	9,6957	9	2	17
Idealization_DSQ	46	11,3913	11	4	17
Isolation_DSQ	46	11,1739	13	2	15
helpRejecting_DSQ	46	7,0435	6	3	16
Undoing_DSQ	46	8,8696	10	3	13
Anticipation_DSQ	46	11,8261	12	6	18
Affiliation_DSQ	46	10,4348	10	4	18

Примітки: N-кількість опитувальних в досліджуваній групі; Altruism_DSQ –альтруїзм;

pass_aggres DSQ -пасивна агресія; Suppress_DSQ – придушення; Sublimation_DSQ- сублімація; Splitting_DSQ-розщеплення; Rationalization_DSQ-раціоналізація; Humor_DSQ –гумор; Projection_DSQ – проекція; ReactForm_DSQ - формування реакції; self_observation_DSQ-самопостереження; Denial_DSQ– відмова; deval_Of_Other_DSQ- знецінення інших; Proj_Ident_DSQ - проективна ідентифікація; Dissociation_DSQ-дисоціація; self_assertion_DSQ самоствердження; Omnipotence_DSQ –всемогутність; acting_out_DSQ -відреагування на зовні; devaluation_self_DSQ -само знецінення; Fantasy_DSQ – фантазія; Withdrawal_DSQ абстиненція; Intellectualization_DSQ-інтелектуалізація; splitting_self_DSQ-розщеплення себе; Displacement_DSQ-переміщення; Repression_DSQ –стримування; Idealization_DSQ-ідеалізація; Isolation_DSQ – ізоляція; helpRejecting_DSQ- допомога-відхилення скарги; Undoing_DSQ -скасування; Anticipation_DSQ –передчуття; Affiliation_DSQ-партнерство;

Середнє значення характеристики pass_aggres DSQ (пасивна агресія) дорівнює 4,7826 ($\tilde{x}=5$, мін. 2, макс.18). Середнє значення характеристики Suppress_DSQ (придушення) дорівнює 11,3043 ($\tilde{x}= 13$, мін.2, макс.17). Середнє значення характеристики Sublimation_DSQ (сублімація) дорівнює 10, 3478 ($\tilde{x}= 12$, мін.3 макс. 18). Середнє значення характеристики Splitting_DSQ (розщеплення) дорівнює 7,3478 ($\tilde{x}= 7$, мін.4 макс. 12). Середнє значення характеристики Rationalization_DSQ (раціоналізація) дорівнює 11,6957 ($\tilde{x}= 11$, мін.6 макс. 18). Середнє значення характеристики Humor_DSQ (гумор) дорівнює 12, 2174 ($\tilde{x}= 12$, мін.4, макс. 18). Середнє значення характеристики Projection_DSQ (проекція) дорівнює 7,913 ($\tilde{x}=5$, мін.2, макс.16). Середнє значення характеристики ReactForm_DSQ (формування реакції) дорівнює 11,3913 ($\tilde{x}= 13$, мін.4, макс. 16), Середнє

значення характеристики self_observation_DSQ (самопостереження) дорівнює 14,5217 ($\tilde{x} = 14$, мін.8, макс 18). Середнє значення характеристики Denial_DSQ (відмова) дорівнює 7,8261 ($\tilde{x} = 17$, мін.3, макс.14). Середнє значення характеристики deval_Of_Other_DSQ (знецінення інших) дорівнює 5,8261 ($\tilde{x} = 7$, мін.2, макс. 11). Середнє значення характеристики Proj_Ident_DSQ (проективна ідентифікація) дорівнює 6,6087 ($\tilde{x} = 7$, мін.3, макс.10). Середнє значення характеристики Dissociation_DSQ (дисоціація) дорівнює 6,3478 ($\tilde{x} = 6$, мін.2, макс. 12). Середнє значення характеристики self_assertion_DSQ (самоствердження) дорівнює 10,3043 ($\tilde{x} = 11$, мін.3, макс.16). Середнє значення характеристики Omnipotence_DSQ (всемогутність) дорівнює 7,2174 ($\tilde{x} = 6$, мін.2, макс. 13). Середнє значення характеристики acting_out_DSQ (відреагування на зовні) дорівнює 7,4348 ($\tilde{x} = 7$, мін.2, макс.15). Середнє значення характеристики devaluation_self_DSQ (само знецінення) дорівнює 6,8261 ($\tilde{x} = 5$, мін.3, макс.11). Середнє значення характеристики Fantasy_DSQ (Фантазія) дорівнює 6,3913 ($\tilde{x} = 6$, мін. 2, макс.11). Середнє значення характеристики Withdrawal_DSQ (абстиненція) дорівнює 11,6522 ($\tilde{x} = 12$, мін. 7, макс. 17). Середнє значення характеристики Intellectualization_DSQ (інтелектуалізація) дорівнює 8,4783 ($\tilde{x} = 8$, мін. 3, макс.13). Середнє значення характеристики splitting_self_DSQ (розщеплення себе) дорівнює 7,8696 ($\tilde{x} = 9$, мін. 3, макс. 11). Середнє значення характеристики Displacement_DSQ (переміщення) дорівнює 9,0435 ($\tilde{x} = 10$, мін. 4, макс. 13). Середнє значення характеристики Repression_DSQ (стримування) дорівнює 9,6957 ($\tilde{x} = 9$, мін. 2, макс. 17). Середнє значення характеристики Idealization_DSQ (ідеалізація) дорівнює 11,3913 ($\tilde{x} = 11$, мін. 4, макс. 17). Середнє значення характеристики Isolation_DSQ (ізоляція) дорівнює 11,1739 ($\tilde{x} = 13$, мін.2, макс. 15). Середнє значення характеристики helpRejecting_DSQ (допомога-відхилення скарги) дорівнює 7,0435 ($\tilde{x} = 6$, мін.3, макс. 16). Середнє значення характеристики Undoing_DSQ (скасування) дорівнює 8,8696 ($\tilde{x} = 10$, мін.3, макс. 13). Середнє значення

характеристики Anticipation_DSQ (передчуття) дорівнює 11,8261 ($\tilde{x}$ = 12, мін. 6, макс. 18). Середнє значення характеристики Affiliation_DSQ (партнерство) дорівнює 10,4348 ($\tilde{x}$ = 10, мін. 4, макс. 18). В групі «американці» максимальні значення наступні мають наступні психологічні захисти: Альтруїзм -14,2; передбачення -11,8; абстиненція -11,6; раціоналізація -11, 6.

Це говорить про те, що дослідженим в групі «американці» характерно занепокоєння чужим благополуччям.

Представники групи поводитися альтруїстично, коли бачать інших у відчайдушних обставинах і відчувають співпереживання та бажання допомогти. Також вони розуміють, що подія може відбутися, або щось може статися і готові до цього. Їм притаманне реалістичне очікування або планування в майбутньому можливого дискомфорту або стресової ситуації. «Альтруїзм» та «передбачення» відносяться до адаптивних (ефективних) типів захисту.

Також, для групи «американці» характерні і неадаптивні типи захисту. До них відносяться «раціоналізація» та абстиненція. Це говорить про те, що можна спостерігати в психологічній поведінці досліджуваних суб'єктів як, суперечливі поведінкові прояви або почуття, виправдання і пояснення, здавалося б раціональним або логічним чином, але заради того, щоб уникнути істинного пояснення. Стають усвідомлено терпимими, або навіть гідними захоплення і переваги правдоподібними засобами. Також схильні вирватися, або уникати ситуацій, які можуть сприйматися як емоційно чи психологічно складні.

Згідно результатів дослідження в п'ятому тесті Метод контекстного реконструювання полімодального Я вибіркової групи «американці» (N = 46) середнє значення характеристики I_author_T5 (Я-авторське) дорівнює 4,6957 ($\tilde{x}$ 4, мін. 2, макс. 9). Середнє значення характеристики I_Embody_T5 (Я-Втілене) дорівнює 0,7391 ($\tilde{x}$ = 1, мін. 0, макс. 3). Середнє значення характеристики I_TurnTo_T5 (Я-перетворене) дорівнює 0,8696 ($\tilde{x}$ = 0, мін. 0,

макс.3). Середнє значення характеристики I_Echoing_T5 (Я–вторяще) дорівнює 0,2174 ($\tilde{x}=0$, мін.0, макс.1), табл. 3.15.

Таблиця 3.15

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«американці» за результатами методу контекстного реконструювання
полімодального Я**

	I_author_T5	I_Embody_T5	I_TurnTo_T5	I_Echoing_T5
N	46	46	46	46
Середнє	4,6957	0,7391	0,8696	0,2174
Медіана	4	1	0	0
Мінімум	2	0	0	0
Максимум	9	3	3	1
a. Group = 3,00				

Примітка; N-кількість опитувальних в групі; I_Embody_T5-Я-Втілене; I_TurnTo_T5 -Я-перетворене; I_Echoing_T5-Я –вторяще.

Найбільше значення в групі досліджуваних «американці» має Я–авторське – 4, 6. Я-авторське характеризує «Я» як самотійну інстанцію в сенсі її відносної незалежності від зовнішніх впливів, як персональну ідентичність і самість. Ця група характеризується незалежністю та автономністю. Схильні відповідати таким чином на деякі впливи та події.

3.1.4. Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи «українці»

Згідно результатів дослідження в першому тесті «Велика п'ятірка» (BIG 5) вибіркової групи «українці» (N =127) середнє значення характеристики E_BIG5 (екстраверсія) дорівнює 6,0472 ($\tilde{x}=6$, мін 3, макс.9).

Середнє значення характеристики A_BIG5 (приємність) дорівнює 6,4016 ($\tilde{x}=6$, мін.2, макс.9), табл. 3.16.

Таблиця 3.16

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«українці» за результатами опитувальника «Велика п'ятірка»**

	E_BIG5	A_BIG5	C_BIG5	N_BIG5	O_BIG5
N	127	127	127	127	127
Середнє	6,0472	6,4016	6,4724	5,1732	6,8504
Медіана	6	6	7	5	7
Мінімум	3	2	1	2	4
Максимум	9	9	9	9	9
a. Group = 4,00					

Примітки: Позначення в таблиці означають: N –кількість досліджуваних E_BIG5 – екстраверсія; A_BIG5-приємність; C_BIG5 –сумлінність; N_BIG5 – нейротизм; O_BIG5-відкритість досвіду.

Середнє значення характеристики C_BIG5 (сумлінність) дорівнює 6,4724 ($\tilde{x}=7$, мін.1, макс. 9). Середнє значення характеристики N_BIG5 (нейротизм) дорівнює 5,1732 ($\tilde{x}=5$, мін.2, макс. 9). Середнє значення характеристики O_BIG5 (відкритість досвіду) дорівнює 6,8504 ($\tilde{x}=7$, мін.4, макс.9). Оцінюючи значення результатів тесту групи «українці» у числовому проміжку від 0 до 40 (Екстраверсія дорівнює 6;приємність дорівнює 6,4, сумлінність 6,5, нейротизм дорівнює 5, відкритість досвіду дорівнює 6,8) можна зробити наступні висновки. Всі данні по досліджуваній групі знаходяться на низькому рівні. «Українці» люди, яким притаманні критичне ставлення, грубість, різкість, черствість. За шкалою екстраверсія замкнені, відлюдькуваті, тихі і пасивні. Низькі бали за шкалою «сумлінність» свідчать про дезорганізацію, ненадійність, безвідповідальність та лінивість. Низькі бали за шкалою «нейротизм» свідчать про спокійність, розслабленість, безтурботність, витривалість. Низькі бали за шкалою «відкритість досвіду»

свідчать про те, що «українці» більш приземлені, менш креативні, нічим особливим не примітні та з вузьким колом інтересів.

Згідно результатів дослідження в другому тесті «Шкала перфекціоністської самопрезентації» П. Хьюїтта (PSPS) вибіркової групи «українці» (N =127) середнє значення характеристики за субшкалою PSPS1 («Демонстрація досконалості») дорівнює 41,5669 ($\bar{x}$ =41, мін.19, макс. 55), табл. 3.17.

Таблиця 3.17

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«українці» за результатами «Шкала перфекціоністської
самопрезентації» П. Хьюїтта (PSPS)**

	PSPS1	PSPS2	PSPS3
N	127	127	127
Середнє	41,5669	39,2283	18,874
Медіана	41	38	19
Мінімум	19	20	11
Максимум	55	55	28
a. Group = 4,00			

Примітки: N- кількість досліджуваних у групі; PSPS1-демонстрація досконалості; PSPS2- Поведінковий невияв недосконалості; PSPS3 - "вербальний невияв недосконалості "

Середнє значення характеристики за субшкалою PSPS2 («Поведінковий невияв недосконалості») дорівнює 39,2283 ($\bar{x}$ =38, мін.20, макс. 55). Середнє значення характеристики за субшкалою PSPS3 («вербальний невияв недосконалості») дорівнює 18,874 ($\bar{x}$ =19, мін.11, макс. 28). За субшкалами «Демонстрація досконалості» та «Поведінковий невияв недосконалості» оцінювання значення результатів тесту показує що вони більше середнього показника, тобто 42 та 39 відповідно. Це вказує на те, що у групі «українці» занадто прагнуть створювати образ людини з видатними здібностями та високою соціальною компетентністю, залежать від думки

інших та надчутливі до критики в свій бік, прагнуть до уникнення соціальних ситуацій, в яких їхня поведінка може потрапити в центр уваги. Результати за субшкалою «вербальний невияв недосконалості» дорівнює 18, що нижче половини. Тому, беручи до уваги результати, можна зробити висновок, що «українці» схильні до уникнення ситуацій вербального розголошення та визнання особистісної недосконалості, в яких їх недоліки можуть стати темою для публічного обговорення. Відмовляються від активної самопрезентаційної стратегії, оскільки значною мірою залежні від думок інших і надчутливі до критики. Можуть видаватися замкненими у процесі комунікації, також не здатні визнати свої помилки.

Згідно результатів дослідження в третьому тесті «Шкала вимірювання тактик самопрезентації» (SPT) вибіркової групи «українці» (N=127) середнє значення характеристики Excuse_SPT (Виправдання з запереченням відповідальності) дорівнює 20,2598 ($\tilde{x}=21$, мін.5, макс. 37).

Середнє значення характеристики Jastific_SPT (Виправдання з прийняттям відповідальності) дорівнює 21,9449 ($\tilde{x}=24$, мін.5, макс. 38). Середнє значення характеристики Disclaimer_SPT (Відмова від відповідальності) дорівнює 23,7402 ($\tilde{x}=24$, мін.5, макс.38). Середнє значення характеристики SelfHandic_SPT (Перешкоджання самому собі) дорівнює 21,2126 ($\tilde{x}=21$, мін.5, макс. 39). Середнє значення характеристики Apologies_SPT (вибачення) дорівнює 32,6063 ($\tilde{x}=32$, мін.8, макс. 45).

Середнє значення характеристики Ingratiation_SPT (підлещування) дорівнює 32,7559 ($\tilde{x}=34$, мін. 7, макс. 65). Середнє значення характеристики Intimidation_SPT (залякування) дорівнює 14,1811 ($\tilde{x}=13$, мін.5, макс. 42).

Середнє значення характеристики Supplication_SPT (благання) дорівнює 19,7795 ($\tilde{x}=19$, мін.5, макс. 41). Середнє значення характеристики Entitlement_SPT (Приписування собі досягнень) дорівнює 20,4803 ($\tilde{x}=20$, мін.5, макс. 45). Середнє значення характеристики Enhancement_SPT (перебільшення своїх досягнень) дорівнює 20,189 ($\tilde{x}=19$, мін.5, макс. 34).

Середнє значення характеристики Blasting_SPT (негативна оцінка інших) дорівнює 16,5827 ($\tilde{x}=13$, мін.5, макс. 45), табл. 3.18.

Таблиця 3.18

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«українці» за результатами шкали вимірювання тактик самопрезентації
(SPT)**

	N	Середнє	Медіана	Мінімум	Максимум
Exuse_SPT	127	20,2598	21	5	37
Jastific_SPT	127	21,9449	24	5	41
Disclaimer_SPT	127	23,7402	24	5	38
SelfHandic_SPT	127	21,2126	21	5	39
Apologies_SPT	127	32,6063	32	8	45
Ingratiation_SPT	127	32,7559	35	7	65
Intimidation_SPT	127	14,1811	13	5	42
Supplication_SPT	127	19,7795	19	5	41
Entitlement_SPT	127	20,4803	20	5	45
Enhancement_SPT	127	20,189	19	5	34
Blasting_SPT	127	16,5827	13	5	45
Exemplification_SPT	127	25,4882	28	5	45

Примітки; N- кількість досліджуваних у групі; Excuse_SPT - виправдання з запереченням відповідальності; Jastific_SPT - виправдання з прийняттям відповідальності; Disclaimer_SPT - відмова від відповідальності; SelfHandic_SPT - перешкоджання самому собі; Apologies_SPT – вибачення; Ingratiation_SPT-підлецування; Intimidation_SPT- залякування; Supplication_SPT– благання; Entitlement_SPT - приписування собі досягнень; Enhancement_SPT - перебільшення своїх досягнень; Blasting_SPT - негативна оцінка інших; Exemplific_SPT - приклад для наслідування;

Середнє значення характеристики Exemplific_SPT (приклад для наслідування) дорівнює 25,4882 ($\tilde{x}=28$, мін.5, макс.45).

Шкала вимірювання для групи українці дорівнює 12 тактикам самопрезентації.

Середнє значення мають наступні тактики:

Виправдання з запереченням відповідальності, виправдання з прийняттям відповідальності, відмова від відповідальності, перешкоджання самому собі, благання, приписування собі досягнень, перебільшення своїх досягнень, приклад для наслідування.

Підвищене значення має тактика вибачення.

Знижене значення мають тактики залякування та негативна оцінка інших.

Результати тестів свідчать про те, що на середньому рівні вербально стверджують про заперечення відповідальності за негативні вчинки або події, забезпечують себе позбавляючими причинами для пояснення власної негативної поведінки як виправданої, але в той самий момент приймають відповідальність за неї. Знаходять пояснення причин відмови та поведінки перш, ніж скрутне або неприємне становище відбудеться. Самі створюють перешкоди для того, щоб бути успішними, з наміром запобігти від продукування у спостерігачів характерних висновків щодо їхніх недоліків. Проектують себе як слабких і демонструють залежність, щоб просити допомогу у цільової персони. Приписують собі відповідальність і довіру за позитивні досягнення. Також переконують інших, що результати їхньої поведінки більш позитивні, ніж вони можуть бути визначені в дійсності.

Підвищене визнання відповідальності за будь-які образи, шкоду, нанесених іншим, або за негативні вчинки. Притаманне визнання провини.

Меншою мірою використовують дії, які мають на меті спроектувати власну тотожність як когось, хто сильний і небезпечний. Менше поводять себе так, щоб активізувати страх у інших і посилити ефективність умовних погроз. Меншою мірою їм притаманна поведінка коли, пред'являються або висловлюються негативні оцінки на адресу інших людей або груп, з якими суб'єкт їх пов'язує.

Згідно результатів дослідження в четвертому тесті «Опитувальник структури психологічних захистів (тест Бонда) вибіркової групи «українці»

(N =127) середнє значення характеристики Projection_DSQ (проекція) дорівнює 29,7244 ($\bar{x}$ =26, мін.9, макс.71), табл. 3.19.

Таблиця 3.19

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«українці» за результатами опитувальника структури психологічних
захистів (Тест Бонда)**

	Середнє	Медіана	Мінімум	Максимум
Projection_DSQ	29,7244	26	9	71
PassAgressive_DSQ	22,0315	22	8	39
Repression_DSQ	21,4173	23	5	44
Behavioral_response_DSQ	24,7323	24	7	42
Avoidance_DSQ	17,4646	18	3	27
Consumption_DSQ	9,4252	7	3	24
Regression_DSQ	9,0079	9	2	17
Hypochondria_DSQ	8,874	9	2	18
Somatization_DSQ	8,9921	9	2	18
Fantasy_DSQ	4,8583	5	1	9
Isolation_DSQ	17,4646	16	4	35
Ominipotence_DSQ	12,189	12	3	23
Devaluation_DSQ	11,7717	12	3	23
Splitting_DSQ	11,6929	11	3	25
Idealization_DSQ	11,1102	10	2	18
React_formation_DSQ	30,0551	29	7	50
Denial_DSQ	16,3228	16	4	30
Pseudoaltruism_DSQ	6,2913	7	1	9
Humor_DSQ	14,7559	15	4	24
Aftereffect_DSQ	8,0866	8	1	16
Anticipation_DSQ	11,7087	11	2	18

продовження Табл. 3.19

Affiliation_DSQ	8,0866	8	1	16
Suppression_DSQ	10,2205	10	4	16
task_orientation_DSQ	9,6063	9	1	18
Sublimation_DSQ	4,7953	6	1	9

Примітки: N-кількість досліджуваних в групі; Projection_DSQ –проекція; PasAggres_DSQ - пасивно агресивний; Repression_DSQ– стримування; Behavioral_response_DSQ-поведінкова реакція; Avoidance_DSQ- уникнення; Consumption_DSQ-споживання; Regression_DSQ-регресія; Hypochondria_DSQ –іпохондрія; Somatization_DSQ –соматизація; Fantasy_DSQi– фантазія; Isolation_DSQ – ізоляція; Ominipotence_DSQ- всемогутність; Devaluation_DSQ -знецінення; Splitting_DSQ –розщеплення; Idealization_DSQ-ідеалізація; ReactForm_DSQ - формування реакції; Denial_DSQ –відмова; Pseudoaltruism_DSQ –псевдоальтруїзм; Humor_DSQ –гумор; Aftereffect_DSQ –післядія; Anticipation_DSQ –передчуття; Affiliation_DSQ – партнерство; Suppression_DSQ –придушення; task_orientation_DSQ-орієнтація на завдання; Sublimation_DSQ – сублімація;

Середнє значення характеристики PasAggres_DSQ (пасивно агресивний) дорівнює 22,0315 ($\tilde{x}$ =26, мін.9, макс. 71). Середнє значення характеристики Repression_DSQ (стримування) дорівнює 10,2205 ($\tilde{x}$ =10, мін.4, макс.16). Середнє значення характеристики Behavioral_response_DSQ (поведінкова реакція) дорівнює 24,7323 ($\tilde{x}$ =24, мін.7, макс.42). Середнє значення характеристики Avoidance_DSQ (уникнення) дорівнює 17,4646 ($\tilde{x}$ =18, мін.3, макс.27). Середнє значення характеристики Consumption_DSQ (споживання) дорівнює 9,4252 ($\tilde{x}$ =7, мін.3, макс.24). Середнє значення характеристики Regression_DSQ (регресія) дорівнює 9,0079 ($\tilde{x}$ =9, мін.2, макс.17). Середнє значення характеристики Hypochondria_DSQ (іпохондрія, допомога – відмова скарги) дорівнює 8,874 ($\tilde{x}$ =9, мін.2, макс.18). Середнє значення характеристики Somatization_DSQ (соматизація) дорівнює 8,9921 ($\tilde{x}$ =9, мін.2, макс.18).

Середнє значення характеристики Fantasy_DSQi (Фантазія) дорівнює 4,8583 ($\tilde{x}$ =5, мін. 1, макс.9). Середнє значення характеристики Isolation_DSQ (ізоляція) дорівнює 17, 4646 ($\tilde{x}$ =16, мін.4, макс. 35). Середнє значення характеристики Ominipotence_DSQ (всемогутність) дорівнює 12,189 ($\tilde{x}$ =12,

мін.3, макс. 21). Середнє значення характеристики Devaluation_DSQ (знецінення) дорівнює 11,7717 ($\tilde{x}=12$, мін.3, макс. 21). Середнє значення характеристики Splitting_DSQ (розщеплення) дорівнює 11,6929 ($\tilde{x}=11$, мін.3, макс 25). Середнє значення характеристики Idealization_DSQ (ідеалізація) дорівнює 11,1102 ($\tilde{x}=10$, мін.2, макс 18). Середнє значення характеристики ReactForm_DSQ (формування реакції) дорівнює 30,0551 ($\tilde{x}=29$, мін.7, макс. 50). Середнє значення характеристики Denial_DSQ (відмова) дорівнює 16,3228 ($\tilde{x}=16$, мін.4, макс.30).

Середнє значення характеристики Pseudoaltruism_DSQ (псевдоальтруїзм) дорівнює 4,7559 ($\tilde{x}=15$, мін.4, макс.24). Середнє значення характеристики Humor_DSQ (гумор) дорівнює 14,7559 ($\tilde{x}=15$, мін.4, макс. 24). Середнє значення характеристики Aftereffect_DSQ (післядія) дорівнює 8,0866 ($\tilde{x}=8$, мін.1, макс.16).

Середнє значення характеристики Anticipation_DSQ (передчуття) дорівнює 11,7087 ($\tilde{x}=11$, мін.2, макс. 18). Середнє значення характеристики Affiliation_DSQ (партнерство) дорівнює 8,0866 ($\tilde{x}=8$, мін.1, макс.16). Середнє значення характеристики Suppression_DSQ (придушення) дорівнює 10,2205 ($\tilde{x}=10$, мін.4, макс. 16). Середнє значення характеристики task_orientation_DSQ (Орієнтація на завдання) 9,6063 ($\tilde{x}=9$, мін.1, макс.18). Середнє значення характеристики Sublimation_DSQ (сублімація) дорівнює 21, 4173 ($\tilde{x}=23$, мін.5 макс. 44).

В досліджуваній групі «українці» найвищий показник мають наступні механізми психологічного захисту: «реакція формування»-30; «проекція - 29,7; «поведінкова реакція»- 24,7. Згідно результатів можна зробити висновок, що для цієї групи характерна поведінка від зворотного. Підміна власних неприйнятних думок, почуттів, поведінки на діаметрально протилежні. Управління неприйнятними, інстинктивними імпульсами за допомогою вираження їх в контрастній формі. Також групі «українці»

властиве помилкове приписування власних неусвідомлених почуттів, імпульсів або думок іншим.

Це може включати упередженість, підозрілість, перебільшення зовнішньої небезпеки, несправедливий вибір. Для цієї групи характерна ексцентрична поведінка шокуюча інших під виглядом дотримання букви закону, що включає знецінення кого-небудь або чого-небудь. Відчувають, що їх всі критикують і звинувачують.

Спостерігається сильна упередженість, несподівана підозрілість та перебільшення небезпека й перебільшена увага до чужої поведінки. Характерна в поведінці імпульсивність, нестриманість, невміння себе контролювати, дія без урахування наступних негативних наслідків. Притаманне пряме поведінкове вираження неусвідомлених бажань та імпульсів, щоб уникнути усвідомлення супутніх афектів.

«Проекція» та «поведінкова реакція» відносяться до неадаптивних (неефективних) механізмів захисту. «Реакція формування» – до нейротичних типів захисту.

Згідно результатів дослідження в п'ятому тесті Метод контекстного реконструювання полімодального Я вибіркової групи «українці» (N =127) середнє значення характеристики I_author_T5 (Я–авторське) дорівнює 2,0945 ($\tilde{x}$ =2, мін.0, макс.4). Середнє значення характеристики I_Embody_T5 (Я-Втілене) дорівнює 0,5827 ($\tilde{x}$ =1, мін.0, макс. 2), табл. 3.20.

Таблиця 3.20

**Узагальнені показники особистісних характеристик вибіркової групи
«українці» за результатами методу контекстного реконструювання
полімодального Я**

	I_author_T5	I_Embody_T5	I_TurnTo_T5	I_Echoing_T5
N	127	127	127	127
Середнє	2,0945	0,5827	0,7717	1,126

продовження Табл. 3.20

Медіана	2	1	1	1
Мінімум	0	0	0	0
Максимум	4	2	4	3
a. Group = 4,00				

Примітка; N-кількість опитувальних в групі; I_Embody_T5-Я-Втілене; I_TurnTo_T5 -Я-перетворене; I_Echoing_T5-Я –вторяще;

Середнє значення характеристики I_TurnTo_T5 (Я-перетворене) дорівнює 0,7717 ($\tilde{x}=1$, мін.0, макс. 4). Середнє значення характеристики I_Echoing_T5 (Я –вторяще) дорівнює 1,126 ($\tilde{x}=1$, мін.0, макс. 3). Найбільше значення має Я-авторське-2. Це означає, що ця група більш схильна до автономності та незалежності.

3.1.5. Кроскультурне порівняння 4 груп досліджуваних

Після проведеного кроскультурного дослідження основних параметрів особистості за тестом «Велика п'ятірка» порівняльних груп «корейці», «японці» та «американці» було виявлено, що групі «корейці» більше притаманна така якість як нейротизм, «американці» більш сумлінні, «японці» найменш нейротичні, табл. 3.21.

Результати групи «українці» у порівнянні суттєво відрізняються від трьох інших груп. Сумління – 5,2, проти 21,9 («корейці»), 21,1 («японці») та 25,7 («американці»). Відкритість досвіду в групі «українці»-6,8, проти 14,4 («корейці»), 20,5 («японці»), 22,8 («американці»). Це свідчить про те, що «українці» дезорганізовані, безвідповідальні, ліниві, не надійні, більш приземлені, менш креативні, нічим особливим не примітні, з вузьким колом інтересів. У порівнянні з економічно розвинутими країнами психологічний портрет українців відповідає ознакам інфантилізму.

Таблиця 3.21

Кроскультурне порівняння 4 груп досліджуваних за тестом «Великої п'ятірки»

	Корейці	Японці	Американці	Українці
Екстраверсія	20,6	19,1	17,1	6,0
Приємність	17,9	18,5	20,5	6,4
Сумління	21,9	21,1	25,7	5,2
Нейротизм	32,8	19,7	26,0	5,2
Відкритість досвіду	14,4	20,5	22, 8	6,8

Після проведеного кроскультурного дослідження за тестом Хьюїтта чотирьох порівняльних груп виявлено, що групі «українці» та «корейці» притаманна самопрезентація демонстрація досконалості, групам «американці» та «японці» – поведінковий невияв недосконалості.

«Українці» та «корейці» намагаються представити свій образ, як досконалий, вважають, що завдяки цьому інші прийматимуть їх. Намагаються поводитися з іншими в досконалій манері. Спілкуються таким чином, щоб у інших з'являлась картина їхньої бездоганної здібності, моральності, соціальної компетентності, абсолютної успішності тощо.

Така поведінка, нібито дозволяє досягти сприятливої репутації, завоювати повагу та захоплення та виглядати ідеально.

Для представників груп досліджуваних «українці» та «корейці» дуже важливо завжди бути найкращими. Але цей тип самопрезентації є патологічно обумовленим і міжособистісно аверсивним.

Враховуючи дані попереднього дослідження за тестом «Велика п'ятірка» у групі досліджуваних – «українці», де зафіксовані низькі показники параметрів сумління та відкритість досвіду, стає очевидним, що ця

група використовує тактику демонстрація досконалості компенсаторно, табл. 3.22.

Таблиця 3.22

**Кроскультурне порівняння 4 груп досліджуваних за тестом
самопрезентації Хьюїтта**

	Корейці	Японці	Американці	Українці
демонстрація досконалості	31,8	32,5	36,1	41,6
поведінковий невияв недосконалості	23,2	42,0	43,6	39,2
вербальний невияв недосконалості	25,4	20,0	19,7	18,8

«Американці» та «японці», використовуючи в самопрезентації поведінковий невияв недосконалості, уникають або виключають відверту демонстрацію недосконалості.

Намагаються вести себе так, щоб інші бачили «менш ідеальну поведінку», та не демонструють таку, яку інші вважають недосконалою або з недоліками.

Залежать від інших і гіперчутливі до критики.

Вони зроблять все можливе, щоб приховати помилки. Хочуть здаватися більш компетентним, ніж є насправді та не хочуть щоб інші люди бачили, як вони над чимось працюють, за винятком тих справ, в яких добре розбираються самі.

Після проведеного за тестом Лі-Куїнглі кроскультурного дослідження тактик самопрезентації чотирьох порівняльних груп можна побачити, що серед захисних тактик самопрезентації найбільше значення має тактика вибачення, а серед груп вона найбільше використовується в групі «американці», табл. 3.23.

Таблиця 3.23

**Кроскультурне порівняння 4 груп досліджуваних за тестом тактик
самопрезентації Лі-Куїнґлі**

	Тактики	Групи			
	Захисного типу	"Корейці"	"Японці"	"Американці"	"Українці"
1	Виправдання з запереченням відповідальності	21	17	17	20
2	Виправдання з прийняттям відповідальності	20	н	21	22
3	Відмова від відповідальності	24	н	21	24
4	Перешкоджання самому собі	18	п	19	24
5	Вибачення	34	33	35	33
	Середнє значення	23	25	23	25
	Асертивного типу	"Корейці"	"Японці"	"Американці"	"Українці"
6	Бажання сподобатись	39	23	32	33
7	Залякування	13	21	10	14
8	Благання	22	п	17	20
9	Приписування досягнень	18	22	16	20
10	Перебільшення досягнень	23	н	17	20
11	Негативна оцінка інших	18	п	12	17
12	Приклад для наслідування	25	п	31	25
13	Самовихваляння	24	21		
	Середнє значення	23	22	19	21

Серед асертивних тактик самопрезентації найбільш використовується бажання сподобатись. А серед груп вона найбільше значення має в групі «корейці», табл. 3.24.

Таблиця 3.24

**Кроскультурне порівняння стратегій самопрезентації 4 груп
досліджуваних за тестом Лі-Куїнґлі**

	Стратегії	Групи			
I	Ухилення	"Корейці"	"Японці"	"Американці"	"Українці"
1	Виправдання з відмовою від відповідальності	21	н	17	20
2	Відмова від відповідальності	24	н	21	24
3	Перешкоджання самому собі	18	н	19	21
	Середнє значення	21	н	19	22
II	Аттрактивна поведінка	"Корейці"	"Японці"	"Американці"	"Українці"
1	Бажання сподобатись	39	23	32	33
2	Вибачення	34	33	35	33
3	приклад для наслідування	25	н	16	25
	Середнє значення	33	28	28	30
III	Звеличування себе	"Корейці"	"Японці"	"Американці"	"Українці"
1	Приписування собі досягнень	18	22	16	20
2	Перебільшення своїх досягнень	23	н	17	20
3	Виправдання з прийняттям відповідальності	20	21	21	22
4	Самовихваляння	24	н		
	Середнє значення	21	22	18	21

продовження Табл. 3.24

IV	Принижування себе	"Корейці"	"Японці"	"Американці"	"Українці"
1	Благання	22	н	17	20
	Середнє значення	22	н	17	20
V	Силовий вплив	"Корейці"	"Японці"	"Американці"	"Українці"
1	Залякування	18	21	12	14
2	Негативна оцінка інших	18	н	12	17
	Середнє значення	18	21	12	16

Примітки: н-відсутність шкали оцінки в групі.

Група корейці однаково використовує захисні та асертивні тактики самопрезентації, а інші групи частіше використовують захисні тактики самопрезентації.

Аналіз кроскультурного порівняння стратегій самопрезентації доводить, що «українці» найбільше, у порівнянні з іншими групами, використовують стратегію ухилення, корейці аттрактивну поведінку, японці – звеличування себе, американці менш за все в особистому спілкуванні використовують силовий вплив.

Після проведеного кроскультурного дослідження за тестом Бонда чотирьох порівняльних груп можна побачити що група «корейці» більш за всіх використовує наступні захисні стилі: пасивна агресія, придушення, сублімація, гумор, заперечення, проекція, всемогутність, реакція на зовні, фантазія.

А шкали відставка та розділення використовуються виключно в корейському варіанті тесту Бонда. В групі «японці» у порівнянні з іншими найбільш виражений стиль захисту – скасування, в групі американці – альтруїзм.

Виключно у групі «американці» є шкали інтелектуалізація, розділення себе. В групі «українці» найбільш виражений стиль – це пасивна агресія (однаково з групою «корейці»), реакція формування, заперечення, знецінення інших, ізоляція, споживання, регресія та післядія.

Базовими частинами Я є Я-авторське, Я-втілене, Я-вторяще, Я-перетворене, табл. 3.25.

Таблиця 3.25

Кроскультурне порівняння 4 груп досліджуваних за тестом Бонда

	Корейці	Японці	Американці	Українці
Altruism_DSQ		9,7708	14,2174	6,2913
pass_aggres_DSQ	22,3774	9,4167	4,7826	22,0315
Suppression_DSQ	27,0566		11,3043	21,4173
Sublimation_DSQ	14,5472		10,3478	4,7953
Splitting_DSQ		7,75	7,3478	11,6929
Rationalization_DSQ		10,75	11,6957	
Humor_DSQ	15,4528		12,2174	14,7559
Projection_DSQ	36,0189	7,75	7,913	29,7244
reaction_formation_DSQ	20,3585	7,8958	11,3913	30,0551
self_observation_DSQ			14,5217	
Denial_DSQ	16,3774	5,7292	7,8261	16,3228
deval_Of_Other_DSQ		7,9167	5,8261	11,7717
Proj_Ident_DSQ			6,6087	
Dissociation_DSQ		6,0417	6,3478	
self_assertion_DSQ			10,3043	
Omnipotence_DSQ	27,7547		7,2174	12,189
acting_out_DSQ	21,3396	10,8333	7,4348	
devaluation_self_DSQ			6,8261	

продовження Табл. 3.25

Fantasy_DSQ	15,1887	8,2083	6,3913	4,8583
Withdrawal_DSQ	14,1132		11,6522	
Intellectualization_DSQ			8,4783	
splitting_self_DSQ			7,8696	
Displacement_DSQ		9,9167	9,0435	
Repression_DSQ			9,6957	10,2205
Idealization_DSQ		7,5833	11,3913	11,1102
Isolation_DSQ	12,6038	8,8125	11,1739	17,4646
helpRejecting_DSQ			7,0435	8,874
Undoing_DSQ		10,1875	8,8696	
Anticipation_DSQ		10,8333	11,8261	11,7087
Affiliation_DSQ			10,4348	8,0866
Behavioral_response_DSQ				24,7323
Avoidance_DSQ				17,4646
Consumption_DSQ	7,1321			9,4252
Regression_DSQ				9,0079
Somatization_DSQ		8,7917		8,9921
task_orientation_DSQ				9,6063
Aftereffect_DSQ				8,0866
Resignation_DSQ	11,7358			
Separation_DSQ	11,434			
Cancellation_DSQ	10,4528			

Після проведеного кроскультурного дослідження за тестом полімодального Я з'ясовано, що групи «кореїці», «американці» та «українці» найбільше значення мають Я –авторське, табл. 3.26.

Таблиця 3.26

**Кроскультурне порівняння 4 груп досліджуваних за тестом
полімодального Я**

	Корейці	Японці	Американці	Українці
Я –авторське	2,5	1,0	4,7	2,1
Я-втілене	0,3	0,3	0,7	0,6
Я -перетворене	1,4	1,8	0,9	0,8
Я –вторяще	0,6	0,7	0,2	1,1

В групі «японці» найбільше значення має Я–перетворене. Можна сказати, що оскільки Я-авторське характеризує «Я» як самотійну інстанцію, в сенсі її відносної незалежності від зовнішніх впливів, як персональну ідентичність і самість – саме це найбільш виражене в групах «корейці», «американці» та «українці».

Але слід зауважити, що цей показник найбільше виражений в групі «американці».

У досліджуваних групи «японці», оскільки у них найбільший показник Я-перетворене, проявляється ототожнення з значенням об'єктів, прийняття соціальних ролей, почуття приналежності і пов'язування з об'єктами і іншими людьми.

3.2. Факторний аналіз інфантильної складової особистості.

На подальших етапах, було розроблено специфічні для кожної з груп досліджуваних моделі переживання емоційних станів. З цією метою використано факторний аналіз (метод виділення факторів: метод головних компонент; метод обертання: варімакс з нормалізацією Кайзера).

3.2.1. Факторний аналіз інфантильної складової особистості в групі «корейці»

Дослідження 4 –х факторної моделі особистісних характеристик для визначення компоненти інфантильних проявів особистості в групі «корейці» дозволило побудувати модель, яка містить 4 компоненти, табл. 3.27.

Група = 1 («Корейці»)

Таблиця 3.27

Факторний аналіз інфантильної складової особистості в групі «корейці»

	Компонент			
	1	2	3	4
E_BIG5	-0,021	0,160	0,112	0,388
A_BIG5	-0,104	-0,216	0,042	0,611
C_BIG5	0,017	-0,252	-0,320	0,150
N_BIG5	-0,023	0,076	0,291	0,037
O_BIG5	-0,038	-0,121	-0,353	0,127
PSPS1	0,303	0,264	0,094	-0,141
PSPS2	0,133	0,090	0,210	-0,203
PSPS3	0,121	0,071	-0,331	-0,271
Exuse_SPT	0,378	0,507	0,459	0,167
Jastific_SPT	0,333	0,485	0,635	0,122
Disclaimer_SPT	0,205	0,392	0,610	0,389
SelfHandic_SPT	0,040	0,328	0,470	-0,129
Apologies_SPT	0,160	-0,365	-0,107	0,635
Ingratiation_SPT	0,506	0,466	0,307	0,289
Intimidation_SPT	0,262	0,789	0,091	-0,066
Supplication_SPT	0,329	0,558	0,410	0,078

продовження Табл. 3.27

Entitlement_SPT	0,396	0,851	0,121	0,003
Enhancement_SPT	0,362	0,547	0,401	0,166
Blasting_SPT	0,258	0,711	0,079	0,086
Exemplification_SPT	0,446	0,486	-0,278	0,182
Glorification_SPT	0,502	0,437	0,063	0,403
Acting_out_DSQ	0,320	0,220	0,367	0,219
Consumption_DSQ	0,557	0,170	0,053	-0,053
Denial_DSQ	0,599	0,186	0,197	0,332
Fantasy_DSQ	0,383	0,154	-0,008	0,673
Regignation_DSQ	0,517	0,370	0,330	-0,053
Suppress_DSQ	0,565	-0,029	0,264	0,426
ReactForm_DSQ	0,568	0,073	0,689	-0,129
Pas_Aggres_DSQ	0,695	0,105	0,139	0,068
Projection_DSQ	0,787	0,250	0,299	-0,076
Separation_DSQ	0,811	0,195	0,024	-0,028
Sublimation_DSQ	0,316	0,040	-0,177	0,491
Cancellation_DSQ	0,703	0,192	0,535	-0,029
Evacuation_DSQ	0,679	0,216	-0,394	0,199
Omnipotence_DSQ	0,863	0,131	0,098	0,048
Humor_DSQ	0,608	0,052	0,145	0,315
Isolation_DSQ	0,297	0,073	0,654	0,055
I_author_T5	-0,021	0,486	0,167	0,004
I_Embody_T5	-0,027	-0,126	-0,099	-0,191
I_TurnTo_T5	-0,097	0,067	-0,228	-0,095
I_Echoing_T5	0,005	0,025	-0,012	0,142
Метод виділення факторів: метод головних компонент				
Метод обертання: варімакс с нормалізацією Кайзера				
а. обертання збіглось за 7 ітерацій				
б. В фазі аналізу використовувалися спостереження для групи 1.				

За моделлю розподілу на 4 фактори, значення інтервальних змінних були зведені в одну загальну таблицю, табл. 3.28, та впорядковані за силою впливу.

Перший фактор **«Всемогутня категоризація (категоричність)»** в групі «корейці» представлений наступним навантаженням:

Бажання сподобатись, самовихваляння, споживання, відмова, відставка, придушення, пасивна агресія, проекція, відділення, скасування, евакуація, всемогутність, гумор. Всі ці механізми захисту переважно належать до помірно ефективних (нейротичних) механізмів захисту. За виключенням типів захисту «проекція» та «споживання», «гумор» та «придушення», які відповідно належать до неадаптивної групи психологічного захисту та адаптивної. Всі ці показники певним чином характеризують емоційність суб'єкта або стан нейротизму. Головне навантаження несуть захисні стилі – всемогутність, відділення та проекція.

Таблиця 3.28

Розподіл факторів в групі «корейці»

№з/п	Показники	Фактор			
		1	2	3	4
1	Всемогутність	0,863			
2	Відділення	0,811			
3	Проекція	0,787			
4	Скасування	0,703			
5	Пасивна агресія	0,695			
6	Евакуація	0,679			
7	Гумор	0,608			
8	Придушення	0,565			
9	Споживання	0,557			
10	Відмова	0,559			

продовження Табл. 3.28

11	Відставка	0,517			
12	Бажання сподобатись	0, 506			
13	Самовихваляння	0, 502			
1	Приписування собі досягнень		0,851		
2	Залякування		0,789		
3	Негативна оцінка інших		0, 711		
4	Благання		0, 558		
5	Перебільшення своїх досягнень		0,547		
6	Виправдання з запереченням відповідальності		0,507		
1	Реакція формування			0, 689	
2	Ізоляція			0,654	
3	Виправдання з прийняттям відповідальності			0, 635	
4	Відмова від відповідальності			0,610	
1	Вибачення				0,635
2	Приємність				0,611

Другий фактор «**Нарцисична домінантна ворожість**» представлений компонентами: виправдання з запереченням відповідальності, залякування, благання, приписування собі досягнень, перебільшення своїх досягнень, негативна оцінка інших.

Майже всі компоненти цього фактору представлені тактиками самопрезентації асертивного типу. За виключенням «виправдання з запереченням відповідальності», який належить до тактики захисного типу,

але має найменшу силу впливу серед усіх компонент. Це говорить про те, що більшість всіх компонентів фактору спрямовані на креативність та формування іміджу суб'єкта.

Третій фактор **«Реактивна відповідальність»** представлений навантаженням: виправдання з прийняттям відповідальності, відмова від відповідальності, перешкоджання самому собі, реакція формування, ізоляція. Переважно всі компоненти цього фактору належать до захисного типу психологічної самопрезентації, за виключенням «реакція формування», який належить до помірно адаптаційної тактики захисту.

Можна зробити висновок, що компоненти цього фактору сприяють тому, щоб суб'єкт був чесним перед собою та був здатний визнавати свої помилки. Для інфантильної поведінки притаманне невизнання власних помилок, що є перешкодою на шляху психоемоційного та вольового розвитку особистості. Коли суб'єкт здатен визнати свою проблему, то вона вже не є перешкодою, тому що наступні кроки – це пошук шляхів до її вирішення.

Четвертий фактор **«Соціальна бажаність»** представлений двома компонентами приємність та вибачення.

3.2.2. Факторний аналіз інфантильної складової особистості у групі «японці»

Дослідження 5 –х факторної моделі особистісних характеристик для визначення компоненти інфантильних проявів особистості в групі «японці» дало можливість систематизувати дані і представити результати наступним чином, табл. 3.29.

Група = 2 (японці)

Таблиця 3.29

Факторний аналіз інфантильної складової особистості у групі «японці»

	Компоненти				
	1	2	3	4	5
SelfGlorification_SPT	0,544	-0,145	0,078	-0,107	0,408
Demonstration_SPT	0,573	0,197	0,028	0,028	-0,12
Ingratiation_SPT	0,525	0,266	-0,039	0,274	0,097
Intimidation_SPT	0,698	-0,12	0,031	-0,23	0,351
Apologies_SPT	-0,25	0,331	-0,004	-0,016	-0,2
Excuse_SPT	0,701	0,042	0,011	0,193	-0,006
E_BIG5	-0,144	0,059	-0,017	0,098	0,618
A_BIG5	-0,434	0,527	0,2	0,109	-0,04
C_BIG5	0,143	0,612	-0,179	-0,066	-0,119
N_BIG5	-0,375	0,501	-0,409	-0,063	0,197
O_BIG5	-0,038	0,048	0,049	0,063	0,475
PSPS1	0,705	0,008	0,171	-0,065	-0,056
PSPS2	0,607	-0,208	0,298	-0,014	-0,211
PSPS3	0,685	-0,145	-0,029	0,214	-0,08
Projection_DSQ	-0,004	-0,298	0,731	0,044	0,057
Pass_Aggres_DSQ	0,257	0,023	0,24	0,534	0,077
acting_DSQ	0,291	-0,42	0,168	0,355	0,026
isolation_DSQ	-0,057	0,705	0,323	0,095	0,213
devaluation_DSQ	0,3	-0,034	0,426	-0,17	-0,053
autistic_fantasy_DSQ	-0,077	-0,31	0,713	0,278	-0,033
denial_DSQ	0,217	-0,054	-0,287	0,232	0,104
displacement_DSQ	0,274	0,125	0,682	0,085	0,177

продовження Табл. 3.29

dissociation_DSQ	0,044	-0,047	0,034	0,757	0,192
splitting_DSQ	-0,01	-0,019	0,673	-0,053	0,364
rationalization_DSQ	0,086	0,142	0,15	0,468	0,422
somatization_DSQ	-0,114	-0,612	0,467	0,143	0,067
undoing_DSQ	-0,172	0,3	0,075	0,137	-0,724
pseudo_altruism_DSQ	0,157	0,276	0,645	-0,074	-0,206
idealization_DSQ	-0,244	-0,093	0,02	0,546	-0,374
reac_form_DSQ	0,107	0,539	0,05	0,3	-0,448
sublimation_DSQ	-0,013	-0,031	-0,073	0,667	-0,072
humor_DSQ	-0,133	0,389	0,019	0,501	0,305
anticipation_DSQ	0,014	0,056	-0,196	0,487	-0,206
suppression_DSQ	0,027	0,566	-0,331	0,348	0,225
I_author_T5	-0,093	-0,133	-0,321	-0,309	0,011
I_Embody_T5	0,255	-0,031	0,234	-0,071	0,026
I_TurnTo_T5	0,029	0,464	0,147	0,146	0,414
I_Echoing_T5	-0,096	-0,433	-0,031	0,302	-0,47
Метод виділення факторів: метод головних компонент					
Метод обертання: варімакс с нормалізацією Кайзера					
а. обертання збіглось за 11 ітерацій					
б. В фазі аналізу використовувалися спостереження для групи 2.					

За моделлю розподілу на 5 факторів, значення інтервальних змінних були зведені в одну загальну таблицю та впорядковані за силою впливу, табл. 3.30.

Таблиця 3.30

Розподіл факторів в групі «японці»

№ з/п	Показники	Фактор				
		1	2	3	4	5
1	Демонстрація досконалості	0, 705				
2	Вибачення з запереченням відповідальності	0,701				
3	Залякування	0,698				
4	Вербальний непряв недосконалості	0, 685				
5	Поведінковий непряв не досконалості	0, 607				
6	Демонстрація	0,573				
7	Самовихваляння	0,544				
8	Бажання сподобатись	0, 525				
1	Ізоляція		0, 705			
2	Сумлінність		0,612			
3	Придушення		0, 566			
4	Приємність		0,527			
5	Реакція формування		0, 539			
6	Нейротизм		0,501			
8	Соматизація		-0, 612			
1	Проекція			0, 731		
2	Аутична фантазія			0,713		
3	Переміщення			0, 682		
4	Роз'єднання			0, 673		

5	Пресвдоальтруїзм			0,645		
1	Дисоціація				0, 757	
2	Сублімація				0, 667	
3	Ідеалізація				0,546	
4	Пасивна агресія				0, 534	
5	Гумор				0, 501	
6	Передчуття				0,487	
1	Екстраверсія					0, 618
2	Відкритість					0,475
3	Скасування					-0,724

Перший фактор **«Перфекціоністська демонстративність»** в групі «японці» представлений наступним навантаженням:

Самовихваляння, демонстрація, бажання сподобатись, залякування, вибачення з запереченням відповідальності, демонстрація досконалості, поведінковий непряв недосконалості, вербальний непряв недосконалості. Переважно всі компоненти цього фактору належать до асертивного типу, за виключенням «вибачення з запереченням відповідальності», який належить до захисного типу самопрезентації, але, у порівнянні з іншими семи складовими, має значно меншу вагу. Найбільше навантаження мають фактори демонстрація досконалості, вибачення з запереченням відповідальності та залякування.

Другий фактор **«Просоціальна нейротична бажаність»** представлений навантаженням: приємність, сумлінність, нейротизм, ізоляція, соматизація, реакція формування, придушення. Компоненти цього фактору прямо чи опосередковано сприяють тому, щоб суб'єкт міг визнавати свої помилки. Відсутність деяких складових, як «соматизація», вказує на те саме. Найбільше навантаження мають ізоляція, сумлінність та придушення.

Третій фактор **«Інтроективна церемоніальність»** представлений навантаженням: проекція, аутична фантазія, переміщення, роз'єднання, пресвдоальтруїзм.

Складові цього фактору належать до слабоадаптивних (нейротичних) захисних механізмів. Це в першу чергу навантажує вольовий аспект психологічної складової особистості. Найбільше навантаження мають проекція, аутична фантазія та переміщення.

Четвертий фактор **«Ідеалізація-дисоціювання»** представлений навантаженням: пасивна агресія, дисоціація, сублімація, гумор.

Компоненти цього фактору належать до адаптивних та неадаптивних механізмів захисту. Всі вони сприяють або емоційній стабільності або впливають на нейротичний стан суб'єкту. Найбільше навантаження мають дисоціація, сублімація та ідеалізація.

П'ятий фактор **«Екстравертивна дієвість»** представлений навантаженням екстраверсія, відкритість та скасування. Це свідчить про те, що складові фактору сприяють тому, щоб суб'єкт завжди знаходився в соціумі, був відкритий до нового досвіду та не використовував метафоричної поведінки, яка приховує небажані думки, емоції чи дії. Найбільше навантаження мають екстраверсія та відсутність скасування.

3.2.3. Факторний аналіз інфантильної складової особистості у групі «американці»

Дослідження 4 –х факторної моделі особистісних характеристик для визначення компоненти інфантильних проявів особистості в групі «американці» дало можливість систематизувати дані і представити результати наступним чином, табл. 3.31.

GROUP = 3 (американці)

Таблиця 3.31

**Факторний аналіз інфантильної складової особистості у групі
«американці»**

	Компоненти			
	1	2	3	4
E_BIG5	-0,177	0,537	0,146	0,053
A_BIG5	-0,045	0,431	0,560	-0,116
C_BIG5	0,079	0,253	0,378	-0,650
N_BIG5	0,122	0,380	-0,477	0,266
O_BIG5	-0,197	0,027	0,579	-0,100
PSPS1	-0,121	0,462	0,157	-0,504
PSPS2	0,086	0,051	-0,213	-0,646
PSPS3	-0,126	0,358	-0,404	-0,160
Exuse_SPT	0,755	-0,027	-0,006	-0,208
Jastific_SPT	0,687	0,191	0,353	-0,310
Disclaimer_SPT	0,646	-0,010	0,052	-0,368
SelfHandic_SPT	0,734	0,085	0,160	0,221
Apologies_SPT	0,458	0,181	0,505	-0,050
Ingratiation_SPT	0,848	0,290	0,204	-0,167
Intimidation_SPT	0,829	0,304	0,054	0,019
Supplication_SPT	0,885	-0,124	-0,074	0,222
Entitlement_SPT	0,903	-0,095	0,026	0,181
Enhancement_SPT	0,797	-0,203	-0,178	-0,044
Blasting_SPT	0,588	-0,497	-0,199	0,230
Exemplification_SPT	0,467	0,222	0,488	-0,131
altruism_DSQ	-0,086	0,071	0,751	-0,024
pass_aggres_DSQ	0,333	-0,306	-0,328	0,583
suppression_DSQ	-0,071	-0,051	0,619	-0,094

продовження Табл. 3.31

sublimation_DSQ	0,271	0,521	-0,011	0,572
splitting_DSQ	0,163	-0,596	-0,161	-0,476
rationalization_DSQ	0,136	0,397	0,586	0,001
humor_DSQ	0,205	0,883	0,083	0,061
projection_DSQ	-0,002	-0,196	-0,640	0,056
reaction_formation_DSQ	0,097	0,595	0,447	0,323
self_observation_DSQ	-0,011	0,740	0,362	0,038
denial_DSQ	0,446	-0,430	-0,127	0,389
deval_Of_Other_DSQ	0,390	0,699	-0,069	0,107
Proj_Ident_DSQ	0,260	0,223	0,145	0,116
dissociation_DSQ	0,120	-0,217	-0,251	0,470
self_assertion_DSQ	0,135	-0,105	0,499	0,617
omnipotence_DSQ	0,295	0,675	0,379	0,105
acting_out_DSQ	0,477	-0,294	-0,091	0,558
devaluation_self_DSQ	-0,140	-0,075	-0,728	-0,424
fantasy_DSQ	-0,154	-0,174	-0,546	-0,083
withdrawal_DSQ	-0,415	-0,278	0,016	-0,394
intellectualization_DSQ	-0,118	-0,541	0,006	0,000
splitting_self_DSQ	0,136	-0,252	0,054	-0,527
displacement_DSQ	-0,338	-0,212	0,290	0,565
repression_DSQ	0,221	-0,085	0,475	0,336
idealization_DSQ	0,230	-0,126	0,505	-0,054
isolation_DSQ	0,278	-0,142	-0,368	-0,265
helpRejecting_DSQ	0,100	-0,764	-0,182	0,091
undoing_DSQ	-0,035	0,580	0,331	0,560
anticipation_DSQ	-0,366	0,371	0,543	-0,305
affiliation_DSQ	0,016	0,067	0,381	-0,016

продовження Табл. 3.31

I_author_T5	-0,114	0,355	-0,269	-0,133
I_Embody_T5	-0,054	0,267	-0,012	0,592
I_TurnTo_T5	-0,013	-0,463	0,183	0,149
I_Echoing_T5	-0,036	0,196	-0,042	0,632
Метод виділення факторів: метод головних компонент				
Метод обертання: варімакс с нормалізацією Кайзера				
а. обертання збіглося за 9 ітерацій.				
б. В фазі аналізу використовувалися спостереження для групи 3.				

За моделлю розподілу на 4 фактори, значення інтервальних змінних були зведені в одну загальну таблицю та впорядковані за силою впливу, табл. 3.32.

Побудовано модель яка містить 4 фактори.

Перший фактор **«Популістична експансивність»** представлений навантаженням: виправдання з запереченням відповідальності, виправдання з прийняттям відповідальності, відмова, перешкоджання самому собі, підлещування, залякування, прохання, приписування собі досягнень, перебільшення своїх досягнень, негативна оцінка інших.

Майже всі компоненти цього фактору представлені тактиками самопрезентації асертивного типу, тобто спрямовані активно формувати імідж особистості. Ті, компоненти, які належать до захисного типу мають меншу вагу в факторі. Найбільше навантаження мають показники приписування собі досягнень, благання та підлещування.

Другий фактор **«Іміджева конкретність»** представлений навантаженням:

Розділення, гумор, реакція формування, самоспостереження, знецінення інших, всемогутність, інтелектуалізація, допомога –відмова скарга, відміна. Найбільше навантаження мають гумор, самоспостереження та знецінення інших.

Таблиця 3.32

Розподіл факторів в групі «американці»

№ з/п	Показники	Фактор			
		1	2	3	4
1	Приписування собі досягнень	0, 903			
2	Благання	0, 885			
3	Підлецування	0, 881			
4	Залякування	0, 829			
5	Перебільшення своїх досягнень	0, 797			
6	Виправдання з запереченням відповідальності	0, 783			
7	Виправдання з прийняттям відповідальності	0, 769			
8	Відмова	0, 738			
9	Перешкоджання самому собі	0, 707			
10	Негативна оцінка інших	0, 588			
1	Гумор		0,883		
2	Самоспостереження		0, 740		
3	Знецінення інших		0,699		
4	Всемогутність		0,675		
5	Реакція формування		0, 595		

продовження Табл. 3.32

6	Відміна		0, 580		
7	Допомога –відмова скарга		-0,764		
8	Розділення		-0, 596		
9	Інтелектуалізація		-0, 541		
1	Альтруїзм			0,751	
2	Придушення			0, 619	
3	Раціоналізація			0,586	
4	Відкритість			0,579	
5	Приємність			0, 560	
6	Передчуття			0, 543	
7	Вибачення			0,505	
8	Ідеалізація			0, 505	
9	Знецінення			-0, 728	
10	Проекція			-0, 640	
11	Фантазія			-0, 546	
1	Я –відображене				0,639
2	Самоствердження				0,617
3	Я –втілене				0,592
4	Пасивна агресія				0, 583
5	Зміщення				0, 565
6	Відреагування на зовні				0, 558
7	Сумлінність				-0, 650
8	Поведінковий невияв недосконалості				-0, 646
9	Розщеплення себе				-0. 527
10	Демонстрація досконалості				-0, 504

Третій фактор **«Правильність – раціональна альтруїстичність»** представлений навантаженням: приємність, відкритість, вибачення, альтруїзм, придушення, раціоналізація, проекція, знецінення, фантазія, ідеалізація, передчуття.

Компоненти цього фактору належать до малоадаптивних або асертивних механізмів захисту.

Виявляють схильність особистості до нового досвіду та орієнтовані на «зовні». Найбільше навантаження мають альтруїзм, придушення та раціоналізація.

Четвертий фактор **«Цинічність»** представлений навантаженням: сумлінність, демонстрація досконалості, поведінковий невияв недосконалості, пасивна агресія, самоствердження, відреагування назовні, розщеплення себе, зміщення, Я–втілене, Я–відображене.

Компоненти цього фактору прямо чи опосередковано вказують на те, що суб'єкту потрібно визнавати свої помилки. Відсутність деяких складових, як «сумлінність», «розщеплення себе», демонстрація досконалості вказує на те саме. Найбільше навантаження мають Я–відображене, самоствердження та Я-втілене.

3.2.4. Факторний аналіз інфантильної складової особистості в групі «українці»

Дослідження 5 –х факторної моделі особистісних характеристик для визначення компоненти інфантильних проявів особистості в групі «українці» дало можливість систематизувати дані і представити результати наступним чином, табл. 3.33.

Група = 4 (українці)

Таблиця 3.33

Факторний аналіз інфантильної складової особистості в групі «українці»

	Компоненти				
	1	2	3	4	5
E_BIG5	-0,099	0,132	-0,061	0,651	0,133
A_BIG5	0,001	-0,105	-0,011	0,442	0,108
C_BIG5	0,016	-0,133	-0,129	0,702	0,260
N_BIG5	0,033	0,037	-0,028	-0,278	0,111
O_BIG5	0,043	0,123	-0,059	0,473	0,003
PSPS1	-0,315	0,124	0,145	0,110	0,155
PSPS2	-0,152	0,181	0,150	0,088	0,170
PSPS3	-0,233	0,264	-0,018	0,035	0,071
Exuse_SPT	0,829	0,052	-0,028	-0,001	0,175
Justific_SPT	0,721	0,112	0,047	0,039	0,253
Disclaimer_SPT	0,672	-0,002	0,136	-0,116	0,288
SelfHandic_SPT	0,673	0,058	0,063	-0,202	-0,033
Apologies_SPT	-0,293	-0,076	0,171	-0,010	0,438
Ingratiation_SPT	0,810	-0,009	0,039	0,076	0,019
Intimidation_SPT	0,656	0,222	-0,083	0,118	-0,207
Supplication_SPT	0,842	0,088	0,030	-0,021	0,022
Entitlement_SPT	0,745	0,072	0,102	0,095	-0,060
Enhancement_SPT	0,809	0,152	-0,017	-0,012	-0,012
Blasting_SPT	0,819	0,186	-0,095	0,029	-0,108
Exemplification_SPT	0,282	-0,126	0,309	0,262	0,205
Projection_DSQ	0,176	0,818	-0,126	0,001	-0,030
PassiveAggressive_DSQ	0,090	0,740	0,104	-0,059	-0,088
Suppression1_DSQ	0,026	0,448	-0,199	-0,522	0,302

продовження Табл. 3.33

Behavioral_response_DSQ	-0,036	0,622	0,174	-0,088	0,384
avoidance_DSQ	-0,048	0,212	0,027	-0,374	0,582
consumption_DSQ	0,175	0,679	-0,235	0,072	0,192
regression_DSQ	0,071	0,477	-0,060	-0,375	0,559
hypochondria_DSQ	0,146	0,648	0,109	-0,179	-0,051
somatization_DSQ	0,222	0,518	0,056	-0,244	0,253
Fantasy_DSQ	-0,040	0,331	-0,004	-0,552	0,240
isolation_DSQ	-0,043	0,314	0,391	-0,299	0,179
Ominipotence_DSQ	0,118	0,398	0,428	0,204	-0,319
Devaluation_DSQ	0,120	0,459	0,391	0,391	-0,090
Splitting_DSQ	0,063	0,766	-0,079	0,189	0,173
Idealization_DSQ	-0,123	0,177	0,579	0,139	0,122
Reaction_formation_DSQ	0,120	-0,203	0,537	-0,155	-0,012
denial_DSQ	0,090	0,483	0,178	-0,039	0,156
pseudoaltruism_DSQ	0,048	-0,540	0,282	0,254	0,009
humor_DSQ	-0,013	0,233	0,618	0,243	-0,196
aftereffect_DSQ	0,126	0,223	0,129	0,066	0,722
forecasting_DSQ	-0,001	-0,088	0,630	-0,001	0,231
affiliation_DSQ	0,126	0,223	0,129	0,066	0,722
suppression_DSQ	0,022	-0,141	0,527	-0,198	-0,031
task_orientation_DSQ	-0,060	-0,166	0,747	-0,201	-0,015
sublimation_DSQ	0,047	0,115	0,410	0,019	0,096
I_author_T5	0,016	-0,004	0,187	-0,132	-0,140
I_Embody_T5	-0,170	0,278	-0,098	0,315	-0,016

продовження Табл. 3.33

I_TurnTo_T5	-0,150	0,066	-0,044	0,042	0,155
I_Echoing_T5	0,094	-0,120	-0,100	0,206	0,340
Метод виділення факторів: метод головних компонент					
Метод обертання: варімакс с нормалізацією Кайзера					
а. обертання збіглося за 7 ітерацій					
б. В фазі аналізу використовувалися спостереження для групи 4.					

За моделлю розподілу на 5 факторів, значення інтервальних змінних були зведені в одну загальну таблицю та впорядковані за силою впливу, табл. 3.34.

Таблиця 3.34

Розподіл факторів в групі «українці»

№ з/п	Показники	Фактор				
		1	2	3	4	5
1	Благання	0, 842				
2	Виправдання запереченням відповідальності	0, 829				
3	Негативна оцінка інших	0, 819				
4	Бажання сподобатись	0, 810				
5	Перебільшення досягнень своїх	0, 809				
6	Приписування досягнень собі	0, 745				
7	Виправдання прийняттям відповідальності	0, 721				

продовження Табл. 3.34

8	Перешкоджання самому собі	0, 673				
9	Відмова	0, 672				
10	Залякування	0, 656				
1	Проекція		0, 818			
2	Розщеплення		0, 766			
3	Пасивна агресія		0, 740			
4	Споживання		0, 679			
5	Іпохондрія		0, 648			
6	Поведінкова відповідь		0, 622			
7	Соматизація		0, 518			
1	Орієнтування на завдання			0, 747		
2	Передбачення			0, 630		
3	Гумор			0, 618		
4	Ідеалізація			0, 579		
5	Реакція формування			0, 537		
6	Придушення			0, 527		
1	Сумлінність				0, 702	
2	Екстраверсія				0, 651	
3	Фантазія				-0, 552	
1	Приєднання					0, 772
2	Після дія					0, 722
3	Уникнення					0, 582
4	Регресія					0, 559

Побудовано модель яка містить 5 компонентів.

Перший фактор **«Інфантильна крайнісна хвалькуватість»** представлений навантаженням: виправдання з запереченням відповідальності, виправдання з прийняттям відповідальності, відмова, перешкоджання самому собі, бажання сподобатись, залякування, благання, приписування собі досягнень, перебільшення своїх досягнень, негативна оцінка інших. Компоненти цього фактору складаються з тактик самопрезентації особистості переважно асертивного типу, які спрямовані активно творити, формувати імідж особистості. Найбільше навантаження мають благання, виправдання за запереченням відповідальності, негативна оцінка інших, бажання сподобатись, перебільшення своїх досягнень.

Другий фактор **«Проективна іпохондрична залежність»** представлений навантаженням: проекція, пасивна агресія, поведінкова відповідь, споживання, іпохондрія (допомога – відмова, скарги), соматизація, розщеплення. Структура цього фактору представлена неадаптивними механізмами захисту особистості, які притаманні слабовільному суб'єкту. Найбільше навантаження мають проекція, розщеплення, пасивна агресія та іпохондрія.

Третій фактор **«Ідеалістичність»** представлений навантаженням: Ідеалізація, реакція формування, гумор, передчуття, придушення, орієнтація на завдання. Всі компоненти фактору належать до адаптивних механізмів захисту особистості, та вказують на певну емоційну стабільність особистості, яка використовує ці механізми захисту. Найбільше навантаження мають орієнтація на завдання, передбачення, гумор та ідеалізація.

Четвертий фактор **«Поміркованість»** представлений навантаженням: екстраверсія, сумлінність, фантазія. Два компоненти асертивного значення вказують на бажання особистості бути в соціумі та вміння визнавати помилки. Механізм захисту «фантазія» має негативне значення в числовому відображенні. Але це вказує на відсутність постійних фантазій та

знаходження особистості у реальності простору та часу. Найбільше навантаження мають сумлінність та екстраверсія.

П'ятий фактор «Ідеалізація-регрес» представлений навантаженням: уникнення, регресія, післядія, приєднання. Це вказує на те, що ті, хто використовує ці механізми захисту, звертаються до інших за підтримкою. Таким чином людина може виразити себе, обговорити свої проблеми, відчувати себе менш самотньо, може отримувати пораду або конкретну допомогу. Суб'єкт не перекладає вирішення своїх проблем на плечі іншого. Шукає споріднену душу і відчуває себе щасливішим. Найбільше навантаження мають приєднання та післядія.

Отже, нами, за допомогою факторного аналізу, побудовано емпіричні моделі репрезентації психологічного інфантилізму в кроскультурному аспекті.

Для представників корейської культурної традиції встановлено чотири фактори: «Всемогутня категоризація (категоричність)» (32,37 % загальної дисперсії), «Нарцисична домінантна ворожість» (21,34 %), «Реактивна відповідальність» (9,92 %) та «Соціальна бажаність» (4,49 %).

У групі представників японської культурної традиції встановлено п'ять факторів: «Перфекціоністська демонстративність» (34,77 % загальної дисперсії), «Інтроєктивна церемоніальність» (17,45%), «Екстравертивна дієвість» (14,77 %), «Ідеалізація-дисоціювання» (4,83 %), «Просоціальна нейротична бажаність» (4,59 %).

В групі представників американської культурної традиції встановлено чотири фактори «Популістична експансивність» (34,77 % загальної дисперсії), «Правильність – раціональна альтруїстичність» (17,45 %), «Цинічність» (15,83 %), «Іміджева конкретність» (4,59 %).

В групі представників української культурної традиції встановлено п'ять факторів: «Інфантильна крайнісна хвалькуватість» (28,45 % загальної

дисперсії), «Проективна іпохондрична залежність» (18,58 %), «Ідеалізація – регрес» (11,21 %), «Поміркованість» (9,7 %), «Ідеалістичність» (9,23 %).

Охарактеризовані моделі психологічного інфантилізму у кроскультурному вимірі представлені наочно, табл. 3.34.

Таблиця 3.34

Моделі психологічного інфантилізму: кроскультурний вимір

Культурна предиспозиція	Особистісна обумовленість психологічного інфантилізму
Корейська культурна традиція	Всемогутня категоризація
	Нарцисична домінантна ворожість
	Реактивна відповідальність
	Соціальна бажаність
Японська культурна традиція	Перфекціоністська демонстративність
	Інтроєктивна церемоніальність
	Екстравертивна дієвість
	Ідеалізація-дисоціювання
	Просоціальна нейротична бажаність
Американська культурна традиція	Популістична експансивність
	Правильність-раціональна альтруїстичність
	Цинічність
	Іміджева конкретність
Українська культурна традиція	Інфантильна крайнісна хвалькуватість
	Проективна іпохондрична залежність
	Ідеалізація-регрес
	Поміркованість
	Ідеалістичність

3.3 Аналіз кореляцій інфантильної складової особистості

3.3.1. Аналіз кореляцій інфантильної складової особистості в групі «корейці»

Встановлено, що тактика самопрезентації – відмова від відповідальності має кореляційний зв'язок з двома механізмами захисту, рис. 3.1.

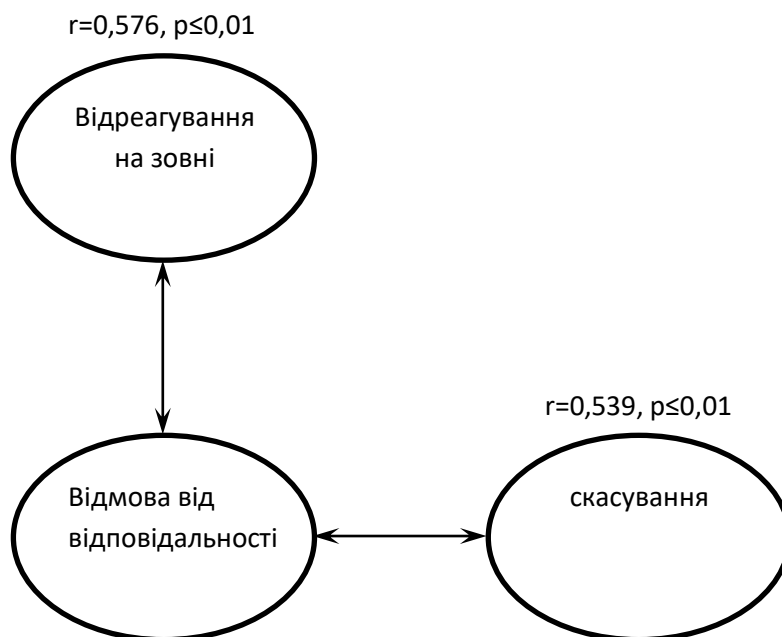


Рис. 3.1. Кореляційний зв'язок тактики самопрезентації відмова від відповідальності з стилями захисту скасування та відреагування назовні

Встановлений прямий кореляційний зв'язок: відмова від відповідальності – скасування ($r=0,539$, $p \leq 0,01$). Це свідчить про те, що тактика самопрезентації «відмова від відповідальності» прямо впливає на механізм захисту «скасування». Чим більше людина застосовує незрілу тактику самопрезентації, тим більше використовує неадаптивний механізм захисту. Тобто, коли суб'єкт офіційно заявляє, що не несе відповідальності

за щось, що не має безпосередньої участі у подіях, тим більше застосовується механізм, в якому людина намагається скасувати або усунути нездорову, руйнівну чи іншу загрозливу думку чи дію.

«Відмова від відповідальності» – «відреагування назовні» ($r=0,576$, $p \leq 0,01$), що свідчить про те, що тактика самопрезентації «відмова від відповідальності» прямо впливає на механізм захисту «відреагування назовні». Чим більше людина застосовує незрілу тактику самопрезентації, тим більше використовує неадаптивний механізм захисту.

В результаті кореляційного аналізу встановлено прямий зв'язок між тактикою самопрезентації «підлецування» та шістьма механізмами захисту особистості, заперечення, проекція, відділення, скасування, всемогутність та ізоляція. Це вказує на те, що ця тактика самопрезентації найчастіше використовується у групі «корейці», рис. 3.2.

Прямий кореляційний зв'язок асертивного типу самопрезентації підлецування з слабоадаптивним механізмом захисту заперечення ($r=0,578$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що асертивний тип самопрезентації викликає неадаптивний механізм захисту – «проекція».

Чим складніші механізми намагається застосовувати індивід аби впливати на іншу людину, намагаючись виразити прихильність до її мети, тим більше виявляється нездатність зрозуміти деякі аспекти сторін дійсності, незрозумілих індивіду, але очевидних для інших людей. Тобто, він бачить, але відмовляється припустити те, що він бачить і чує.

Прямий зв'язок кореляційний зв'язок підлецування з тактикою захисту проекція ($r=0,579$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що асертивний тип самопрезентації викликає неадаптивний механізм захисту проекція. Чим більше підлецування, тим більше суб'єкт використовує неадаптивний механізм. Перебільшення асертивного механізму породжує неадаптивний механізм захисту, коли «корейці» приписують власні неусвідомлені почуття або думки іншим.

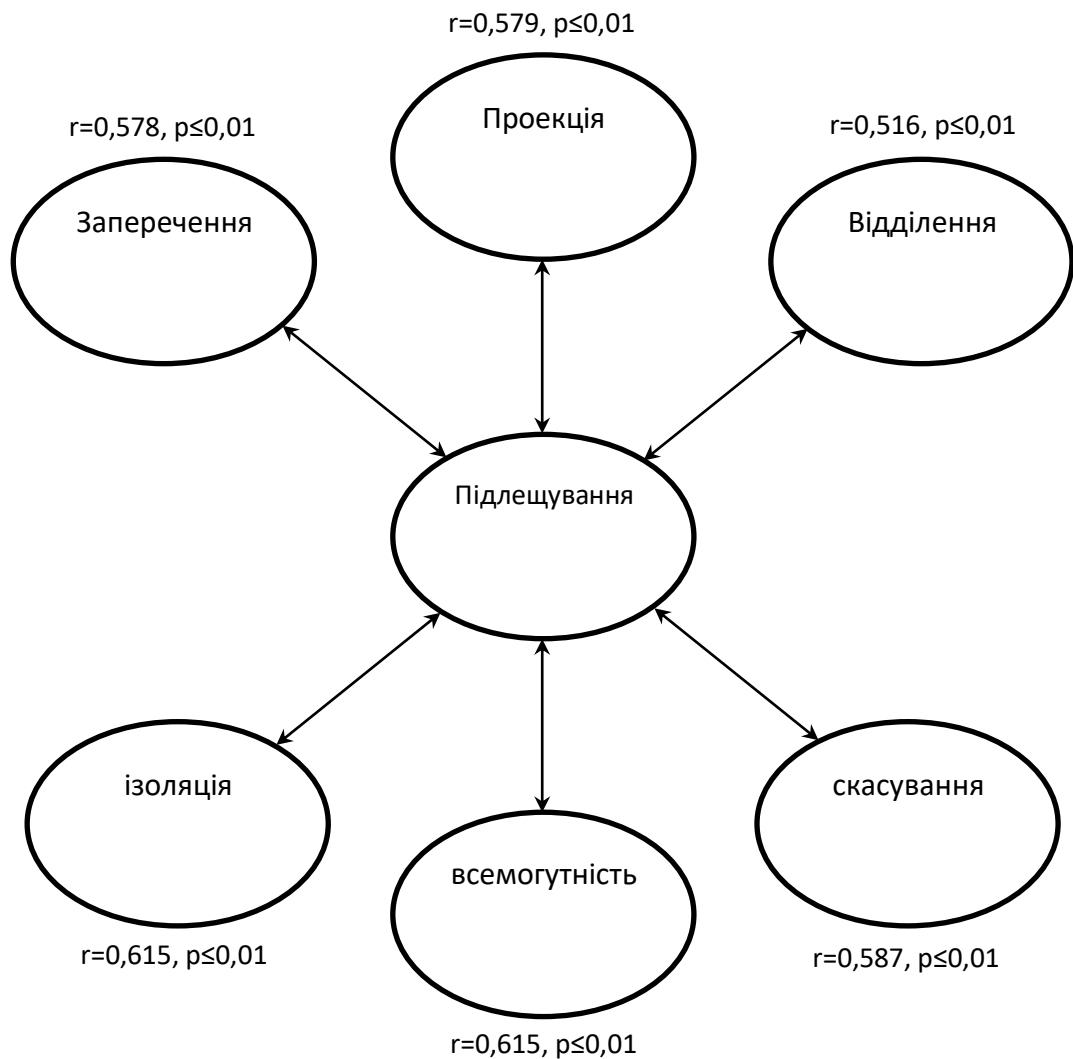


Рис. 3.2. Кореляційна плеяда тактики самопрезентації підлещування з шістьма механізмами захисту особистості (заперечення, проекція, відділення, скасування, всемогутність та ізоляція)

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації підлещування з механізмом захисту відділення ($r=0,516$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що підвищення тактики асертивного типу підвищує використання слабoadaptивного механізму захисту. Коли людині важко інтегрувати позитивні і негативні якості людей в єдиний образ.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації підлещування з механізмом захисту скасування ($r=0,587$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше використовується самопрезентація підлещування тим більше застосовується механізм захисту скасування. Коли індивід намагається

вплинути на іншу людину, стаючи більш прихильним до її мети, або коли індивід змушує інших щоб вони вподобали його якості як людини, то застосовується скасування – захисний механізм, в якому людина намагається скасувати або усунути нездорову, руйнівну чи іншу загрозу думки чи дії, вступаючи в протилежну поведінку.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації підлецування з механізмом захисту всемогутність ($r=0,615$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що підвищення тактики асертивного типу підвищує застосування слабоадаптивного механізму захисту. Чим більше застосовується «підлецування» тим більше, як відповідь, застосовується механізм «всемогутність», тобто суб'єкт діє так, як ніби він вище, краще за інших, як ніби він володіє особливою силою або здібностями.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації підлецування зі стилем захисту ізоляція ($r=0,530$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що застосування тактики асертивного типу посилює застосування слабоадаптивного механізму захисту. Чим більше «підлецування» тим більше, як відповідь, застосовується механізм захисту ізоляція. Виявляється нездатність сприймати одночасно когнітивні й афективні компоненти реальності (досвіду), так як афективна складова знаходиться поза зоною свідомості. Суб'єкт втрачає зв'язок з почуттями, асоційованими з цією ідеєю (травмуюча подія), але залишається стурбованим когнітивними елементами (описовими деталями). Афект виявляється втраченим, а сама ідея залишається в свідомості.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок тактики самопрезентації самовихваляння з чотирма механізмами захисту.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації самовихваляння з стилем захисту проєкція ($r=0,592$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при підвищенні самовихваляння частіше застосовується механізм захисту

проекція. Помилкове приписування власних неусвідомлених почуттів, імпульсів або думок іншим, рис. 3.3.

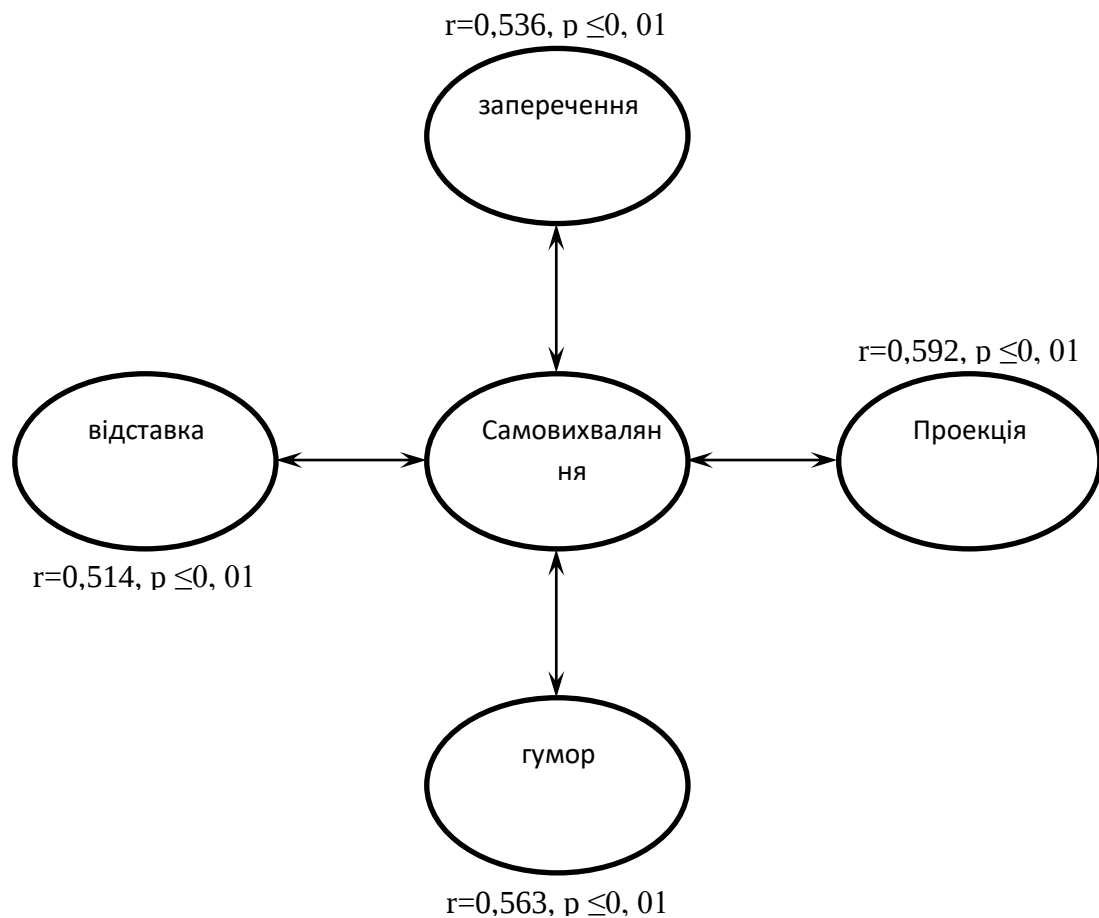


Рис. 3.3. Кореляційний зв'язок тактики самопрезентації самовихваляння з чотирма механізмами захисту (гумор, відставка, заперечення, проекція)

Проекція пов'язана з інтроспекцією, матеріал для проекції отриманий з переробленого внутрішнього матеріалу самого суб'єкта.

Поведінка, характерна для цього типу захисту, ексцентричне і шокує інших під виглядом дотримання букви закону, що включає знецінення когонебудь або чого-небудь. Особливо часто цей захист проявляється у відношенні до людей, від яких суб'єкт відчуває загрозу щодо себе, або в яких відчуває схожість з собою (або потяг до них).

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації самовихваляння зі стилем захисту гумор ($r=0,563$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при перебільшенні самовихваляння більше використовується адаптивний механізм захисту – гумор. Підкреслення дивного або іронічного аспекту конфлікту або стресу через гумор – дозволяє зняти напругу. Людина не одна бере участь в ситуації і відповідає за неї, а знаходиться в групі інших.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації самовихваляння зі стилем захисту відставка ($r=0,514$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що, при активізації асертивного типу самопрезентації самовихваляння, частіше застосовується неадаптивний механізм захисту – відставка, прийняття без опору того, що щось неможливо, підкорення. Відставка, однак, означає ні турботу ні прояв стурбованості питанням. Це зміна менталітету та ставлення до чогось, нічого не втрачаючи, а натомість, підкорення події, що сталася чи відбудеться.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації самовихваляння зі стилем захисту заперечення ($r=0,596$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що, при активізації самовихваляння, частіше застосовується неадаптивний механізм захисту заперечення. Тобто суб'єкт, відмовляється визнати те, що бачить і чує.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок тактики самопрезентації перебільшення своїх досягнень з п'ятьма механізмами захисту, рис. 3.4.

Виявлено прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації перебільшення своїх досягнень з механізмом захисту заперечення ($r=0,542$, $p \leq 0,01$), тобто нездатність зрозуміти деякі аспекти сторін дійсності, які очевидні для інших людей. Суб'єкт бачить, але відмовляється визнати те, що бачить і чує. Заперечення впливає більш на сприйняття зовнішньої, а не внутрішньої реальності.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації перебільшення своїх досягнень з механізмом захисту проекція – ($r=0,553$, $p \leq 0,01$), вказує на

те, що використання тактики самопрезентації перебільшення своїх досягнень більше використовується як тактика захисту проекція. Цей незрілий механізм захисту приводить до того, що відбувається помилкове приписування власних неусвідомлених почуттів, імпульсів або думок іншим. Асертивний тип самопрезентації викликає неадаптивний механізм захисту.

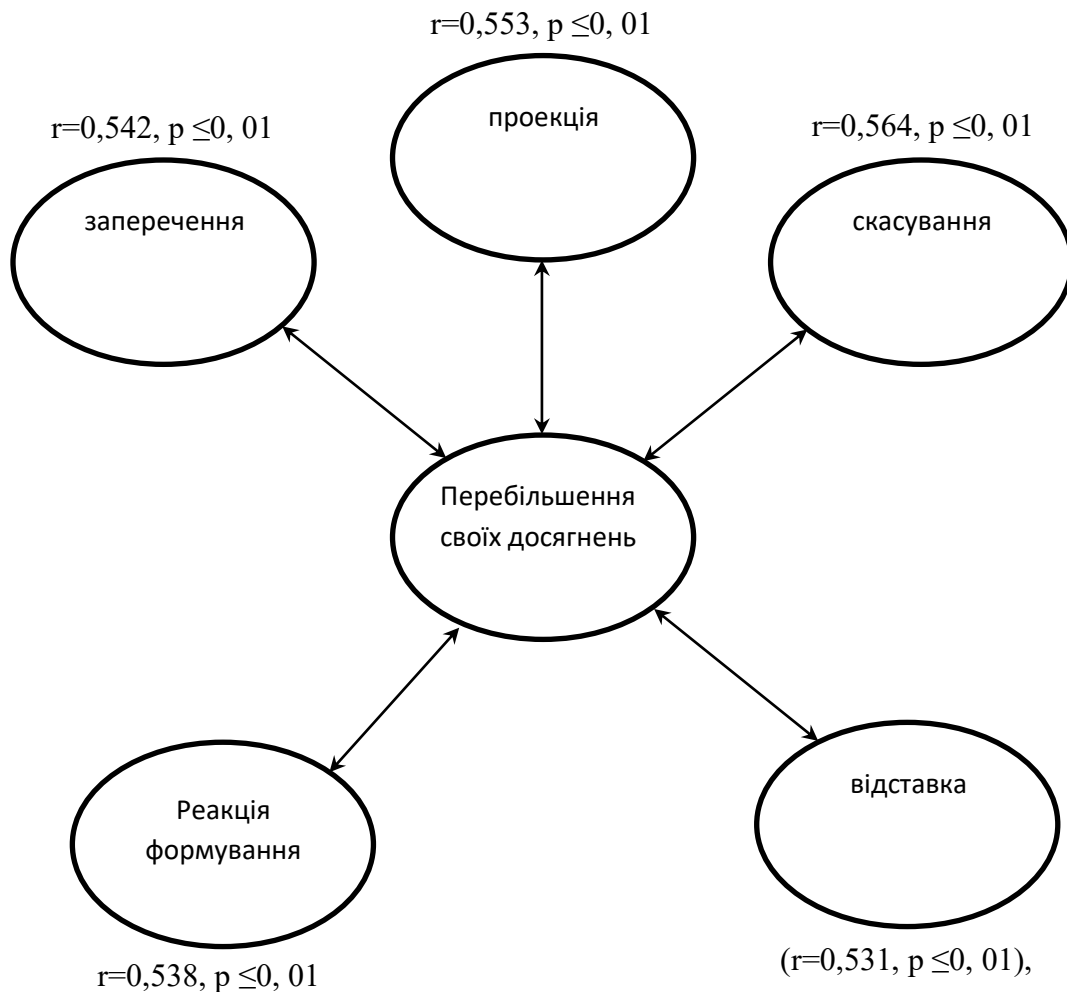


Рис. 3.4. Кореляційний зв'язок тактики самопрезентації перебільшення своїх досягнень з п'ятьма механізмами захисту

Прямий кореляційний зв'язок асертивного типу самопрезентації перебільшення своїх досягнень з механізмом захисту скасування ($r=0,564, p \leq 0, 01$), свідчить про те, що перебільшення досягнень активізує використання захисного механізму скасування, в якому людина намагається скасувати або

усунути нездорову, руйнівну чи іншу загрозу думки чи дії, вступаючи в протилежну поведінку. Асертивний тип самопрезентації викликає слабоадаптивний механізм захисту.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації перебільшення своїх досягнень з механізмом захисту відставка ($r=0,531$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при підвищенні асертивного типу самопрезентації – перебільшення своїх досягнень, частіше застосовується неадаптивний механізм захисту – відставка. Прийняття без опору того, що щось неможливо; підкорення. Відставка, однак, означає не турботу чи прояв стурбованості питанням. Це зміна менталітету та ставлення до чогось, не втрачаючи нічого, а натомість, підкорення події, що сталася або має відбутися. Відставку варто застосовувати лише тоді, коли хтось усвідомлює, що може, а що не може контролювати, за що відповідає і не відповідає.

Прямий кореляційний зв'язок асертивного типу самопрезентації перебільшення своїх досягнень зі стилем захисту – реакція формування ($r=0,538$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при підвищенні асертивного типу самопрезентації перебільшення своїх досягнень частіше застосовується слабоадаптивний механізм захисту – реакція формування. Підміна (заміна) власних неприйнятних думок, почуттів, поведінки на діаметрально протилежні. Управління неприйнятними, інстинктивними імпульсами за допомогою виразу їх в контрастній формі. Як от турбота про когось, коли існує бажання, щоб подбали про тебе; ненависть до когось, кого по справжньому любиш.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок тактики самопрезентації благаання з трьома механізмами захисту, рис. 3.5.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації благаання з захисним стилем проекція ($r=0,516$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що презентація суб'єкта себе як слабкого, щоб просити допомогу у цільової персони, прямо впливає на те, що як механізм захисту використовується проекція, що

включає упередженість або відмову від близькості, підозрілість, перебільшення зовнішньої небезпеки, а іноді несправедливий вибір.

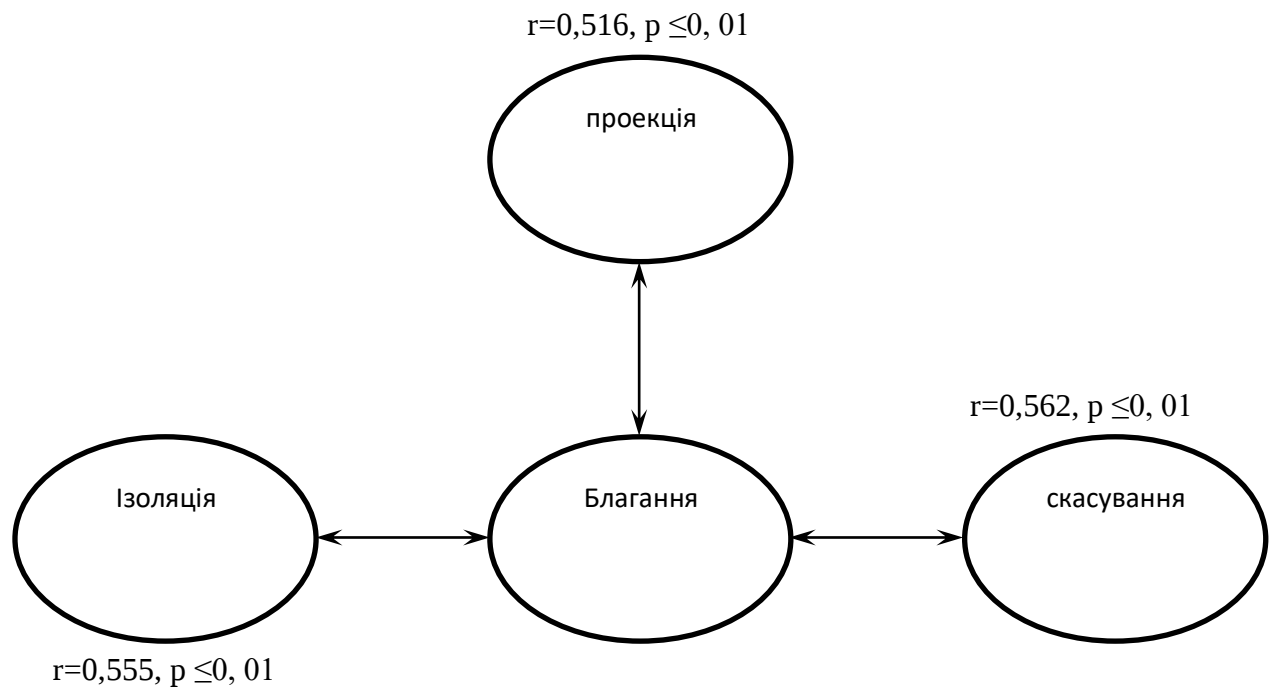


Рис. 3.5. Кореляційний зв'язок тактики самопрезентації благання з трьома механізмами захисту

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації благання з захисним стилем скасування ($r=0,562$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що презентація суб'єкта себе як слабкого, щоб просити допомогу у цільової персони прямо впливає на те, що як механізм захисту використовується скасування, коли суб'єкт зменшує тривожність, спричинену неприйнятними або потенційно шкідливими подразниками. При цьому людина намагається скасувати чи усунути нездорову, руйнівну загрозу думки чи дії, вступаючи в протилежну поведінку.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації благання з захисним стилем ізоляція ($r=0,555$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що відбувається презентація суб'єкта себе як слабкого, з метою просити допомогу у цільової персони, і прямо впливає на те, що як механізм захисту використовується

ізоляція, в процесі чого відбувається несвідоме відокремлення неприйнятної вчинку чи ідеї від пам'яті. Це видаляє будь-яку емоційну асоціацію із пам'яті, і більше не може викликати тривогу.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок тактики самопрезентації приписування собі досягнень з трьома механізмами захисту, рис. 3.6.

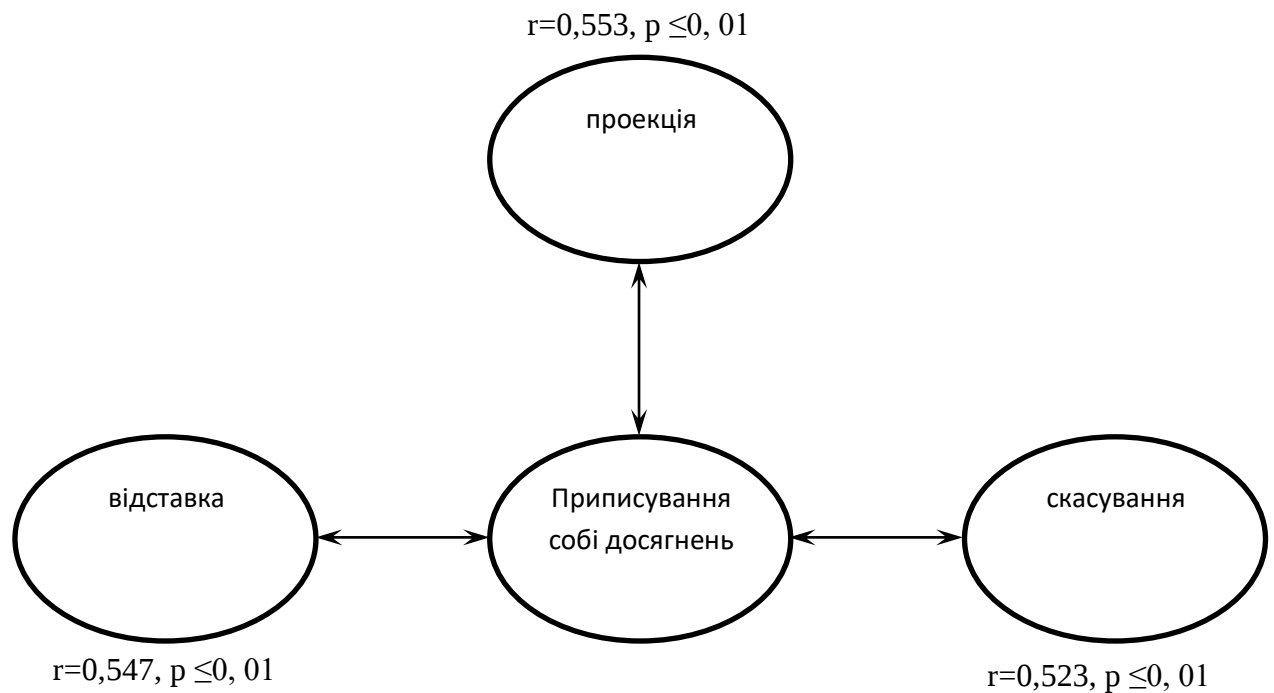


Рис. 3.6. Кореляційний зв'язок тактики самопрезентації приписування собі досягнень з трьома механізмами захисту

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації приписування собі досягнень зі стилем захисту проекція ($r=0,553, p \leq 0,01$), свідчить про те, що суб'єкт презентує себе так, коли приписує собі досягнення і це є стійкою рисою особистості, для якої характерне переконання, що один заслуговує переваг і ресурсів, а інші - ні. Це прямо випливає на застосування механізму захисту – проекція, коли відбувається процес перенесення своїх почуттів на іншу людину чи об'єкт. При застосуванні цього механізму захисту відбувається приписування власних неприйнятних позивів іншим.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації приписування собі досягнень зі стилем захисту скасування ($r=0,523$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що суб'єкт вважає, що заслуговує більше переваг ніж інші та приписує собі досягнення і це прямо впливає на застосування такого механізму захисту як скасування. У цьому випадку суб'єкт зменшує тривожність, спричинену неприйнятними або потенційно шкідливими подразниками. При цьому людина намагається скасувати чи усунути нездорову, руйнівну загрозу думки чи дії, вступаючи в протилежну поведінку.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації приписування собі досягнень зі стилем захисту відставка ($r=0,547$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що коли суб'єкт вважає що заслуговує переваг більше ніж інші та приписує собі досягнення – це прямо впливає на застосування такого механізму захисту як відставка. Прийняття без опору того, що щось неможливо, підкорення. Відставка, однак, означає не турботу чи прояв стурбованості питанням. Це зміна менталітету та ставлення до чогось, нічого не втрачаючи, а натомість, підкорення події, що сталася чи відбудеться.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок тактики самопрезентації вибачення з запереченням відповідальності з чотирма механізмами захисту, рис. 3.7.

Прямий кореляційний зв'язок захисного типу самопрезентації вибачення з запереченням відповідальності із помірно адаптивним механізмом захисту реакція формування ($r=0,558$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при підвищенні захисного типу самопрезентації вибачення з запереченням відповідальності частіше застосовується слабоадаптивний механізм захисту реакція формування. Підміна (заміна) власних неприйнятних думок, почуттів, поведінки на діаметрально протилежні. Управління неприйнятними, інстинктивними імпульсами за допомогою вираження їх в контрастній формі.

Прямий кореляційний зв'язок захисного типу самопрезентації вибачення з запереченням відповідальності із менш адаптивним механізмом

захисту скасування ($r=0,563$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше вибачаються тим більше використовується захисний механізм скасування, в якому людина намагається скасувати або усунути нездорову, руйнівну чи іншу загрозу думки чи дії, вступаючи в протилежну поведінку. Захисний тип самопрезентації викликає слабоадаптивний механізм захисту.

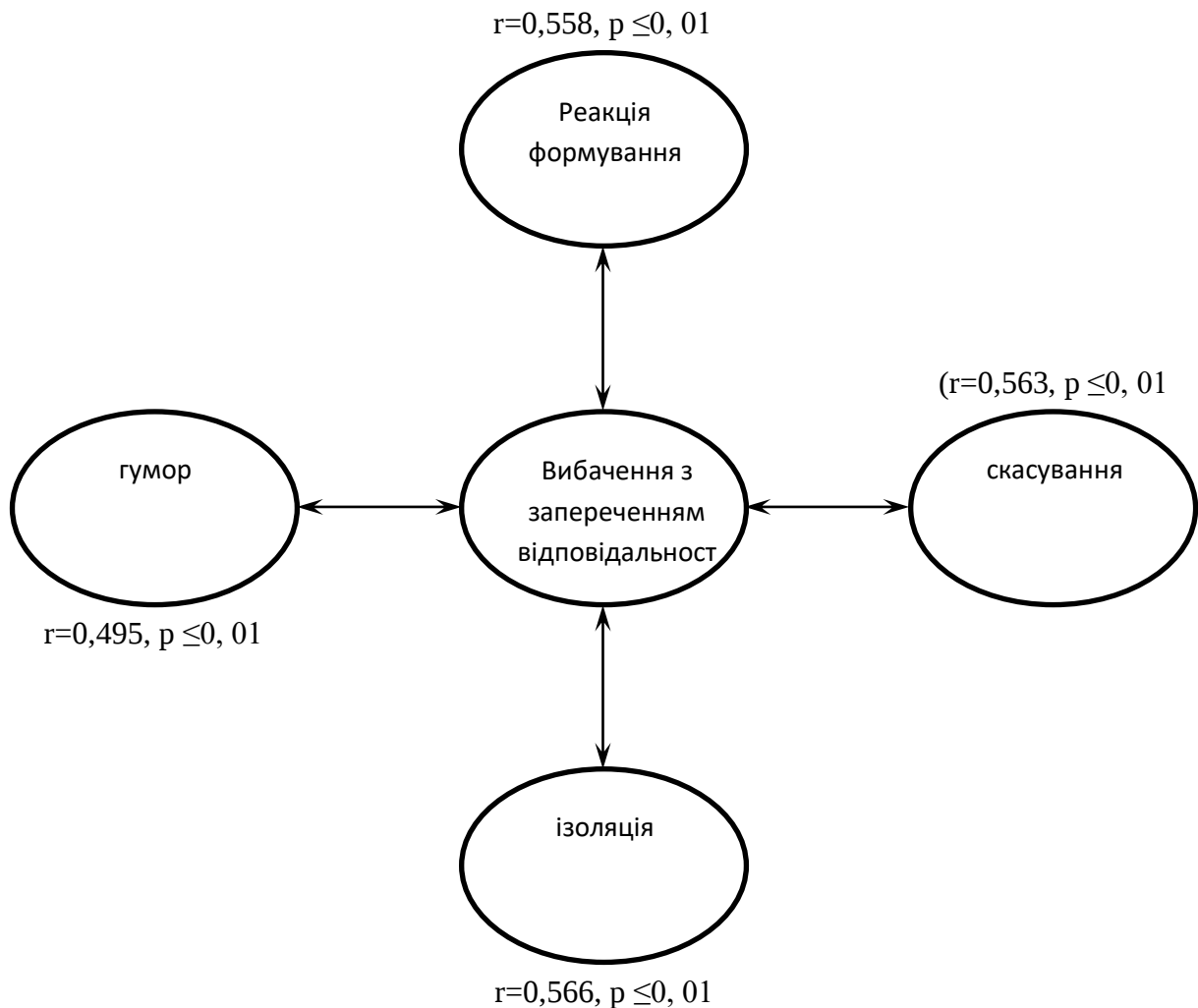


Рис. 3.7. Кореляційний зв'язок тактики самопрезентації вибачення з запереченням відповідальності з чотирма механізмами захисту

Прямий кореляційний зв'язок захисного типу самопрезентації вибачення з запереченням відповідальності із адаптивним механізмом захисту гумор ($r=0,495$, $p \leq 0,01$), вказує на те, що чим більше вибачаються – тим більше використовується адаптивний механізм захисту гумор,

застосування якого підкреслює наявність дивного або іронічного аспекту конфлікту чи стресу. Гумор дозволяє зняти напругу. Людина не одна бере участь в ситуації і відповідає за неї, а знаходиться у взаємодії і її реакція є часткою реакції інших.

Прямий кореляційний зв'язок захисного типу самопрезентації вибачення з запереченням відповідальності із помірно ефективним механізмом захисту ізоляція ($r=0,566$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що надмірне заперечення своєї відповідальності прямо впливає на те, що як механізм захисту людина використовує ізоляцію, де відбувається несвідоме відокремлення неприйнятного вчинку чи ідеї від пам'яті. Це видаляє будь-яку емоційну асоціацію із пам'яті, а це означає, що більше не може викликати тривогу.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок тактики самопрезентації вибачення з прийняттям відповідальності з двома механізмами захисту, рис. 3.8.



Рис. 3.8. Кореляційний зв'язок тактики самопрезентації вибачення з прийняттям відповідальності з двома механізмами захисту

Прямий кореляційний зв'язок захисного типу самопрезентації вибачення з прийняттям відповідальності з помірно ефективним захисним стилем – реакція формування ($r=0,657$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при частому вибаченні за прийняту, але не виконану відповідальність застосовується слабоадаптивний механізм захисту – реакція формування. Відбувається підміна (заміна) власних неприйнятних думок, почуттів,

поведінки на діаметрально протилежні, управління неприйнятними, інстинктивними імпульсами за допомогою вираження їх в контрастній формі.

Прямий кореляційний зв'язок захисного типу самопрезентації вибачення з прийняттям відповідальності з малоадаптивним механізмом захисту скасування ($r=0,615$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше вибачення за прийняту, але не виконану відповідальність, тим частіше використовується захисний механізм скасування, в якому людина намагається скасувати або усунути нездорову, руйнівну чи іншу загрозу думки чи дії, використовуючи захисну поведінку. Захисний тип самопрезентації викликає малоадаптивний механізм захисту.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок тактики приклад для наслідування з одним механізмом захисту, рис. 3.9.

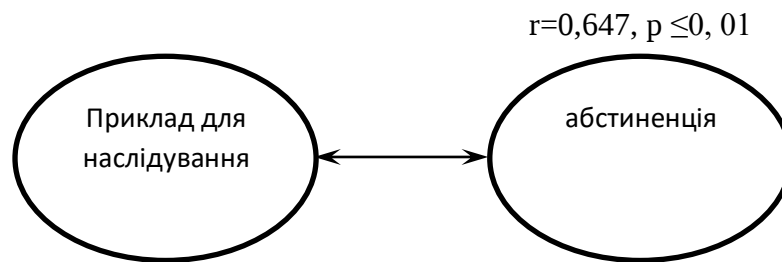


Рис. 3.9. Кореляційний зв'язок тактики приклад для наслідування з одним механізмом захисту

Прямий кореляційний зв'язок асертивного типу самопрезентації – приклад для наслідування з неадаптивним механізмом захисту – абстиненція ($r=0,647$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше використовується така самопрезентація як абстиненція – прояв симптомів, як фізичних, так і психічних через свідоме гамування бажань, почуттів, пристрастей, задовольнень тощо, або зменшення подачі хімічних речовин, які систематично приймалися з'являються проблеми у соціальній, професійній або іншій галузі, в якій працює суб'єкт. Типові симптоми при психологічній абстиненції це депресія, емоційні надмірні реакції, такі як істерія, страхи або

неврози, проблеми зі сном, чутливість до стресу, відсутність мотивації, швидкі зміни настрою тощо.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок тактики самопрезентації відмова від відповідальності з одним механізмом захисту, рис. 3.10.

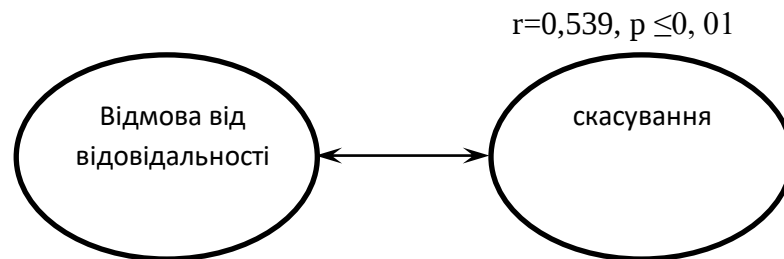


Рис. 3.10. Кореляційний зв'язок тактики самопрезентації відмова від відповідальності з одним механізмом захисту

Прямий кореляційний зв'язок захисного типу самопрезентації – відмова від відповідальності із малоадаптивним механізмом захисту – скасування ($r=0,539, p \leq 0,01$) свідчить про те, що чим більше відмовляються від відповідальності тим більше використовується захисний механізм скасування, в якому людина намагається скасувати або усунути нездорову, руйнівну чи іншу загрозу думки чи дії, використовуючи протилежну поведінку. Захисний тип самопрезентації є малоадаптивним механізмом захисту.

3.3.2. Аналіз кореляцій інфантильної складової особистості в групі «японці»

Кореляційний аналіз виявив зв'язок тактики самопрезентації самовихваляння з одним механізмом захисту, рис. 3.11.

Виявлений зворотній кореляційний зв'язок асертивного типу самопрезентації самовихваляння з малоадаптивним механізмом захисту

скасування ($r = -0,518, p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим частіше застосовується самовихваляння, тим менше використовується малоадаптивний механізм захисту – скасування.

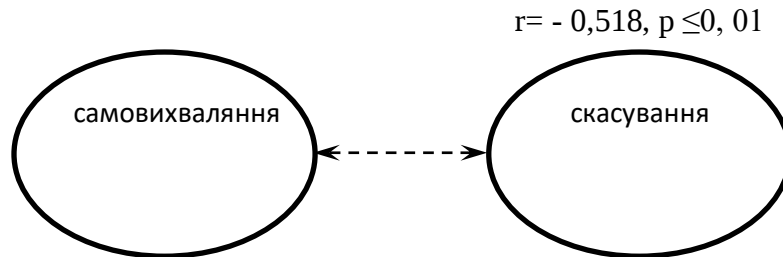


Рис. 3.11. Кореляційний зв'язок тактики самовихваляння з одним механізмом захисту

Людина не в змозі скасувати або усунути нездорову, руйнівну чи іншу загрозу в помислах або дії і менше використовує захисну поведінку. Асертивний тип самопрезентації сприяє тому, що менше використовується малоадаптивний механізм захисту – скасування.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок перфекціоністської шкали самопрезентації з одною тактикою самопрезентації та моделлю особистості людини, рис. 3.12.



Рис. 3.12. Кореляційний зв'язок тактики перфекціоністської шкали самопрезентації з однією тактикою самопрезентації та моделлю особистості людини

Зворотній кореляційний зв'язок поведінковий невияв недосконалості з характеристикою особистості – нейротизм ($r = -0,533, p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше поведінковий невияв недосконалості, тим менше

нервовості, дратливості, занепокоєння та тривожності. Навпаки, людина поводить себе більш спокійно та витривало.

Прямий кореляційний зв'язок поведінкового вияву недосконалості з асертивною тактикою самопрезентації – залякування ($r=0,507$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше проявляється поведінковий вияв недосконалості, тим більше в самопрезентації використовується залякування. Дії, які мають на меті спроектувати тотожність «актора» як когось, хто сильний і небезпечний. Тактика залякування використовується, щоб активізувати почуття страху у мішені і посилити ефективність умовних погроз.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок перфекціоністської шкали самопрезентації з однією тактикою самопрезентації та моделлю особистості людини, рис. 3.13.



Рис. 3.13. Кореляційний зв'язок перфекціоністської шкали самопрезентації з однією тактикою самопрезентації та моделлю особистості людини

Прямий кореляційний зв'язок вербальний вияв недосконалості з захисною тактикою самопрезентації виправдання з запереченням відповідальності ($r=0,598$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що зростання вербального вияву недосконалості підвищує виправдання з запереченням відповідальності, тобто вербальні твердження, заяви, які заперечують відповідальність за негативні вчинки або події.

Зворотній кореляційний зв'язок вербальний невияв недосконалості з нейротизмом ($r = -0,577$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше вербального невияву недосконалості тим менше нервовості, дратливості, занепокоєння та тривожності. Людина поводить себе більш спокійно та витривало.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок захисної тактики виправдання з запереченням відповідальності з чотирма шкалами самопрезентації особистості, рис. 3.14.

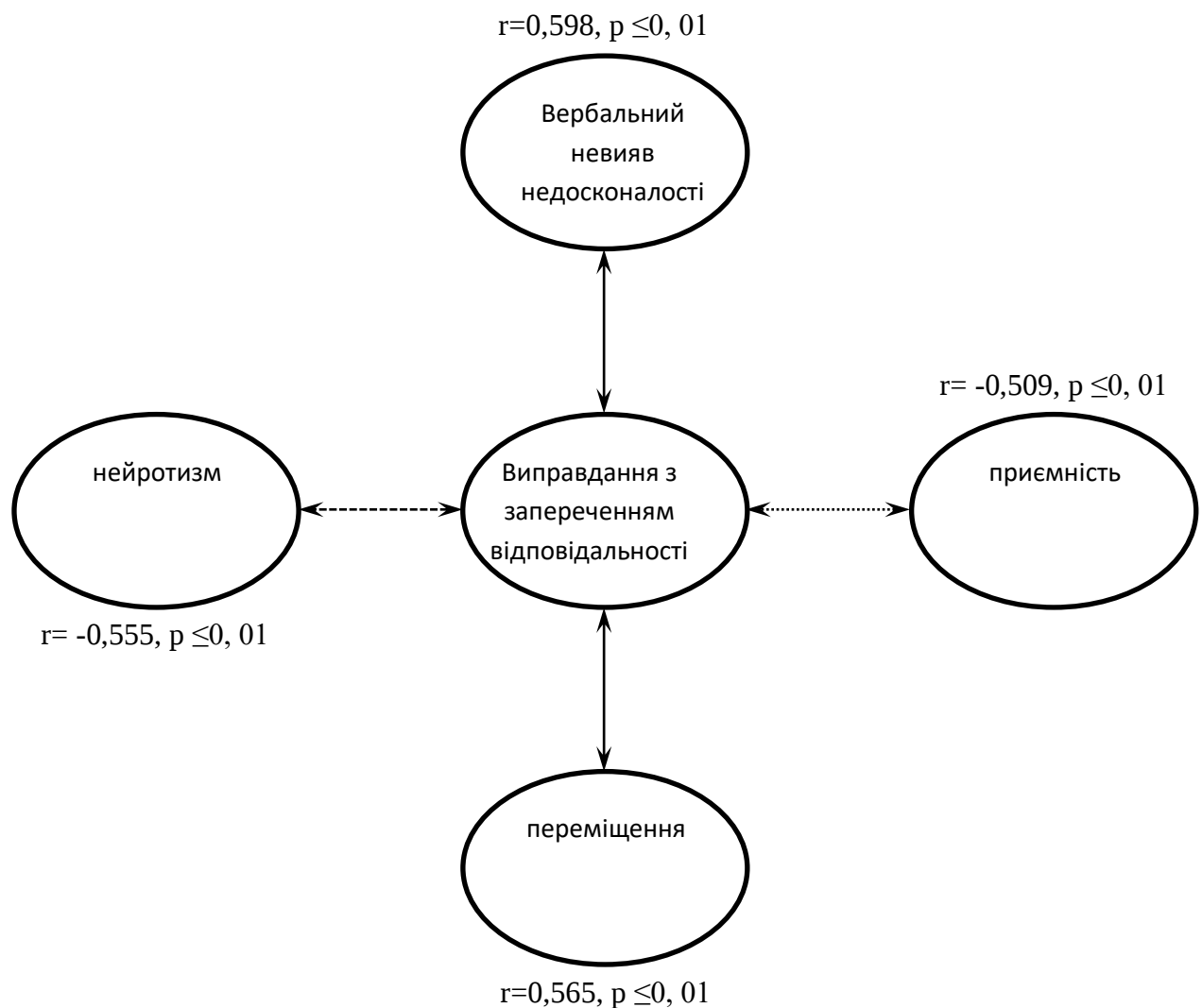


Рис. 3.14. Кореляційні зв'язки виправдання з запереченням відповідальності з шкалами самопрезентації

Зворотній кореляційний зв'язок захисної тактики виправдання з запереченням відповідальності із характеристикою особистості приємність ($r = -0,509$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше людина заперечує свою відповідальність, тим менше стає приємною, менш схильна бути добродушною, чуйною, ввічливою. Сприймається більше як людина з критичним ставленням, грубістю, різкістю та черствістю.

Зворотній кореляційний зв'язок захисної тактики виправдання з запереченням відповідальності з характеристикою особистості нейротизм ($r = -0,555$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше заперечення відповідальності тим менше прояв нейротизму, менше нервовості, дратливості, занепокоєння та тривожності. Людина поводить себе більш спокійно та витривало.

Прямий кореляційний зв'язок вибачення з запереченням відповідальності із вербальним невиявом недосконалості ($r = 0,598$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при збільшенні вербального вибачення та заперечення відповідальності теж збільшується прояв вербального невияву недосконалості.

Прямий кореляційний зв'язок виправдання із запереченням відповідальності з менш адаптивним механізмом захисту переміщення ($r = 0,565$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при підвищенні показників виправдання з запереченням відповідальності підвищується захист переміщення, коли індивід перенаправляє свої почуття до об'єкта на інший, який його заміняє.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок характеристики приємність з двома тактиками самопрезентації та двома механізмами захисту особистості, рис. 3.15.

Зворотній кореляційний зв'язок приємність з асертивною тактикою самопрезентації залякування ($r = -0,524$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більша приємність, тобто схильність індивіда бути добродушним, чуйним,

ввічливим, вибачаючим, тим менше застосовується тактика залякування, менше дії, які мають на меті спроектувати тотожність «актора» як когось, хто сильний і небезпечний.

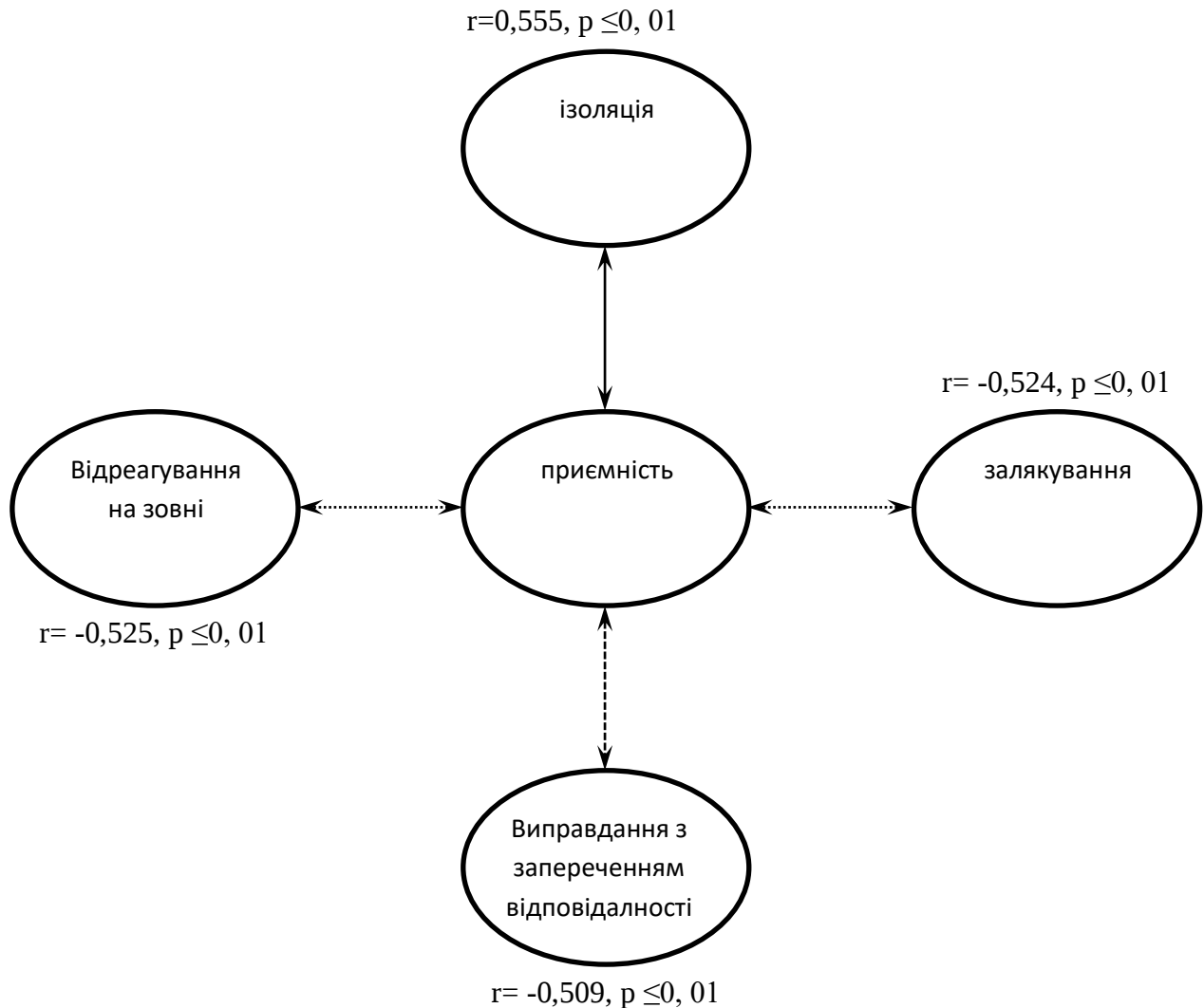


Рис. 3.15. Кореляційні зв'язки виправдання характеристикиприємність з двома тактиками самопрезентації та двома механізмами захисту особистості

Зворотній кореляційний зв'язок характеристикиприємність з неадаптивним механізмом захисту відреагування назовні ($r= -0,525, p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більшаприємність, тобто схильність бути добродушними, чуйними, ввічливими, вибачаючим, тим менше застосовується тактика відреагування назовні, яка характеризується

імпульсивністю, нестриманістю, невмінням себе контролювати та діяти без урахування наступних негативних наслідків.

Прямий кореляційний зв'язок характеристики особистості приємність з помірно ефективним типом захисту ізоляція ($r=0,555$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше приємність тим частіше застосовується тактика ізоляція, коли проявляється нездатність сприймати одночасно когнітивні й афективні компоненти реальності (досвіду).

Зворотній кореляційний зв'язок характеристики особистості приємність з захисним типом самопрезентації виправдання з запереченням відповідальності ($r= -0,509$, $p \leq 0,01$) свідчить про те, що чим більше приємність тим менше людина вербально виправдовується, заперечуючи свою відповідальність.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок характеристики сумлінність з трьома механізмами захисту особистості.

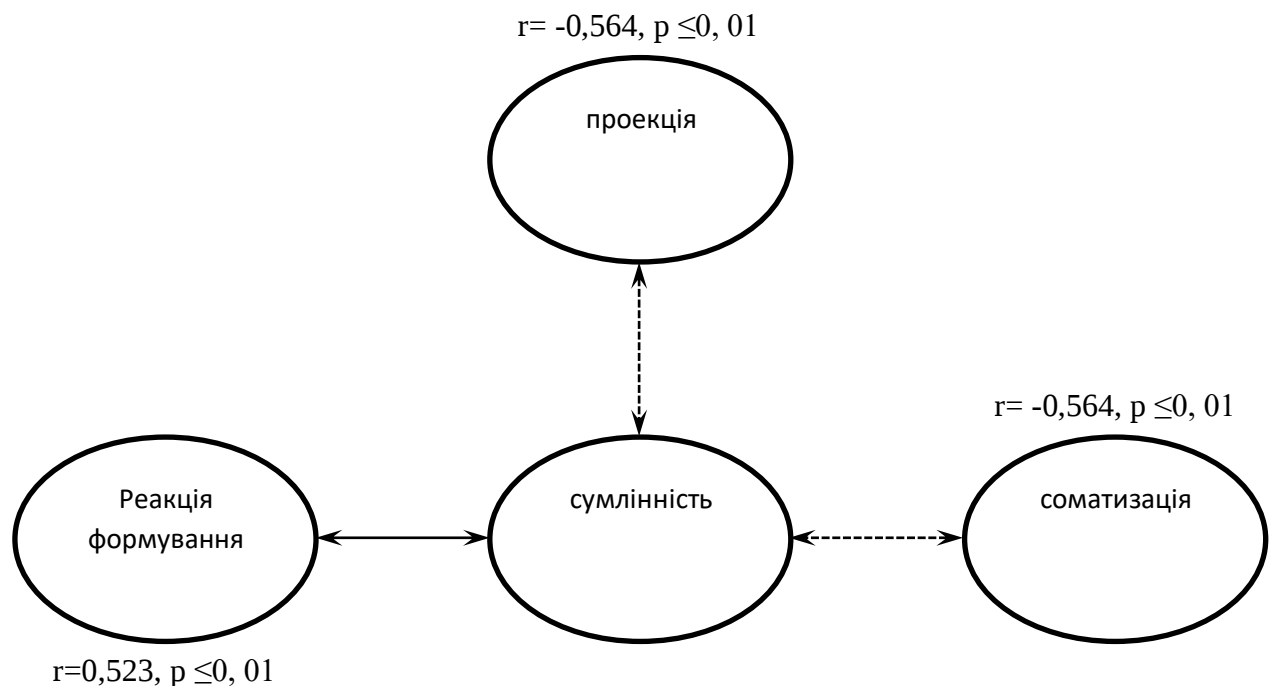


Рис. 3.16. Кореляційні зв'язки характеристики сумлінність з трьома механізмами захисту особистості

Зворотній кореляційний зв'язок характеристики сумлінність з неадаптивним типом психологічного захисту соматизація ($r = -0,564$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим надійніша людина, добре організована, обережна та з високим рівнем самодисципліни, тим менше спостерігається прояв фізичних симптомів у відповідь на психічні «обурення», менша захисна конверсія психічних похідних в тілесні симптоми.

Прямий кореляційний зв'язок характеристики сумлінність з помірно ефективним типом захисту – реакція формування ($r = 0,523$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим надійніша людина, добре організована, обережна та з високим рівнем самодисципліни, тим більше спостерігається поведінка від зворотного, підміна власних неприйнятних думок, почуттів, поведінки на діаметрально протилежні. Управління неприйнятними, інстинктивними імпульсами за допомогою вираження їх в контрастній формі.

Зворотній кореляційний зв'язок характеристики сумлінність з неадаптивним механізмом захисту проєкція ($r = -0,564$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим надійніша людина, добре організована, обережна та з високим рівнем самодисципліни тим менше спостерігається помилкове приписування власних неусвідомлених почуттів, імпульсів або думок іншим. Менше включає упередженість, підозрілість, перебільшення зовнішньої небезпеки, несправедливий вибір.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок характеристики нейротизм з двома тактиками самопрезентації та сімома механізмами захисту особистості, рис 3.17.

Зворотній кореляційний зв'язок характеристики нейротизм з неадаптивним психологічним типом захисту аутична фантазія ($r = -0,594$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при високому рівні нейротизму нервовість, дратівливість, тривожність, занепокоєння, спостерігається зменшення надлишкових постійних мрій (фантазій) замість людських відносин, дій або вирішення проблем.

Прямий кореляційний зв'язок характеристики нейротизм з ефективним типом захисту придушення ($r=0,536$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше проявляється нервовість, дратівливість та тривожність тим більше люди навмисно уникають думок про турботи, хвилювання, тривоги, хвилюючі проблеми, бажання, почуття або досвід.

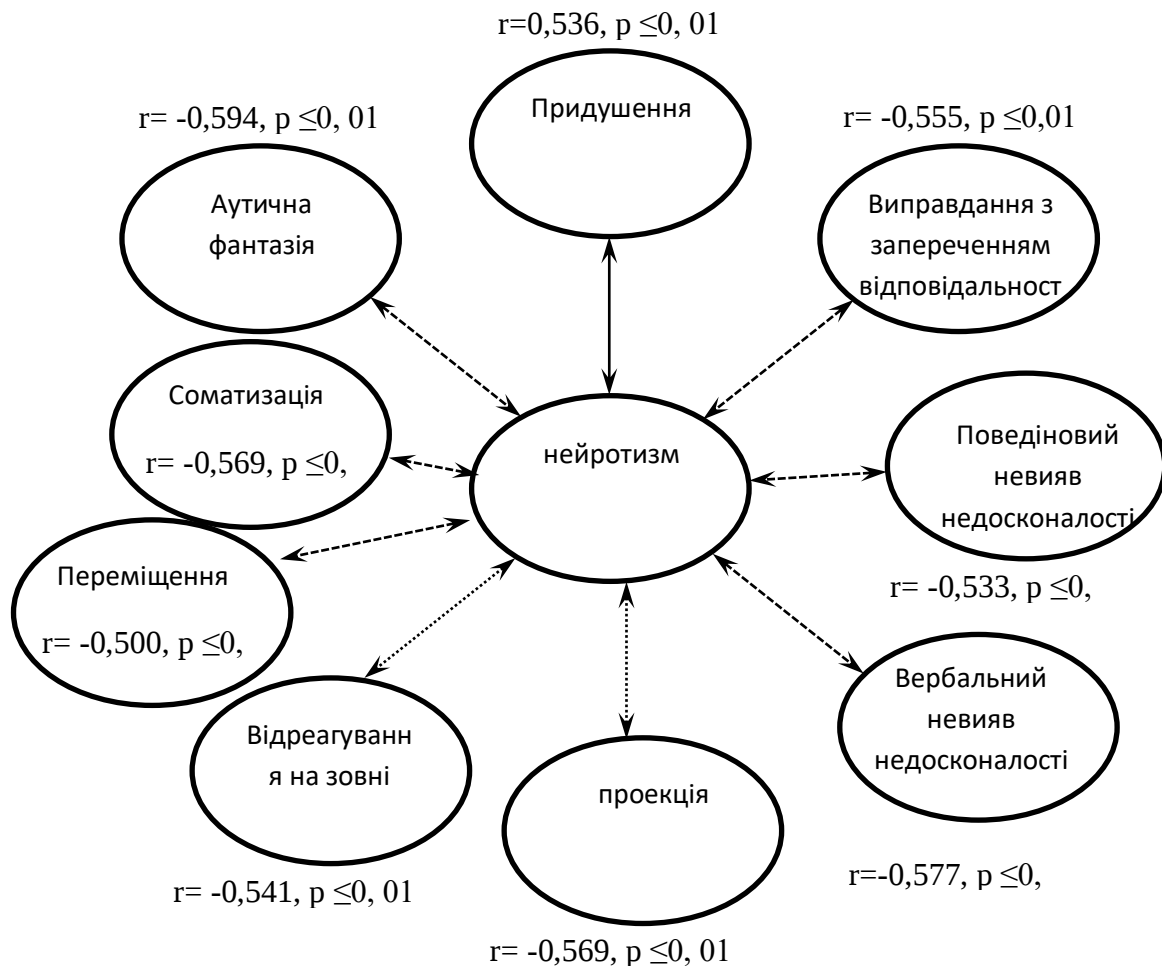


Рис. 3.17. Кореляційна плеяда зв'язків характеристики особистості нейротизм

Зворотній кореляційний зв'язок характеристики нейротизм з неадаптивним типом захисту проекція ($r=-0,569$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при високому рівні нейротизму (нервовість, дратівливість, тривожність, занепокоєння) спостерігається зменшення ексцентричної і шокуючої інших

поведінки під виглядом дотримання букви закону, що включає знецінення кого-небудь або чого-небудь.

Зворотній кореляційний зв'язок характеристики нейротизм з неадаптивним типом захисту відреагування назовні ($r = -0,541$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при високому рівні нейротизму, який проявляється як нервовість, дратівливість, тривожність, занепокоєння, спостерігається зменшення прямого поведінкового вираження неусвідомлених бажань та імпульсів, щоб уникнути усвідомлення супутніх афектів.

Зворотній кореляційний зв'язок характеристики нейротизм з менш адаптивним механізмом захисту переміщення ($r = -0,500$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при підвищенні показників нейротизм зменшується захист переміщення, коли індивід перенаправляє свої почуття до об'єкта на інший замітник.

Зворотній кореляційний зв'язок характеристики нейротизм з неадаптивним типом захисту соматизація ($r = -0,569$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при високому рівні нейротизму, який проявляється через нервовість, дратівливість, тривожність, занепокоєння, менше спостерігається прояв фізичних симптомів у відповідь на психічні «обурення». Захисна конверсія психічних похідних в тілесні симптоми.

Зворотній кореляційний зв'язок характеристики нейротизм з захисним типом самопрезентації виправдання із запереченням відповідальності ($r = -0,555$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше нейротизм тим менше людина вербально виправдовується, заперечуючи свою відповідальність.

Зворотній кореляційний зв'язок характеристики нейротизм з поведінковим невиявом недосконалості ($r = -0,533$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що при високому рівні нейротизму (нервовість, дратівливість, тривожність, занепокоєння) менше спостерігається поведінковий невияв недосконалості.

Зворотній кореляційний зв'язок характеристики нейротизм з вербальним невиявом недосконалості ($r = -0,577$, $p \leq 0,01$), свідчить про те,

що при високому рівні нейротизму (нервовість, дратівливість, тривожність, занепокоєння) не проявляється вербальний невияв недосконалості.

Кореляційний аналіз виявив зв'язки тактики самопрезентації - залякування, рис 3.18.

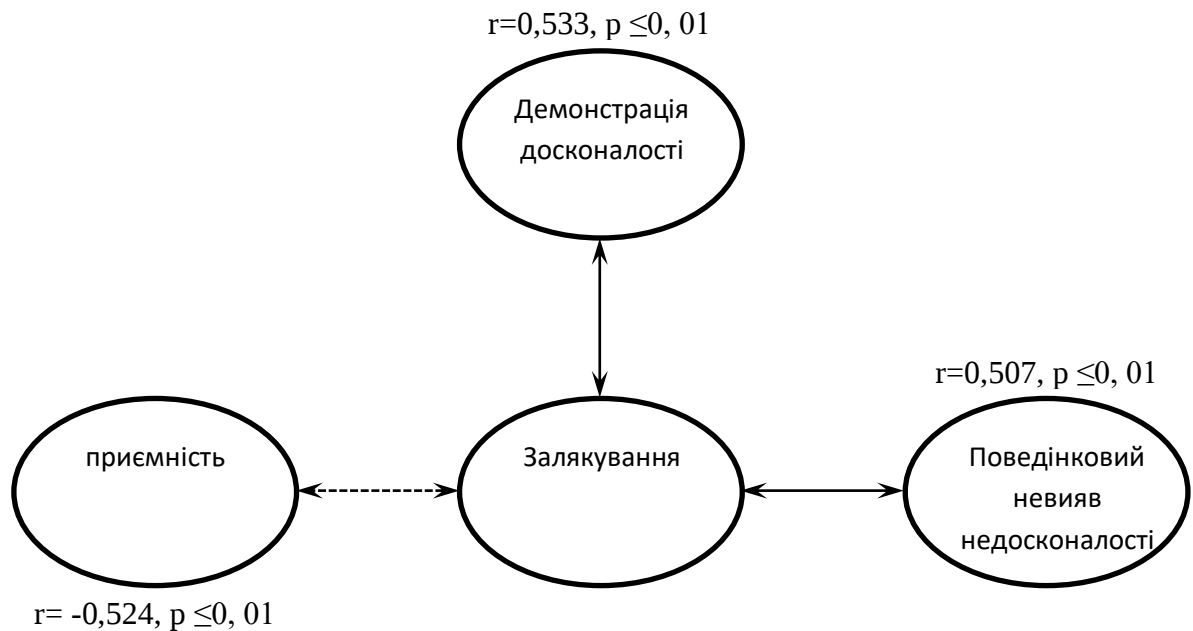


Рис. 3.18. Кореляційна плеяда зв'язків тактики самопрезентації залякування

Прямий кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації залякування з тактикою самопрезентації демонстрація досконалості ($r=0,533$, $p \leq 0, 01$), свідчить про те, що коли зростають дії, які мають на меті спроектувати тотожність «актора» як когось, хто сильний і небезпечний, то збільшується самопрезентація демонстрація досконалості.

Зворотній кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації «залякування» з «приємність» ($r= -0,524$, $p \leq 0, 01$), свідчить про те, що чим більше застосовується тактика залякування, тобто дії, які мають на меті спроектувати тотожність «актора» як когось, хто сильний і небезпечний тим менше він сприймається приємним, тобто не схильним бути добродушним, чуйним, ввічливим, вибачаючим.

Прямий кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації особистості залякування з тактикою самопрезентації – поведінковий невияв недосконалості ($r=0,507$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше застосовується тактика залякування, тим більше в поведінці спостерігається прояв поведінкового невияву недосконалості. Тобто суб'єкт здається більш компетентним, ніж є насправді, не може собі дозволити виглядати нерозумно в присутності інших людей.

Кореляційний аналіз виявив зв'язки тактики самопрезентації особистості – демонстрація досконалості, рис 3.19.



Рис. 3.19. Кореляційна плеяда зв'язків тактики самопрезентації особистості демонстрація досконалості

Прямий кореляційний зв'язок самопрезентації особистості демонстрація досконалості з помірно ефективним типом захисту знецінення ($r=0,506$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше невербальна демонстрація досконалості, тим більше привласнення негативних чи нижчих рис іншим.

Прямий кореляційний зв'язок самопрезентації особистості демонстрація досконалості з асертивним типом захисту залякування ($r=0,533$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше поведінкова демонстрація досконалості, тим більше застосовується тактика залякування, тобто дії, які мають на меті спроектувати тотожність «актора» як когось, хто сильний і небезпечний.

При кореляційному аналізі виявився взаємозв'язок захисного стилю дисоціація з одним типом самопрезентації особистості, рис 3.20.

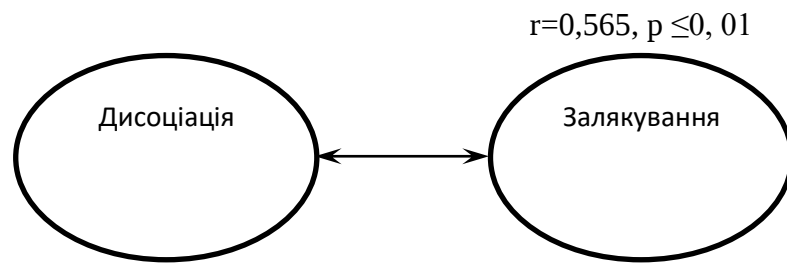


Рис. 3.20. Кореляційний взаємозв'язок захисного стилю дисоціація з самопрезентацією особистості залякування

Прямий кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації залякування з помірно ефективним стилем захисту дисоціація ($r=0,565, p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт використовує для самопрезентації залякування, тим більше нормально функціонуючі думки, почуття, сприйняття чи спогади, виключаються.

Виявлені кореляційні взаємозв'язки стилю захисту ізоляція представлені на рис. 3.21.

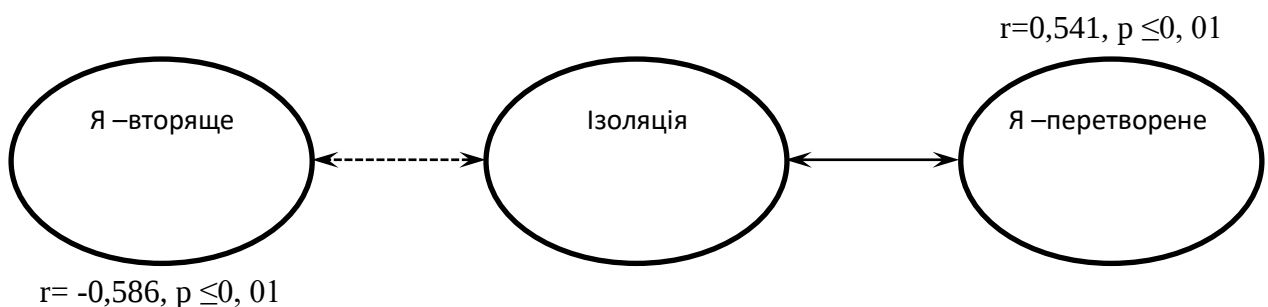


Рис. 3.21. Кореляційні взаємозв'язки стилю захисту ізоляція

Прямий кореляційний зв'язок помірно ефективного стилю захисту ізоляція з полімодальною характеристикою Я-перетворене ($r=0,541, p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше індивід розділяє когнітивне та емоційне у своєму розумі, тим більше виявляється ототожнення з актуальними або новими значеннями об'єктів і інших людей, прийнятті соціальних ролей, почуттях приналежності і пов'язаності з об'єктами світу й іншими людьми.

Зворотній кореляційний зв'язок помірно ефективного стилю захисту ізоляція з полімодальною характеристикою Я–вторяще ($r = -0,586$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше індивід розділяє когнітивне та емоційне у своєму розумі, тим менше відображається Я–вторяще, як похідне від зовнішніх впливів, яке реагує на зовнішні впливи у формі суб'єктивних вражень і почуттів. Менше виявляється схильність до впливів прийнятих соціальних ролей на самосприйняття, відношення до себе як до іншого під час виконання знов-таки соціальних ролей, менше відмови від авторського «Я» на користь зовнішніх вражень і подій.

Виявлені кореляційні взаємозв'язки стилю захисту придушення представлені на рис. 3.22.



Рис. 3.22. Кореляційні взаємозв'язки стилю захисту придушення

Прямий кореляційний зв'язок ефективного стилю захисту придушення з асертивним типом самопрезентації підлецування ($r = 0,554$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше бажання отримати користь, навмисне уникнення думок про турботи, хвилювання, тривоги, хвилюючі проблеми, бажання, тим більше суб'єкт, проявляє дії задля виклику симпатії до нього у оточуючих таким чином, щоб він міг отримати користь від них.

Прямий кореляційний зв'язок ефективного стилю захисту придушення та Я-перетворене ($r = 0,553$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше люди навмисно уникають думок про турботи, хвилювання, тривоги, хвилюючі

проблеми, бажання, почуття або досвід, тим більше виявляється ототожнення з актуальними або новими значеннями об'єктів і інших людей, прийнятті соціальних ролей, почуттями приналежності і пов'язаності з об'єктами світу й іншими людьми.

Зворотній кореляційний зв'язок помірно ефективного захисного стилю переміщення з Я–авторське ($r=-0,524$, $p \leq 0,01$), рис. 3.23, свідчить про те, що чим більше індивід перенаправляє свої почуття до об'єкта на інший замітник, тим менше «Я» суб'єкта як самостійна інстанція, в сенсі її відносної незалежності від зовнішніх впливів, як персональна ідентичність.

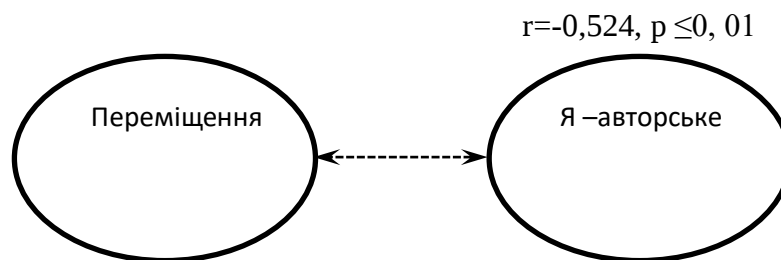


Рис. 3.23. Кореляційний взаємозв'язок стилю захисту переміщення

Виявлені кореляційні взаємозв'язки стилю захисту соматизація представлені на рис. 3.24.

Зворотній кореляційний зв'язок стилю захисту соматизація з захисним типом самопрезентації вибачення ($r= -0,505$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більша соматизація прояву фізичних симптомів у відповідь на психічні «обурення», тим менше визнання відповідальності за будь-які образи, шкоду, завдані іншим, або за негативні вчинки, вираження розкаяння і провини.

Зворотній кореляційний зв'язок стилю захисту соматизація з нейротизм ($r= -0,569$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше соматизація тим менше прояв невротизму.

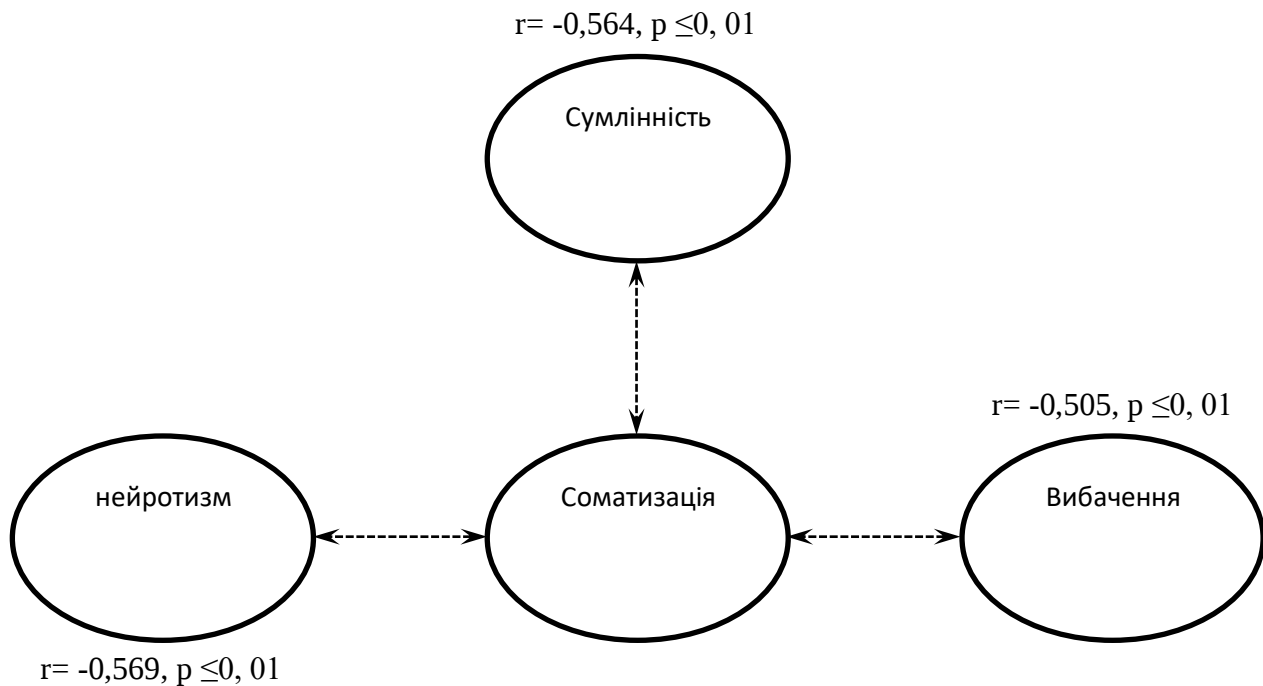


Рис. 3.24. Кореляційна плеяда взаємозв'язок стилю захисту соматизація

Зворотній кореляційний зв'язок стилю захисту соматизація з захисним типом самопрезентації сумлінність ($r = -0,564, p \leq 0, 01$), свідчить про те, що чим більше соматизація, як прояв фізичних симптомів у відповідь на психічні «обурення», тим менше надійніша людина, менше організована, обережна та з не високим рівнем самодисципліни.

3.3.3. Аналіз кореляцій інфантильної складової особистості в групі «американці»

Виявлені кореляційні взаємозв'язки стилю захисту сублімація представлені на рис. 3.25.

Прямий кореляційний зв'язок ефективного захисного типу сублімація з нейротизмом ($r = 0,510, p \leq 0, 01$), свідчить про те, що чим більше сублімація, тобто почуття проявлені, модифіковані і спрямовані на значиму особистість

або мету і при цьому досягається задоволення, тим більше прояв нейротизму, коли спостерігається нервовість тривожність, занепокоєння.

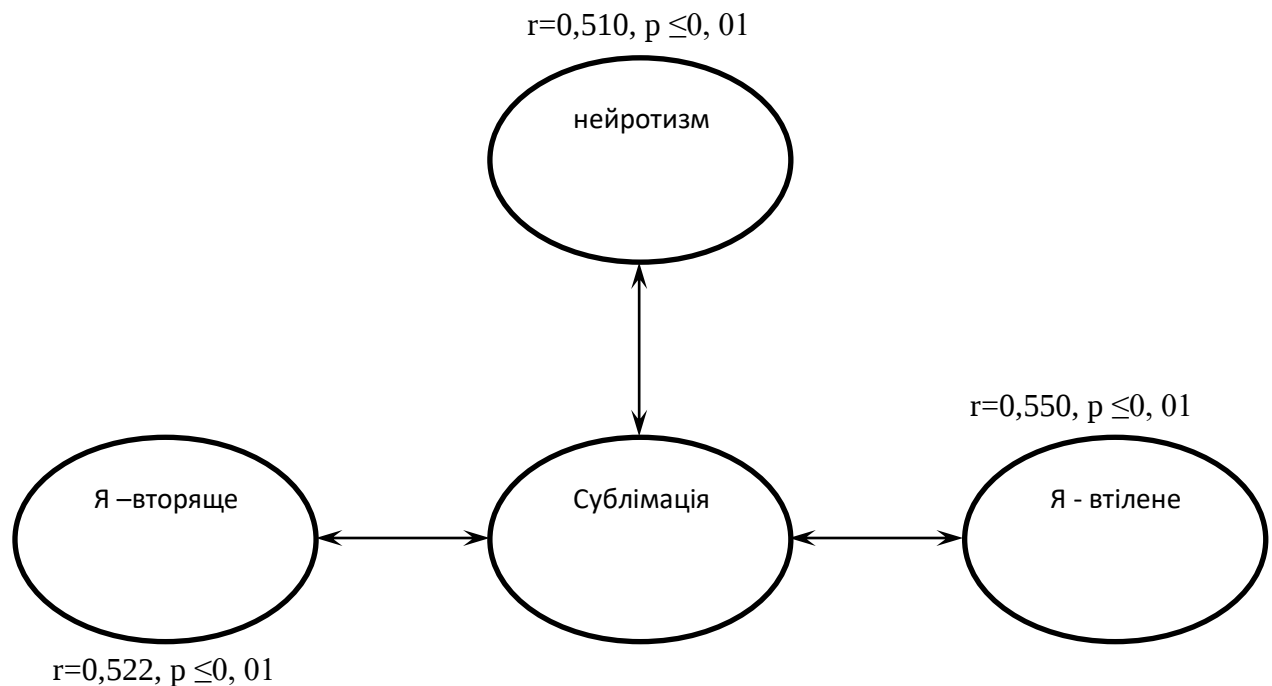


Рис. 3.25. Кореляційна плеяда взаємозв'язок стилю захисту сублімація

Прямий кореляційний зв'язок ефективного захисного типу сублімація з Я–втілене ($r=0,550, p \leq 0, 01$), свідчить про те, що сублімація, тобто почуття проявлені, модифіковані і спрямовані на значиму особистість або мету і при якому досягається задоволення, тим більше прояв Я–втілене. Я-втілене – продовження авторського «Я» в формах його вкладів в людей, предмети, речі зовнішнього світу, в живу і неживу природу. Виявляється в продуктах самоздійснення авторського «Я», особистісних вкладах, в трансформаціях об'єкта (іншого суб'єкта) в результаті його підпорядкування авторському «Я».

Прямий кореляційний зв'язок ефективного захисного типу сублімація з Я–вторяще ($r=0,522, p \leq 0, 01$), свідчить про те, що чим більше сублімація, тобто почуття проявлені, модифіковані і спрямовані на значиму особистість

або мету і при цьому досягається задоволення, тим більше характерно прояв соціальної ідентичності, схильності до впливів прийнятих соціальних ролей на самосприйняття, відношення до себе як до іншого під час виконання знов-таки соціальних ролей.

Прямий кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації приклад для наслідування (рис. 3.26) з характеристикою особистості приємність ($r=0,507$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт презентує себе як приклад для наслідування тим приємніші якості він демонструє. Тобто чим більше суб'єкт демонструє моральну поведінку, яка викликає повагу у інших, тим більше стає приємним добродушними, чуйним, ввічливим та вибачаючим.



Рис. 3.26. Кореляційний взаємозв'язок самопрезентації прикладу для наслідування

Прямий кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації приклад для наслідування з характеристикою особистості сумлінність ($r=0,544$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт презентує себе як приклад для наслідування, тим сумлінніші якості він демонструє. Тобто, чим більше суб'єкт демонструє моральну і привабливу поведінку, яка викликає повагу у інших, тим надійніший суб'єкт, добре організований та з високим рівнем самодисципліни.

Кореляційні взаємозв'язки самопрезентації демонстрація досконалості представлені на рис. 3.27.



Рис. 3.27. Кореляційний взаємозв'язок самопрезентації демонстрація досконалості

Зворотній кореляційний зв'язок тактики самопрезентації за Хьюїтом демонстрація досконалості з тактикою самопрезентації негативна оцінка інших ($r = -0,544, p \leq 0, 01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт прагне до представлення своєї «досконалості», або уникає розкриття будь-якого з компонентів «недосконалості», тим менше застосовується самопрезентація негативна оцінка інших, поведінка, призначена для пред'явлення або висловлювання негативних оцінок на адресу інших людей або груп, з якими «актор» їх просто пов'язує.

Зворотній кореляційний зв'язок тактики самопрезентації за Хьюїтом демонстрація досконалості з захисним стилем дисоціація ($r = -0,516, p \leq 0, 01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт прагне до представлення своєї «досконалості» або уникає розкриття будь-якого з компонентів "недосконалості" тим менше застосовується дисоціація - широкий спектр переживань від легкої відстороненості від найближчого оточення до більш жорсткої відстороненості від фізичних та емоційних переживань. Але це тільки відсторонення від реальності, а не втрата реальності, як у психозі.

Прямий кореляційний зв'язок характеристики відкритість (рис. 3.28) з захисним механізмом придушення ($r = 0,499, p \leq 0, 01$), свідчить про те, що чим більше в характері суб'єкта виявляється оригінальність і творчість, допитливість, коли приваблює все нове, тим більше застосовується адаптивний захисний тип придушення. Коли суб'єкт навмисно уникає думок

про тривожні та хвилюючі проблеми, бажання, почуття або досвід. Свідоме чи напівсвідоме рішення відкласти розгляд або усвідомлення імпульсів або конфліктів. Здатність тримати всі компоненти і конфлікти в розумі, але відкласти дію, афективну відповідь або занепокоєння.



Рис. 3.28. Кореляційний взаємозв'язок якості особистості відкритість

Зворотній кореляційний зв'язок характеристики відкритість з захисним механізмом проекція ($r = -0,524, p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше в характері суб'єкта виявляється оригінальність і творчість, допитливість, коли приваблює все нове, тим менше застосовується неадаптивний стиль захисту проекція. Менше проявляється характерна поведінка для цього типу захисту: ексцентричне і шокує інших, під виглядом дотримання букви закону, що включає знецінення кого-небудь або чого-небудь.

Кореляційний аналіз виявив зв'язок характеристики сумлінність з двома тактиками самопрезентації особистості та одним механізмом захисту особистості, рис. 3.29.

Прямий кореляційний зв'язок характеристики сумлінність з захисною тактикою самопрезентації особистості вибачення ($r = 0,507, p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим надійніша людина, добре організована, обережна та з високим рівнем самодисципліни, тим більше спостерігається захисна поведінка вибачення: визнання відповідальності за будь-які образи, шкоду, завдані іншим, або за негативні вчинки, вираження розкаяння і провини.

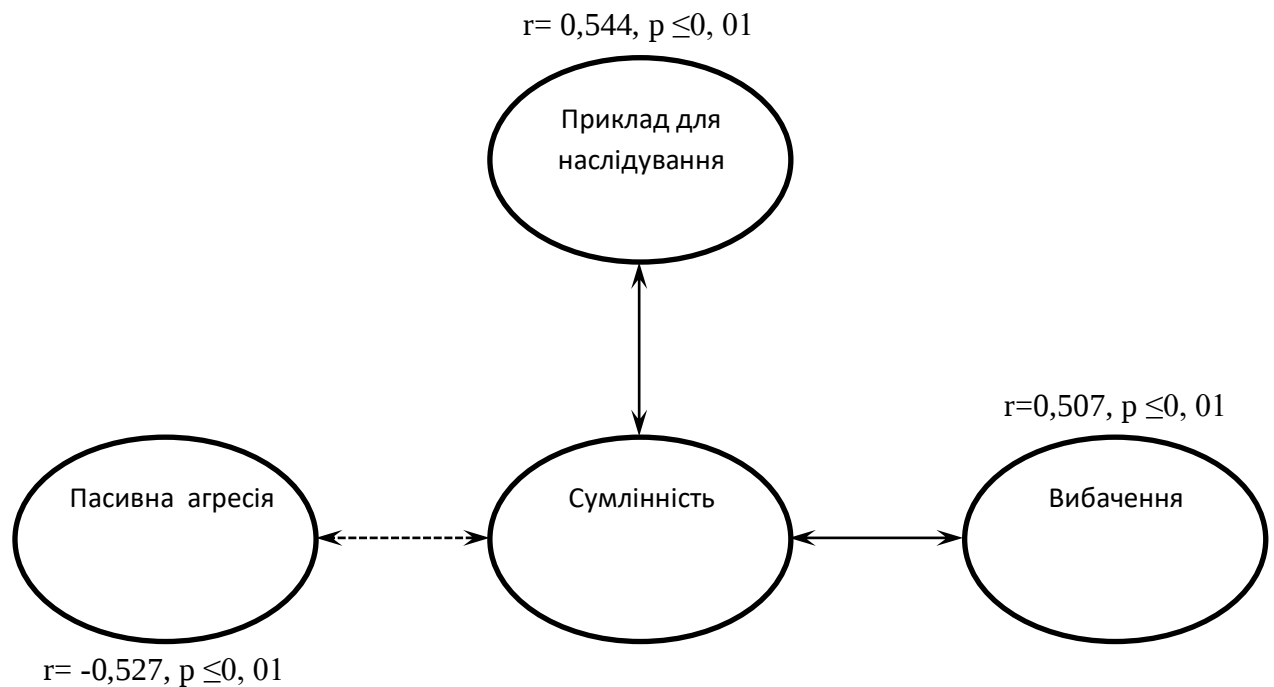


Рис. 3.29. Кореляційні взаємозв'язки якості особистості сумлінність

Зворотній кореляційний зв'язок характеристики сумлінність з неадаптивним механізмом захисту пасивна агресія ($r = -0,527, p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим надійніша людина, добре організована, обережна та з високим рівнем самодисципліни, тим менше спостерігається непрямий і ненаполегливий вираз агресії по відношенню до інших.

Прямий кореляційний зв'язок характеристики сумлінність з асертивною тактикою самопрезентації особистості приклад для наслідування ($r = 0,544, p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим надійніша людина, добре організована, обережна та з високим рівнем самодисципліни, тим більше спостерігається поведінка, пред'явлена «актором» як високоморальна та цілісна, яка має привабливість. Використовуючи цю тактику, «актор» може викликати повагу, наслідування або захоплення у інших.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації негативна оцінка інших (рис. 3.30) з захисним типом заперечення ($r = 0,595, p \leq 0,01$), свідчить про те, що, чим більше суб'єкт застосовує в самопрезентації

негативну оцінку інших, поведінку, призначену для пред'явлення або висловлювання негативних оцінок на адресу інших людей або груп, з якими «актор» їх просто пов'язує, тим більше застосовується захисний механізм заперечення, в якому людина стикається з фактом, який занадто незручно сприймати і тому вона його відкидає, наполягаючи, що це неправда, незважаючи на те, що це може бути обґрунтоване доказами.



Рис. 3.30. Кореляційні взаємозв'язки тактики самопрезентації негативна оцінка інших

Зворотній кореляційний зв'язок тактики самопрезентації негативна оцінка інших з тактикою самопрезентації демонстрація досконалості за Хьюїтом ($r = -0,544, p \leq 0,01$), свідчить про те, чим більше суб'єкт застосовує в самопрезентації негативну оцінку інших, поведінку, призначену для пред'явлення або висловлювання негативних оцінок на адресу інших людей або груп, з якими «актор» їх просто пов'язує, тим менше прагне до представлення своєї «досконалості».

Зворотній кореляційний зв'язок тактики самопрезентації поведінковий невияв не досконалості (рис. 3.31), за Хьюїтом з полімодальним Я-вторяще ($r = -0,664, p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше в поведінці прояв поведінкового невияву недосконалості, тобто коли здається суб'єкт більш компетентним, ніж є насправді, не може собі дозволити виглядати нерозумно в присутності інших людей, то, відповідно, менше відображається Я–

вторяще, як похідне від зовнішніх впливів, яке реагує на зовнішні впливи в формі суб'єктивних вражень і почуттів.

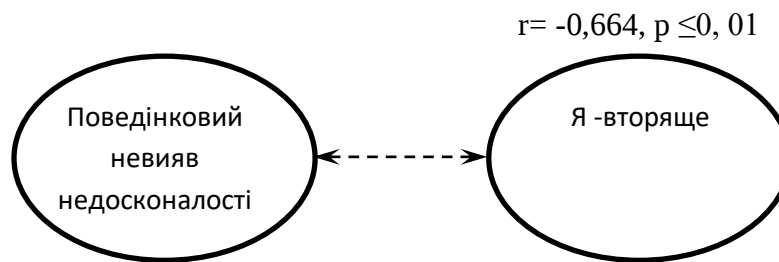


Рис. 3.31. Кореляційний взаємозв'язок тактики самопрезентації поведінковий невияв не досконалості

Менше виявляється схильність впливам прийнятих соціальних ролей на самосприйняття, відношення до себе як до іншого під час виконання знов-таки соціальних ролей, менше відмови від авторського «Я» на користь зовнішніх вражень і подій.

Виявлений прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації перешкоджання самому собі з захисним типом відреагування на зовні ($r=0,545, p \leq 0,01$), рис. 3.32.

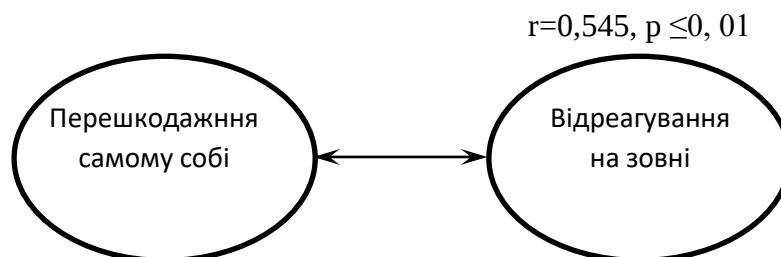


Рис. 3.32 Кореляційний взаємозв'язок тактики самопрезентації перешкоджання самому собі

Це свідчить про те, що чим більше створюються перешкоди для того, щоб бути успішним, з наміром запобігти спостерігачів від характерних висновків щодо недоліків суб'єкта, тим більше спостерігається імпульсивність, нестриманість, невміння себе контролювати, дія без

урахування наступних негативних наслідків, пряме поведінкове вираження неусвідомлених бажань та імпульсів, щоб уникнути усвідомлення супутніх афектів.

Виявлений прямий кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації благаання – пасивна агресія ($r=0,578$, $p \leq 0,01$), рис. 3.33.

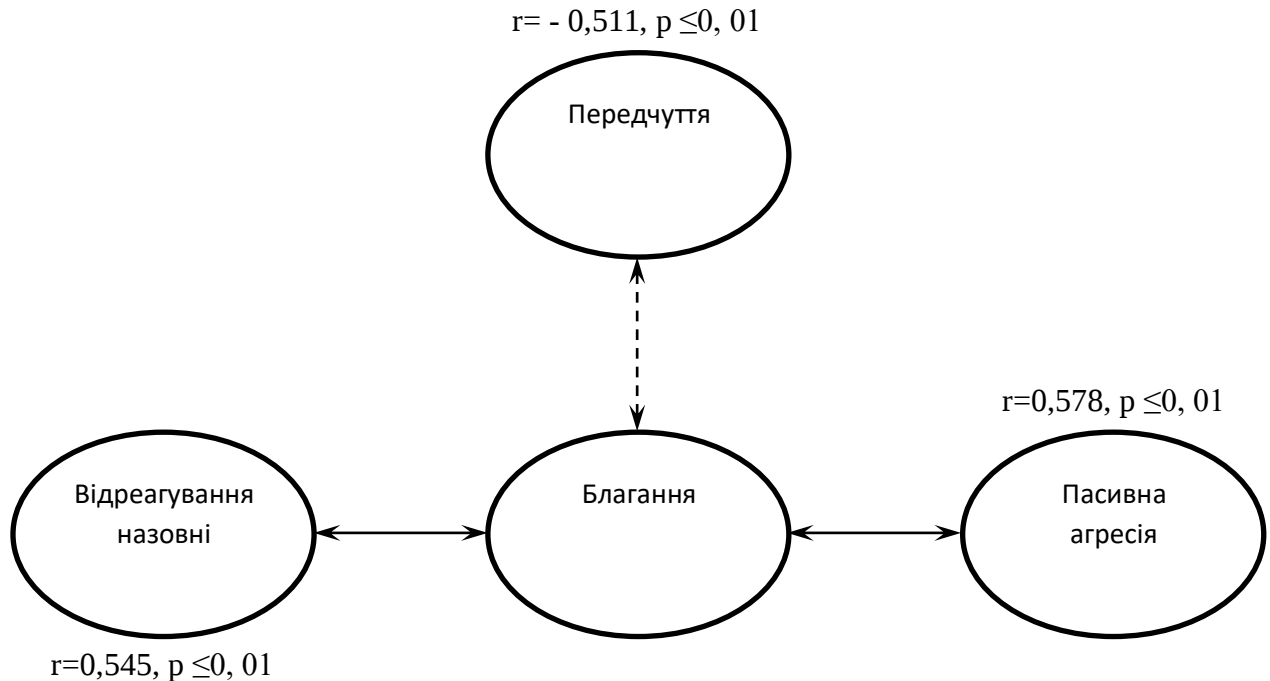


Рис. 3.33 Кореляційний взаємозв'язок тактики самопрезентації благаання

Це свідчить про те, що чим більше суб'єкт проектує себе як слабкого і показує залежність, щоб просити допомогу у цільовій персоні, тим більше проявляється захисний стиль пасивна агресія, непряме і ненаполегливе вираження агресії у відношенні до інших.

Прямий кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації благаання з відреагування назовні ($r=0,545$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт проектує себе як слабкого і показує залежність, щоб просити допомогу у цільовій персоні, тим більше неадаптивний захисний стиль

відреагування назовні який характеризується імпульсивністю, нестриманістю, невмінням себе контролювати та діяти без урахування наступних негативних наслідків.

Зворотній кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації благоання з захисним стилем передбачення ($r = -0,511$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт проектує себе як слабкого і показує залежність, щоб просити допомогу у цільової персони тим менше прояв мислення, що передбачає, дозволяє розпізнавати та готуватися до складних викликів.

3.3.4. Аналіз кореляцій інфантильної складової особистості в групі «українці»

Було виявлено зв'язок між тактикою самопрезентації перебільшення своїх досягнень з 4 стилями захисту, рис. 3.34.

Прямий кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації перебільшення своїх досягнень з неадаптивним стилем захисту проекція ($r = 0,502$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт переконує інших, що результати його поведінки більш позитивні, ніж вони можуть бути визначені в дійсності, тим більше виявляється помилкове приписування власних неусвідомлених почуттів, імпульсів або думок іншим.

Прямий кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації перебільшення своїх досягнень з стилем захисту пасивна агресія – ($r = 0,504$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт переконує інших, що результати його поведінки більш позитивні, ніж вони можуть бути визначені в дійсності тим більше проявляється захисний стиль пасивна агресія, непрямий і ненаполегливий прояв агресії у відношенні до інших.

Прямий кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації перебільшення своїх досягнень з неадаптивним стилем захисту споживання

($r=0,551$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт переконує інших, що результати його поведінки більш позитивні, ніж вони можуть бути визначені в дійсності, тим більше суб'єкт починає споживати їжі, палити, пити алкогольні напої.

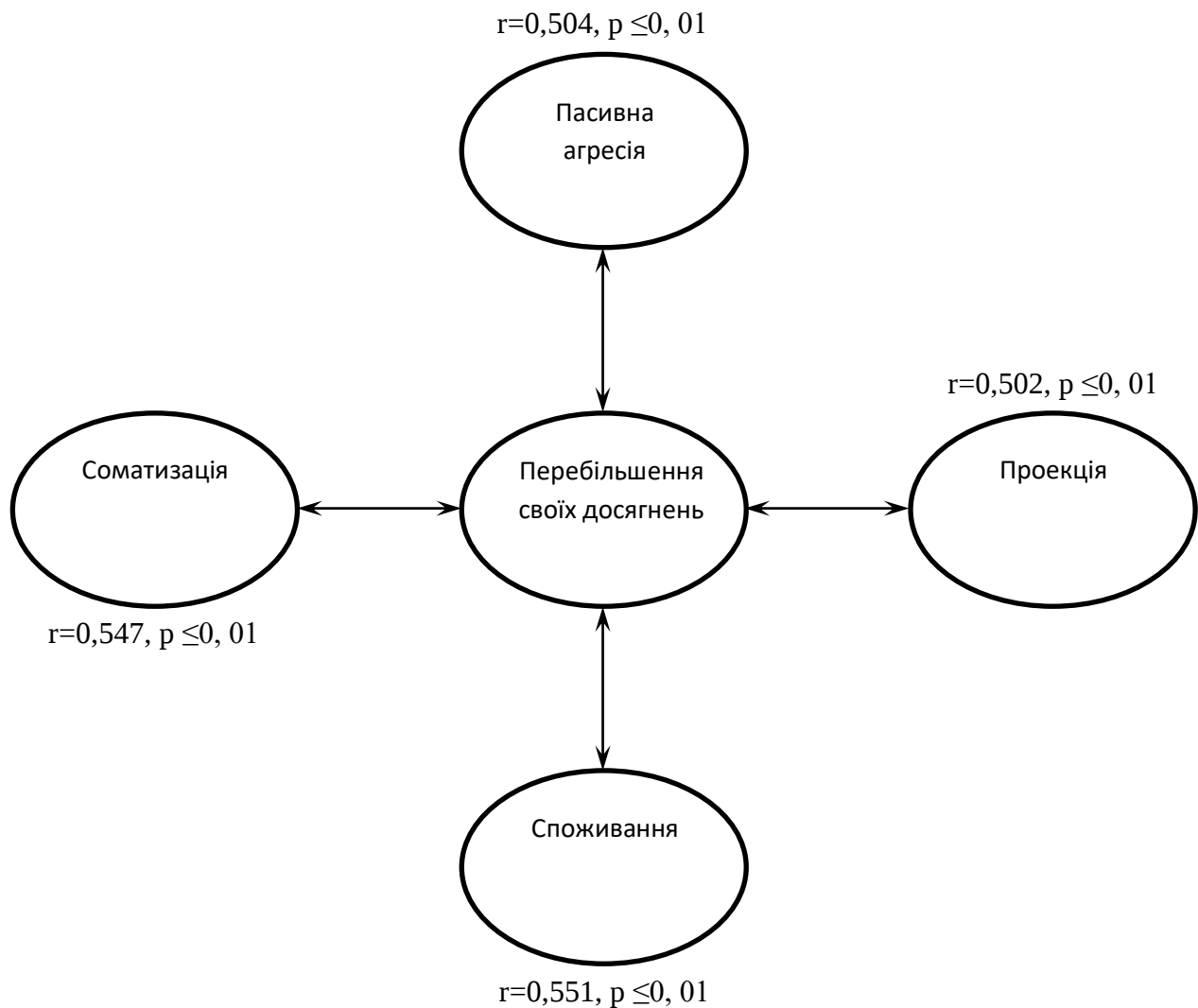


Рис. 3.34. Кореляційні взаємозв'язки тактики самопрезентації перебільшення своїх досягнень

Прямий кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації перебільшення своїх досягнень з неадаптивним стилем захисту соматизація ($r=0,547$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт переконує інших, що результати його поведінки більш позитивні, ніж вони можуть бути

визначені в дійсності, тим більше проявляється захисний стиль соматизація, коли психологічні проблеми перетворюються на фізичні симптоми.

Прямий кореляційний зв'язок захисної тактики самопрезентації виправдання з прийняттям відповідальності (рис. 3.35) з неадаптивним стилем захисту проекція ($r=0,531, p \leq 0, 01$), свідчить про те, що чим більше забезпечення позбавляючих причин для пояснення негативної поведінки як виправданої, і прийняття відповідальності за неї, тим більше помилкове приписування власних неусвідомлених почуттів, імпульсів або думок іншим.

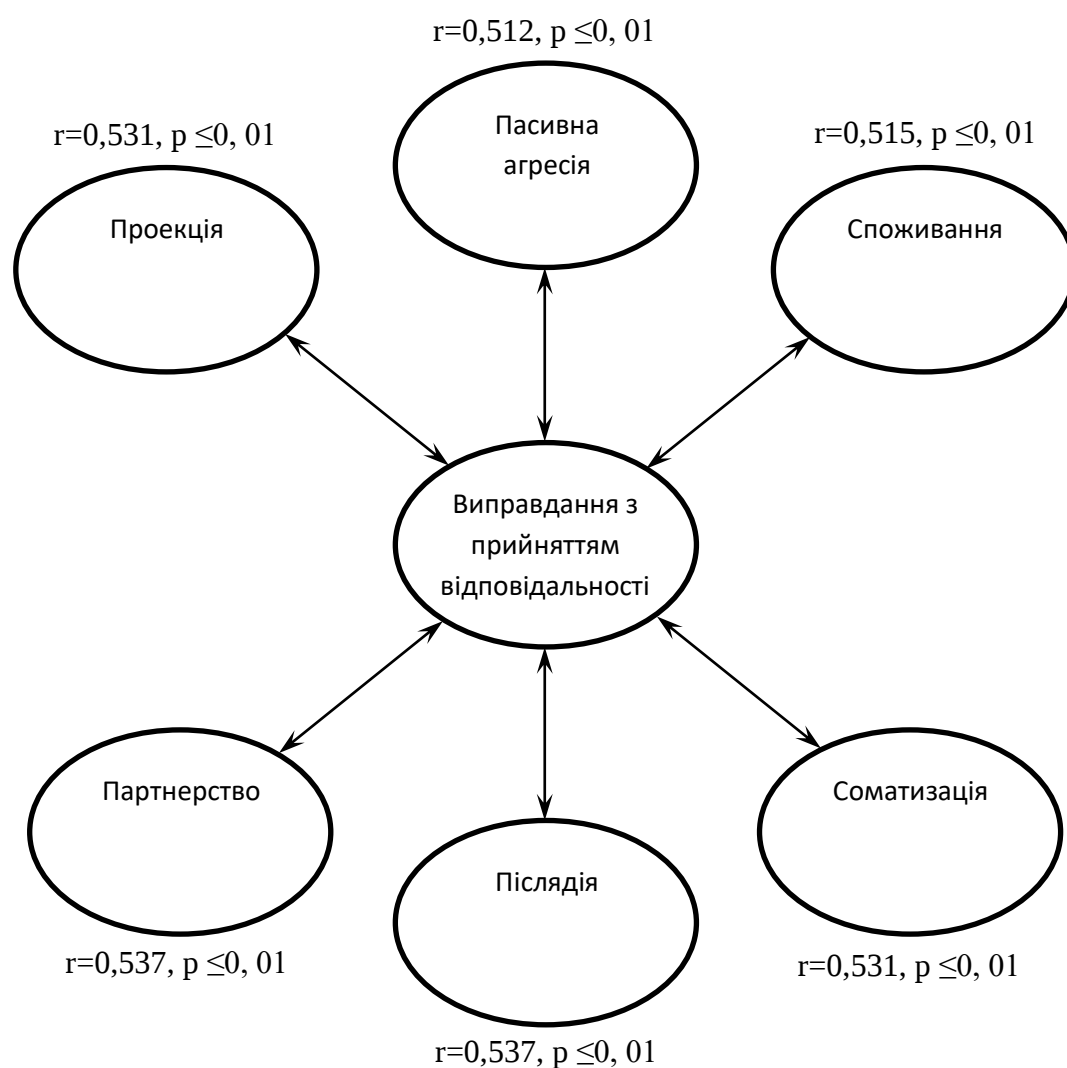


Рис. 3.35. Кореляційна плеяда взаємозв'язків тактики самопрезентації виправдання з прийняттям відповідальності

Прямий кореляційний зв'язок захисної тактики самопрезентації виправдання з прийняттям відповідальності з неадаптивним стилем захисту пасивна агресія ($r=0,512$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше забезпечення позбавляючих причин для пояснення негативної поведінки як виправданої, і прийняття відповідальності за неї, тим більше проявляється захисний стиль пасивна агресія, непрямий і ненаполегливий вираз агресії у відношенні інших.

Прямий кореляційний зв'язок захисної тактики самопрезентації виправдання з прийняттям відповідальності з неадаптивним стилем захисту споживання ($r=0,515$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше забезпечення позбавляючих причин для пояснення негативної поведінки як виправданої, і прийняття відповідальності за неї, тим більше суб'єкт починає споживати їжі, палити, пити алкогольні напої.

Прямий кореляційний зв'язок захисної тактики самопрезентації виправдання з прийняттям відповідальності з неадаптивним стилем захисту соматизація ($r=0,531$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше забезпечення позбавляючих причин для пояснення негативної поведінки як виправданої, і прийняття відповідальності за неї, тим частіше проявляється захисний стиль соматизація, коли психологічні проблеми перетворюються на фізичні симптоми.

Прямий кореляційний зв'язок захисної тактики самопрезентації виправдання з прийняттям відповідальності з адаптивним стилем захисту післядія ($r=0,537$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше забезпечення позбавляючих причин для пояснення негативної поведінки як виправданої, і прийняття відповідальності за неї, тим більше захисний стиль післядія – дія протягом часу, або виникає після того, як дія стимулу припинилося.

Прямий кореляційний зв'язок захисної тактики самопрезентації виправдання з прийняттям відповідальності з адаптивним стилем захисту партнерство ($r=0,537$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше забезпечення

позбавляючих причин для пояснення негативної поведінки як виправданої, і прийняття відповідальності за неї, тим більше бажання мати особисті стосунки з іншими людьми, що виявляється у позиві до створення дружби та прихильності й вступу в організації та насолоді соціальними зустрічами.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації негативна оцінка інших (рис. 3.36) з неадаптивним захисним стилем проєкція ($r=0,564$, $p \leq 0,01$).

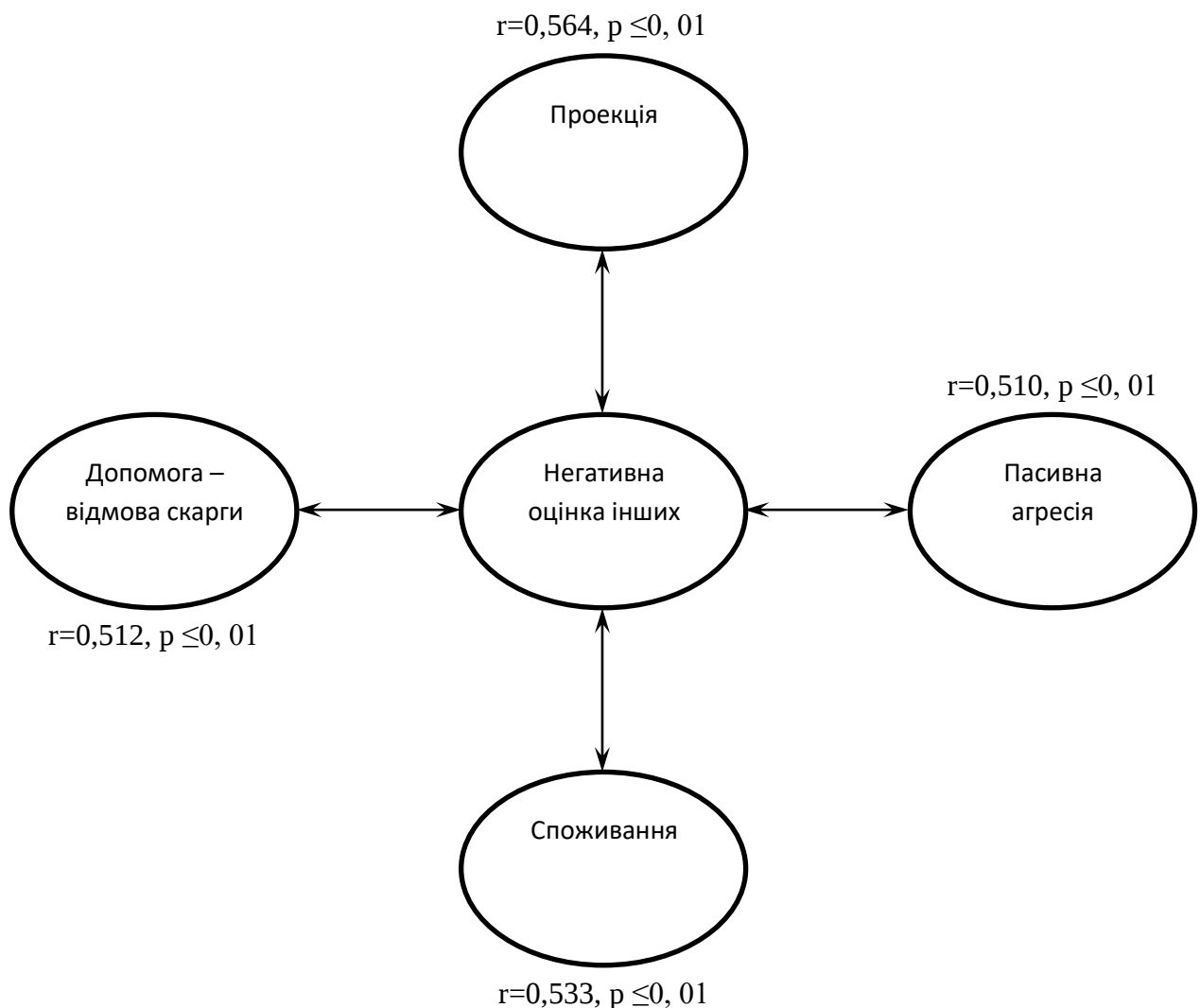


Рис. 3.36 Кореляційна плеяда взаємозв'язків тактики самопрезентації негативна оцінка інших

Це свідчить про те, що чим більше суб'єкт застосовує в самопрезентації негативну оцінку інших, поведінку, призначену для пред'явлення або висловлювання негативних оцінок на адресу інших людей

або груп, з якими «актор» їх просто пов'язує, тим більше виявляється помилкове приписування власних неусвідомлених почуттів, імпульсів або думок іншим.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації негативна оцінка інших з неадаптивним захисним стилем пасивна агресія ($r=0,510$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт застосовує в самопрезентації негативну оцінку інших, поведінку, призначену для пред'явлення або висловлювання негативних оцінок на адресу інших людей або груп, з якими «актор» їх просто пов'язує, тим більше захисний стиль пасивна агресія, непрямий і ненаполегливий прояв агресії у відношенні до інших.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації негативна оцінка інших з неадаптивним захисним стилем споживання ($r=0,533$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт застосовує в самопрезентації негативну оцінку інших, поведінку, призначену для пред'явлення або висловлювання негативних оцінок на адресу інших людей або груп, з якими «актор» їх просто пов'язує, тим більше суб'єкт починає споживати їжі, палити, пити алкогольні напої.

Прямий кореляційний зв'язок тактики самопрезентації негативна оцінка інших з неадаптивним захисним стилем допомога–відмова скарги (іпохондрія) ($r=0,512$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт застосовує в самопрезентації негативну оцінку інших, поведінку, призначену для пред'явлення або висловлювання негативних оцінок на адресу інших людей або груп, з якими «актор» їх просто пов'язує, тим більше трансформація докорів іншим людям, що виникають в результаті важких втрат, самотності, неприйнятних агресивних імпульсів і переростає в самодокори і скарги на болі, хвороби, неврастенію.

Кореляційний взаємозв'язок тактики самопрезентації залякування зображений на рис. 3.37.



Рис. 3.37. Кореляційний взаємозв'язок тактики самопрезентації залякування

Прямий кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації залякування з неадаптивним стилем захисту проекція ($r=0,525, p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше дії, які мають на меті спроектувати тотожність суб'єкта як когось, хто сильний і небезпечний, щоб порушити страх у мішені і посилити ефективність умовних погроз, тим більше помилкове приписування власних неусвідомлених почуттів, імпульсів або думок іншим.

Прямий кореляційний зв'язок асертивної тактики самопрезентації залякування з неадаптивним стилем захисту знецінення ($r=0,536, p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше дії, які мають на меті спроектувати тотожність суб'єкта як когось, хто сильний і небезпечний, щоб порушити страх у мішені і посилити ефективність умовних погроз, тим більше виявляється механізм захисту знецінення, який є протилежним до ідеалізації. Він використовується, коли людина приписує собі, як об'єкту чи іншій людині абсолютно хибні, нікчемні або перебільшені негативні якості.

Прямий кореляційний зв'язок захисної тактики самопрезентації відмова від відповідальності (рис. 3.38) з механізмом захисту післядія ($r=0,519, p \leq 0,01$), що свідчить про те, що чим більше суб'єкт пропонує пояснення причин поведінки перш, ніж скрутне або неприємне становище

відбудеться, тим більше захисний стиль післядія – дія протягом часу, або яка виникає після того, як дія стимулу припинилося.



Рис. 3.38. Кореляційний взаємозв'язок тактики самопрезентації відмова від відповідальності

Прямий кореляційний зв'язок захисної тактики самопрезентації відмова від відповідальності з механізмом захисту партнерство ($r=0,519$, $p \leq 0, 01$), свідчить про те, що чим більше суб'єкт пропонує пояснення причин поведінки перш, ніж скрутне або неприємне становище відбудеться, тим більше бажання мати особисті стосунки з іншими людьми, що виявляється у позиві до створення дружби та прихильності та вступу в організації та насолоджуватися соціальними зустрічами.

Кореляційний взаємозв'язок стилю захисту соматизація поданий на рис. 3.39.

Прямий кореляційний зв'язок неадаптивного механізму захисту соматизація з захисною тактикою самопрезентації перешкоджання самому собі ($r=0,539$, $p \leq 0, 01$), свідчить про те, що чим більше спостерігається прояв фізичних симптомів (непропорційно) у відповідь на психічні «обурення», захисна конверсія психічних похідних в тілесні симптоми, тим більше захисна тактика перешкоджання самому собі, тим більше створюються перешкоди для того, щоб бути успішним, з наміром запобігти спостерігачів від характерних висновків щодо недоліків суб'єкта.

Прямий кореляційний зв'язок неадаптивного механізму захисту соматизація з асертивною тактикою самопрезентації благання ($r=0,549$, $p \leq 0,01$), свідчить про те, що чим більше спостерігається прояв фізичних симптомів (непропорційно) у відповідь на психічні «обурення», захисна конверсія психічних похідних в тілесні симптоми, тим більше суб'єкт проектує себе як слабкого і показує залежність, щоб просити допомогу у цільової персони.

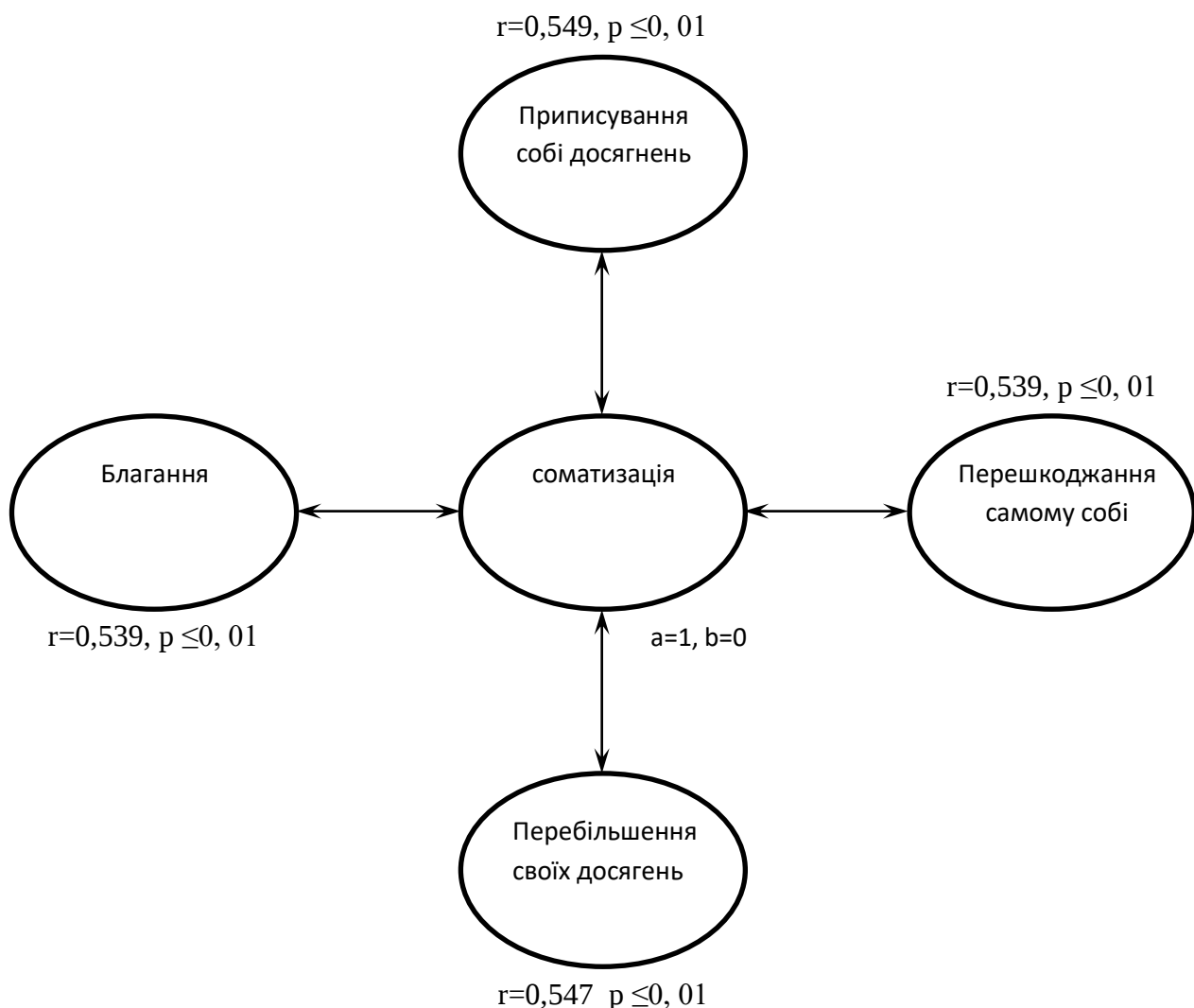


Рис. 3.39. Кореляційний взаємозв'язок стилю захисту соматизація

Прямий кореляційний зв'язок неадаптивного механізму захисту соматизація з асертивним типом самопрезентації приписування собі досягнень ($r=0,549$, $p \leq 0,01$) свідчить про те, що чим більше спостерігається прояв фізичних симптомів у відповідь на психічні «обурення», захисна

конверсія психічних похідних в тілесні симптоми, тим більше суб'єкт заявляє про відповідальність і довіру за позитивні досягнення.

Прямий кореляційний зв'язок неадаптивного механізму захисту соматизація з асертивним типом самопрезентації перебільшення своїх досягнень ($r=0,547$, $p \leq 0,01$) свідчить про те, що чим більше спостерігається прояв фізичних симптомів у відповідь на психічні «обурення», захисна конверсія психічних похідних в тілесні симптоми, тим більше суб'єкт переконує інших, що результати його поведінки більш позитивні, ніж вони можуть бути визначені в дійсності.

Висновки до розділу 3

Після проведеного кроскультурного дослідження за тестом Хьюїтта чотирьох порівнюваних груп, ми побачили, що групі «українці» більш притаманна самопрезентація демонстрація досконалості, американцям та японцям – поведінковий невияв недосконалості, корейцям – вербальний невияв недосконалості. Українці намагаються представити свій образ, як досконалий, вважають, що якщо будуть здаватися досконалими, інші прийматимуть їх такими. Для українців має значення, як вони виглядають. Американці та японці судять про себе за тими помилками, які здійснюють в присутності інших людей. Не можуть собі дозволити виглядати нерозумно та переживають через помилки, скоєні в присутності інших. Хотуть здаватися більш компетентними, ніж є насправді.

У корейців не прийнято показувати, що вони недосконалі, вони ніколи не говорять іншим, скільки зусиль витратили на виконання завдання, не розповідають про свої проблеми. Вважають, що слід вирішувати свої проблеми самому і не розповідати про них іншим людям.

Після проведеного кроскультурного дослідження тактик самопрезентації чотирьох порівнюваних груп можна побачити, що серед

захисних тактик самопрезентації найбільше значення має тактика вибачення, а серед груп вона найбільше використовується в групі «американці». Група корейці однаково використовує захисні (25) та асертивні (25) тактики самопрезентації. Інші групи частіше використовують захисні тактики самопрезентації.

Аналіз стратегій самопрезентації довів, що «українці» найбільше, у порівнянні з іншими групами, використовують стратегію ухилення, корейці аттрактивну поведінку, японці – звеличування себе, американці менш за все в особистому спілкуванні використовують силовий вплив.

Дослідження за тестом Бонда показало, що група «корейці» більш за всіх використовує наступні захисні стилі: пасивна агресія, придушення, сублімація, гумор, заперечення, проекція, всемогутність, реакція назовні, фантазія. А шкали відставка та розділення використовуються виключно в корейському варіанті тесту Бонда. В групі «японці», у порівнянні з іншими, найбільш виражений стиль захисту – скасування, в групі американці – альтруїзм. Виключно у групі «американці» є шкали інтелектуалізація, розділення себе, В групі «українці» найбільш виражений стиль – це пасивна агресія, реакція формування, заперечення, знецінення інших, ізоляція, споживання, регресія та післядія.

Після проведеного кроскультурного дослідження за тестом полімодального Я з'ясовано, що групи «корейці», «американці» та «українці» найбільше значення мають Я –авторське.

Факторний аналіз допоміг виявити 4 фактори для групи «корейці» («Всемогутня категоризація (категоричність)», «Нарцисична домінантна ворожість», «Реактивна відповідальність» та «Соціальна бажаність»).

У групі японці встановлено 5 факторів («Перфекціоністська демонстративність», «Просоціальна нейротична бажаність», «Інтроективна церемоніальність», «Ідеалізація-дисоціювання», «Екстравертивна дієвість»).

У групі «американці» встановлено 4 фактори («Популістична експансивність», «Іміджева конкретність», «Правильність – раціональна альтруїстичність», «Цинічність»).

У групі «українці» встановлено 5 факторів «Інфантильна крайнісна вихвальність», «Проективна іпохондрична залежність», Ідеалістичність», «Поміркованість», «Ідеалізація-регрес».

В результаті кореляційного аналізу було встановлено 31 кореляційний зв'язок у групі «корейці», 39 кореляційних зв'язків у групі «японці», та 20 і 22, відповідно, у групі «американці» та «українці».

У групі «корейці» найбільшу кількість кореляційного зв'язку мають величини *підлещування* (заперечення ($r=0,578$, $p \leq 0,01$), проекція ($r=0,579$, $p \leq 0,01$), відділення ($r=0,516$, $p \leq 0,01$), скасування ($r=0,587$, $p \leq 0,01$), всемогутність ($r=0,615$, $p \leq 0,01$), ізоляція ($r=0,530$, $p \leq 0,01$)); *перебільшення своїх досягнень* (заперечення ($r=0,542$, $p \leq 0,01$), проекція ($r=0,553$, $p \leq 0,01$), скасування ($r=0,564$, $p \leq 0,01$), відставка ($r=0,531$, $p \leq 0,01$), реакція формування ($r=0,538$, $p \leq 0,01$)); *вибачення з запереченням відповідальності* (реакція формування ($r=0,558$, $p \leq 0,01$), скасування ($r=0,563$, $p \leq 0,01$), гумор ($r=0,495$, $p \leq 0,01$), ізоляція - ($r=0,566$, $p \leq 0,01$)); *самовихваляння* (проекція ($r=0,592$, $p \leq 0,01$), гумор ($r=0,563$, $p \leq 0,01$), відставка ($r=0,514$, $p \leq 0,01$), заперечення ($r=0,596$, $p \leq 0,01$)).

В групі «японці» найбільшу кількість кореляційного зв'язку мають величини *Нейротизм* (аутична фантазія ($r= -0,594$, $p \leq 0,01$), придушення ($r=0,536$, $p \leq 0,01$), проекція ($r= -0,569$, $p \leq 0,01$), відреагування назовні ($r= -0,541$, $p \leq 0,01$), переміщення ($r= -0,500$, $p \leq 0,01$), соматизація ($r= -0,569$, $p \leq 0,01$), виправдання з запереченням відповідальності ($r= -0,555$, $p \leq 0,01$), з поведінковий невияв недосконалості ($r= -0,533$, $p \leq 0,01$), вербальний невияв недосконалості ($r= -0,577$, $p \leq 0,01$)), *виправдання з запереченням відповідальності* (приємність ($r= -0,509$, $p \leq 0,01$), нейротизм ($r= -0,555$, $p \leq 0,01$), вербальний невияв недосконалості ($r=0,598$, $p \leq 0,01$), переміщення

($r=0,565$, $p \leq 0,01$)); *приємність* (залякування ($r= -0,524$, $p \leq 0,01$), відреагування назовні ($r= -0,525$, $p \leq 0,01$), ізоляція ($r=0,555$, $p \leq 0,01$), виправдання з запереченням відповідальності ($r= -0,509$, $p \leq 0,01$)).

В групі «американці» найбільшу кількість кореляційного зв'язку мають величини *сублімація* (нейротизм ($r=0,510$, $p \leq 0,01$), Я –втілене ($r=0,550$, $p \leq 0,01$), Я–вторяще ($r=0,522$, $p \leq 0,01$)); *сумлінність* (вибачення ($r=0,507$, $p \leq 0,01$), пасивна агресія ($r= -0,527$, $p \leq 0,01$), приклад для наслідування ($r=0,544$, $p \leq 0,01$)); *благання* (пасивна агресія ($r=0,578$, $p \leq 0,01$), відреагування назовні ($r=0,545$, $p \leq 0,01$), передбачення ($r= -0,511$, $p \leq 0,01$)).

В групі «українці» найбільшу кількість кореляційного зв'язку мають величини *Виправдання з прийняттям відповідальності* (проекція ($r=0,531$, $p \leq 0,01$), пасивна агресія ($r=0,512$, $p \leq 0,01$), споживання ($r=0,515$, $p \leq 0,01$), соматизація ($r=0,531$, $p \leq 0,01$), післядія ($r=0,537$, $p \leq 0,01$), партнерство ($r=0,537$, $p \leq 0,01$)), *перебільшення своїх досягнень* (проекція ($r=0,502$, $p \leq 0,01$), пасивна агресія ($r=0,504$, $p \leq 0,01$), споживання ($r=0,551$, $p \leq 0,01$), соматизація ($r=0,547$, $p \leq 0,01$)); *негативна оцінка інших* (проекція ($r=0,564$, $p \leq 0,01$), пасивна агресія ($r=0,510$, $p \leq 0,01$), споживання ($r=0,533$, $p \leq 0,01$), відмова скарги (іпохондрія) ($r=0,512$, $p \leq 0,01$)); *соматизація* (перешкоджання самому собі ($r=0,539$, $p \leq 0,01$), благання ($r=0,549$, $p \leq 0,01$), приписування собі досягнень ($r=0,549$, $p \leq 0,01$), перебільшення своїх досягнень ($r=0,547$, $p \leq 0,01$)).

Завдяки дослідженню виявлено статистично значущі взаємозв'язки компонентів психологічної структури особистості та виокремлені фактори, які формують інфантильну особистість.

Матеріали першого розділу дисертації висвітлено в публікаціях автора: [3; 4].

ВИСНОВКИ

В дисертації здійснено теоретичний аналіз і вирішення поставлених наукових завдань, що полягали в емпіричному вивченні психологічного інфантилізму як чинника самопрезентації особистості у кроскультурному вимірі. Результати, отримані в ході дослідження, дають змогу сформулювати такі висновки:

1. Теоретико-методологічне узагальнення основних підходів до проблеми психологічного інфантилізму особистості дало змогу визначити систему його чинників та моделей самопрезентації. Внаслідок історико-психологічного аналізу виокремлено клінічний та психологічний підходи до вивчення інфантилізму, згідно яких інфантилізм розглядається, відповідно, як наслідок соматизації, що детермінує формування психологічно незрілої особистості на тлі відповідних морфо-функціональних та соматотипологічних ознак та суб'єктивної predisпозиції соціальної поведінки. За контекстними проявами психологічний інфантилізм розглядається у вимірах тотального, який охоплює емоційно-вольову сферу і парціального (часткового) інфантилізму або ювенілізму на тлі порушень синхронного дозрівання емоційно-вольових та інтелектуальних функцій. Проаналізовано типологію психологічного інфантилізму за переважним походженням (конституціональний, органічний, психоендокринний, соматогенний, соціокультурний), за повнотою охоплення сфер (тотальний і парціальний, психічний і психофізичний), за віком виявлення (ювенілізм). Як глибинно-психологічне утворення психологічний інфантилізм розглядається в контексті просоціальної поведінки суб'єкта та у зв'язку з культурно-історичною обумовленістю.

В проблематиці самопрезентації визначено культурно обумовлені predisпозиції, відповідно до яких персону виступає стрижневою структурою

суб'єкта, що задає загальний напрям самоорганізації та самовдосконалення. Зазначено, що особистість задає напрям руху, а суб'єкт – його конкретну реалізацію через координацію вибору цілей і ресурсів індивідуальності. Відтак самопрезентація є процесом управління уявленням або враженням про себе в оточення. Під метою самопрезентації розуміємо створення і донесення свого іміджу іншим людям.

2. Представлено модель психологічного інфантилізму особистості, зміст якої охоплює предиспозиції та поведінкові патерни самопрезентації, зокрема: примітивної невротичної імпульсивності, симбіотичної ригідної інтерперсональності, ображеної неконтактності, нарцисичної позиції, шокування недоліками оточення, залякування, лицемірної поверхневості, самовиправдальних монологів.

3. Встановлено культурно-обумовлені моделі та тактики самопрезентації представників української, японської, корейської та північно-американської культурних традицій. Представникам корейської культурної традиції притаманні такі моделі інфантильної самопрезентації: «Всемогутня категоризація (категоричність)», «Нарцисична домінантна ворожість», «Реактивна відповідальність» та «Соціальна бажаність»; представникам японської культурної традиції: «Перфекціоністська демонстративність», «Просоціальна нейротична бажаність», «Інтроєктивна церемоніальність», «Ідеалізація-дисоціювання», «Екстравертивна дієвість»; представникам американської культурної традиції: «Популістична експансивність», «Іміджева конкретність», «Правильність – раціональна альтруїстичність», «Цинічність»; української культурної традиції: «Інфантильна крайнісна хвалькуватість», «Проективна іпохондрична залежність», «Ідеалістичність», «Поміркованість», «Ідеалізація-регрес».

4. Виявлено структуру психологічного інфантилізму та обумовлені ним патерни самопрезентації представників різних культурних традицій. Встановлено, що представникам української та корейської культурної

традицій більш притаманна самопрезентація демонстрації досконалості, американцям та японцям – поведінковий невияв недосконалості. Виявлено, що українцям притаманне прагнення представити досконалість власного образу й відповідна вразливість до сприйняття іншими; водночас досліджуваним американцям та японцям властива схильність оцінювати свої вчинки за помилками, які здійснюють в присутності інших людей, прагнення здаватися більш компетентними порівняно з іншими. Досліджуваним корейцям притаманна властивість уникати демонстрації недосконалості, зусиль та витрат на виконання значущих завдань, певна соціальна інтровертованість.

5. Розроблено кроскультурні моделі психологічного інфантилізму як чинника самопрезентації особистості. Встановлено, що серед захисних тактик самопрезентації в усіх групах найбільше значення має тактика вибачення, в той час як найбільше вона характеризує представників американської культури. Корейцям, відповідно, властиві захисні та асертивні тактики самопрезентації, японцям та українцям – захисні тактики самопрезентації. Водночас, представникам української культурної традиції у порівнянні з іншими групами переважно притаманною є стратегія ухилення; корейської – атрактивна поведінка, японської – звеличування себе, американської – уникання силового впливу в особистому спілкуванні.

Встановлено розподіл захисних стилів самопрезентації, зокрема пасивної агресії, придушення, сублімації, гумору, заперечення, проєкції, всемогутності, фантазії. Доведено, що серед представників японської культурної традиції найбільше виражений стиль захисту – скасування; відповідно американської – альтруїзм, інтелектуалізація, розділення себе; української – пасивна агресія, реакція формування, заперечення, знецінення інших, ізоляція, споживання, регресія та післядія. Визначено, що корейцям, американцям та українцям притаманне полімодальне Я–авторське.

6. Розроблено програму соціально-психологічного тренінгу з корекції інфантилізму особистості та розвитку адекватних моделей самопрезентації. Програма передбачає актуалізацію зрілої позиції суб'єкта, розвиток навичок саморефлексії та самопрезентації, оптимізацію кроскультурних стереотипів та стереотипів сприйняття власної культури, усвідомлення інфантильної позиції та розширення світогляду зрілої особистості.

Проведене дослідження не вичерпує усіх аспектів окресленої проблеми. Перспективи подальших наукових пошуків полягають у реалізації засад дослідження в заходах інформальної та неформальної освіти дорослих, етнокультурних досліджень, громадянської активності молоді тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрахам К., Юнг К. (др). Психоанализ детского возраста. Москва : Государственное издательство, 1924. 143 с.
2. Акулова В.Л. О психическом инфантилизме. *Военно-медицинский журнал*. 1966. №9. 32-35.
3. Антон Г.О расстройствах развития у детей. Москва : Наука, 1913. 74 с.
4. Буянов М.И. Беседы о детской психиатрии : Кн. для учителя. Москва : Просвещение, 1986. 208 с.
5. Буянов М.И., Психический инфантилизм (краткая история и современное состояние проблемы). *Журнал невропатологии и психиатрии имени С.С. Корсакова*. 1971. Т. 71. Вып 10. 1579-1588.
6. Выготский Л.С. Лекции по педологии. Ижевск : Издательский дом «Удмуртский университет», 2001. 304 с.
7. Выготский Л.С. Основы педологии. Под ред. Левиной, М.А. Ленинград : Ин-т артель, 1935. 133 с.
8. Выготский Л.С. Педагогическая психология. Москва : Работник просвещения, 1926. 348 с.
9. Выготский Л.С. Собрание сочинений: В 6-ти т. Т. 2. Проблемы общей психологии. Под ред. Давыдова В.В. Москва : Педагогика, 1982. 504 с.
10. Годфруа Ж. Что такое психология: В 2-х т. Т. 1: Пер. с франц. Москва : Мир, 1992. 496 с.
11. Головин С. Ю. Словарь практической психологии. Минск : Харвест, 1998. 976 с.
12. Гуг-Гельмут Г. Новые пути к познанию детского возраста. Ленинград : Сеятель, 1926. 218 с.

13. Гурьева В.А. Психогенные расстройства у детей и подростков. М.: КРОН-ПРЕСС, 1996. 208 с.
14. Гурьева В.А., Бурелов Э.А., Вандыш В.В., Морозова Н.Б. Динамика синдрома психического инфантилизма резидуально-органического генеза в период пубертатного криза. *Клиническое и судебно-психиатрическое значение органического поражения головного мозга : сб. науч. трудов Всесоюзного науч.-иссл. ин-та общ. и судеб, психиатр, им. Сербского*, 1982. 9-55.
15. Гурьева В.А., Семке В.Я., Гиндикин В.Я. Психопатология подросткового возраста. Томск: Изд-во Томского ун-та, 1994. 309 с.
16. Давыдов Ю.Н. Социология контркультуры Инфантилизм как тип мировосприятия и социальная болезнь. Москва : Наука, 1980. 264 с.
17. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: Феномены, механизмы и защита. Москва : ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. 344 с.
18. Дробинская А.О. Синдром психического инфантилизма. *Дефектология*. 1997. № 2. 75-80.
19. Іванашко О., Вічалковська Н. Комунікативна підготовленість студентів до професійної діяльності в умовах педагогічного спілкування вчителів англійської мови. *Східноєвропейський журнал психолінгвістики*. 2014. № 1. 40-51.
20. Іванов Д.А. Клініко-психологічні особливості психічного інфантилізму у військовослужбовців строкової служби. : дис. ... канд. мед. наук, 14.01.16. Київ, 2003. 211 с.
21. Иванов Д.А. Суицидальные происшествия юношей при психическом инфантилизме и другой пограничной психопатологии. *Соционика, ментология и психология личности*, 2000. № 3. 41-43.
22. Ильин Е.П. О соотношении понятий характеризующих волевою активность человека. *Эмоционально-волевая регуляция поведения*

и деятельности. Тезисы Всесоюзной конференции молодых ученых. Симферополь, 1984. 140-142.

23. Ильин Е.П. Связь волевых качеств с индивидуальным стилем деятельности. Экспериментальные исследования волевой активности. Рязань : РГПИ, 1986. 88-91.

24. Ильин Е.П. Эмоции и чувства. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 752 с.

25. Ільїн М. В. Кроскультурне дослідження самопрезентації особистості, обумовленої інфантильним радикалом. *Актуальні проблеми психології : Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. Київ : Інформаційно-аналітичне агентство, 2019. Т. Х. Генетична психологія. Вип. 33. 424-434.

26. Иванов Д.А. Скрытая дыхательная недостаточность при психическом инфантилизме. *Журнал психиатрии и медицинской психологии*. 2000. № 1 (7). 69-74.

27. Кельмишкейт Э.Г. Социальная реабилитация студентов ВУЗов с астеническими состояниями и явлениями парциального инфантилизма. *Материалы пятого Всесоюзного съезда невропатологов и психиатров*. Т. 1. Москва, 1969. 49-51.

28. Киренская-Берус А.В., Ларькина Е.Г., Кондрашин И.Ю. и др. Нейрофизиологическое исследование полушарной организации спектра ЭЭГ при психическом инфантилизме. *Физиология человека*. Москва : МАИК "Наука", 2001. Т.2. №6. 44-51.

29. Кіреєва З.О. «Пізнавальний та перетворювальний потенціал історичної психології як науки». Матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. За заг. редакцією Родіни Н. В., Альошина О. М., Кононенко О. І. Одеса : Видав-во ОНУ імені І.І.Мечникова. 2017. 216 с.

30. Кіреєва З.О. Проявлення феномену «нереалістичного оптимізму» в студентських репрезентаціях-проектуваннях життєвого шляху. *Вісник ОНУ імені І.І.Мечникова*. Т. 17. Вип. 5. 2012. 48-57.
31. Ковалев В.В. К клинической дифференциации психического инфантилизма у детей и подростков. *Актуальные проблемы психоневрологии детского возраста*. Москва : Наука, 1973. 157-162.
32. Ковалев В. В. Основные психопатические синдромы у детей и подростков. Москва: ЦОЛИУВ, 1979. 20 с.
33. Ковалев В.В. Психиатрия детского возраста (руководство для врачей). Москва : Медицина, 1979. 608 с.
34. Кононенко, А.О. Самопрезентація викладача вищої школи : Монографія. Запоріжжя: КПУ, 2014. 339 с.
35. Копелович М. Инфантилизм. БМЭ. Т.Н. 2-е изд. Москва : 1959. 678-682.
36. Корбо Р. Позднее созревание и незрелость (Исследование психического инфантилизма на основании изучения 80 катамнезов). Берлин-Гейдельберг-Нью-Йорк. (Prof. Dr. Robert Jules Corboz. Spatzeife und leibende Unreife. Eine Untersuchung über den psychischen Infantilismus anhand von 80 Katamnesen. Springer - Verlag), 1967. 123 с.
37. Кречмер Э. Медицинская психология. Серия: Библиотека врача. Книга 2-я. Москва : Кооперативное Издательство «Жизнь и Знание», 1927. 349 с.
38. Кречмер Э. Об истерии / пер. А. Чистовича, под ред. Р. Голант. Ленинград : Практическая медицина, 1924. 144 с.
39. Кречмер Э. Строение тела и характер. Киев : Трест «Киев – Печать», Государственное издательство Украины, 1924. 281 с.
40. Лебединский В.В. Нарушения психического развития у детей. Москва : Изд-во МГУ, 1985. 169 с.

41. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. Москва : Политиздат, 1977. 304 с.
42. Личко А.Е. Подростковая психиатрия (Руководство для врачей). Ленинград : Медицина, 1985. 416 с.
43. Личко А.Е. Типы акцентуаций характера и психопатий у подростков. Москва : Апрель пресс: ЭКСМО-пресс, 1999. 416 с.
44. Малинкина Ю.А. О роли психофизического инфантилизма в патологии поведения подростков-правонарушителей. Вопросы изучения детей с отклонениями в поведении. Москва : Эксмо, 1968. 170-173.
45. Мельникова А.Ф. К вопросу о синдроме психо-физического инфантилизма в дошкольном возрасте. Вопросы психоневрологии детей и подростков. Москва : БИОМЕДГИЗ, 1936. Т.3. 211-233.
46. Менделевич В.Д. Психология девиантного поведения: учебное пособие. Санкт-Петербург : Речь, 2005. 445 с.
47. Немов Р.С. Психология. В 2 кн. Кн.1. Общие основы психологии. М.: Просвещение: Владос, 1994. 576 с.
48. Павленок П.Д. *Инфантилизм социальный*. Краткий словарь по социологии / Авт.-сост. П.Д. Павленок. Москва : ИНФРА-М, 1998. 267 с.
49. Петровский А.В. Ярошевский М.Г. Психология. Словарь. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Политиздат, 1990. 149.
50. Платонов К.К. Психологический практикум : Учеб. пособие для индустриально-педагогических техникумов. Москва : Высш. Школа, 1980. 165 с.
51. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии : В 2-х т. Т. 2. Москва : Педагогика, 1989. 328 с.
52. Симеон Т.П. Шизофрения раннего детского возраста. Москва : Издательство академии медицинских наук СССР, 1948. 131 с.
53. Сухарева Г.Е. Клинические лекции по психиатрии детского возраста. Т.П. Ч 2. Москва : Медицина, 1959. 406 с.

54. Сухарева Г.Е., Шенфиль И.Б. Инфантильно-грацильный тип телосложения, его соматопсихические особенности. *Вопросы педологии и детской психоневрологии : Сборник статей Государственного Медико-педологического института НКЗ / Под ред. Правления института.* - Москва : Комис. по улучшению жизни детей при ВЦИК и кооп. изд-ва "Жизнь и Знание", 1928. 45-57.

55. Темков И., Димитров Х., Кръестников А. (др.) Психогигиена и психопрофилактика. София : Медицина и Физкультура, 1969. 190 с.

56. Феномен и категория зрелости / под ред. А.Л. Журавлева, Е.А. Сергиенко. Москва: «Изд-во Института психологии РАН», 2007. 287 с.

57. Форманюк Ю.В. Егоцентризм як прояв інфантильності. *Наука і освіта.* 2013. № 7. 98-102. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO_2013_7_23.

58. Форманюк Ю.В. Місце інфантильних рис в структурі особистості. *Вісник ОНУ ім. Мечникова, І. І. Психологія.* 2016. Том 21, 2 (42). 205-211.

59. Фрейд З. Избранное ; пер. с нем. В. Николаева. Ростов-на-Дону : Феникс, 1998. 352 с.

60. Шостакович Б.В. Особенности судебно-психиатрической оценки психического инфантилизма. Практика судебнопсихиатрической экспертизы. Москва : Госюриздат. 1970. 3-11.

61. Штутте Г. Психиатрия детского и юношеского возраста. Клиническая психиатрия / (ред.) Груле Г., Юнг Р., Майер-Гросс В., Мюллер ; пер. с нем. Москва : Медицина, 1967. 678-779.

62. Юрков И.А. Динамика отдельных клинических вариантов психического инфантилизма у детей (по катamnестическим данным). *Журнал невропатологии и психиатрии им. С.С. Корсакова.* 1959. Т.59. №7. 863-867.

63. Яценко Т.С. Компроміс свідомого і несвідомого в контексті проблеми адаптації суб'єкта. *Психологічне консультування і психотерапія*. Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. 2014. № 1-2. 37-52.
64. Alexander N.C., Knight G. W. Situated identities and social psychological experimentation. *Sociometry*, 1971. 34. 65-82.
65. Arkin R. M. Self-presentation styles. In J. T. Tedeschi (Ed.), *Impression management theory and social psychological research*. San Diego, CA: Academic Press, 1981. 311-333.
66. Arkin R.M. Shyness and self-presentation. In Yardley K., Honess T. (Eds.), *Self and identity: Psychosocial perspectives*. New York: John Wiley & Sons, 1987. 187-195.
67. Arkin R.M., Baumgardner A.H. Self-handicapping. In J.H. Harvey, G. Weary (Eds.), *Basic issues in attribution theory and research*. New York: Academic Press, 1985. 169-202.
68. Backman C.W., Secord P.F. The self and role selection. In. Gordon C., Gergen K.J. (Eds.). *The self in social interaction*. New York: Wiley, 1968. 289-296.
69. Baumeister R.F. A self-presentational view of social phenomena. *Psychological Bulletin*. 1982. 91. 3-26.
70. Baumeister R.F. *Identity: Cultural change and the struggle for self*. New York: Oxford University Press, 1986.
71. Baumeister R.F. Self-esteem, self-presentation, and future interaction: A dilemma of reputation. *Journal of Personality*. 1982. 50, 29-45.
72. Baumeister R.F., Jones E.E. When self-presentation is constrained by the target's knowledge: Consistency and compensation. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1978. 36. 608-618.

73. Baumeister R.F., Scher S.J. Self-defeating behavior patterns among normal individuals: Review and analysis of common self-destructive tendencies. *Psychological Bulletin*. 1988. 104. 3-22.
74. Baumeister R.F., Tice D.M., Hutton D.G. Self-presentational motivations and personality differences in self-esteem. *Journal of Personality*. 1989. 57. 547-579.
75. Baumgardner A.H., Brownlee E.A. Strategic failure in social interaction: Evidence for expectancy disconfirmation processes. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1987. 52. 525-535.
76. Baumgardner A.H., Lake E.A. Arkin R.M. Claiming mood as a self-handicap: The influence of spoiled and unspoiled social identities. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1985. 11. 349-358.
77. Bem D.J. Self-perception theory. In Berkowitz L. (Ed.), experimental social psychology. New York: Academic Press, 1972. Vol. 6. 1-63.
78. Berglas S., Jones E.E. Drug choice as a self-handicapping strategy in response to noncontingent success. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1978. 36. 405-417.
79. Brown J.D. Evaluating one's abilities: Shortcuts and stumbling blocks on the road to self-knowledge. *Journal of Experimental Social Psychology*. 1990. 26. 149-167.
80. Brown J.D., Gallagher F.M. Coming to terms with failure: Private self-enhancement and public self-effacement. *Journal of Experimental Social Psychology*. 1992. 28. 3-22.
81. Buss A.H. Self-consciousness and social anxiety. San Francisco: W. H. Freeman & Co, 1980.
82. Buss A.H., Briggs S.R. Drama and the self in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1984. 47. 1310-1324.

83. Carver C.S., Scheier M.F. Aspects of self, and the control of behavior. In Schlenker B.R. (Ed.), *The self and social life*. New York: McGraw-Hill, 1985. 146-174.
84. Cho Seong-Ho A validation Study of Korean Version of Defense Style Questionnaire: *The Korean Journal of Conceling and Psychoterapy*. 1999. 11(2). 115-117.
85. Cialdini R.B., Borden R.J., Thorne A., Walker M.R., Freeman S., Sloan L.R. Basking in reflected glory: Three (football) field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1976. 34. 366-375.
86. Cialdini R.B., De Nicholas M.E. Self-presentation by association. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1989. 57. 626-631.
87. Cialdini R.B., Richardson K.D. Two indirect tactics of image management: Basking and blasting. *Journal of Personality and Social Psychology*. 198). 39. 406-415.
88. Crowne D.P., Marlowe D. The approval motive: Studies in evaluative dependence. New York: Wiley, 1964.
89. DePaulo B.M., Kashy D.A., Kirkendol S.E., Wyer M.M., Epstein J.A. Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1996. 70. 979-995.
90. Derobertis E.M. Charlotte Bühler's Existential-Humanistic Contributions to Child and Adolescent Psychology. *Journal of Humanistic Psychology*. 2006. 46(1). 48–76.
91. Edwards A.L. The social desirability variable in personality assessment and research. New York: Wiley, 1957.
92. Fazio R.H., Effrein E.A., Falender V.J. Self-perception following social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1981. 41. 232-242.

93. Fenigstein A., Scheier M.F., Buss A.H. Public and private self-consciousness: Assessment and theory. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. 1975. 43. 522-528.
94. Festinger L. A theory of cognitive dissonance. Evanston, IL: Row Peterson, 1957.
95. Frey D. Reactions to success and failure in public and private conditions. *Journal of Experimental Social Psychology*. 1978. 14. 172-179.
96. Goffman E. The presentation of self in everyday life. New York: Doubleday, 1959.
97. Gollwitzer P.M. Striving for specific identities: The social reality of self-symbolizing. In Baumeister R. F. (Ed.), *Public self and private life*. New York: Springer-Verlag, 1986. 143-159.
98. Gove W.R., Hughes M., Geerken M.R. Playing dumb: A form of impression management with undesirable side effects. *Social Psychology Quarterly*. 1980. 43. 89-102.
99. Greenberg J., Pyszczynski T., Solomon S. The self-serving attributional bias: Beyond self-presentation. *Journal of Experimental Social Psychology*. 1982. 18. 56-67.
100. Greenberg J., Pyszczynski T. Compensatory self-inflation: A response to the threat to self-regard of public failure. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1985. 49. 273-280.
101. Greenwald A.G., Breckler S.J. To whom is the self presented? In Schlenker B. R. (Eds.), *The self and social life*. New York: McGraw-Hill. 1985. 126-145.
102. Ha Jung-Hee Development and validation study of Perfectionistic Self-Presentation Scale-Korean version: *Korean Journal of Counseling*. 2011. 12(4). 1211-1230 (Корейською мовою).
103. Hardin C., Higgins E.T. Shared reality: How social verification makes the subjective objective. To appear in Sorrentino R.M. Higgins E.T.

(Eds.,) Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior. New York: Guilford, 1996. Vol., 3.

104. Hill M.G., Weary G., Williams J. Depression: A self-presentation formulation. In Baumeister R. F. (Ed.), Public self and private life. New York: Springer-Verlag, 1986. 213-240.

105. Hogan R., Briggs S.R. A socioanalytic interpretation of the public and the private selves. In Baumeister R. F. (Ed.), Public self and private life. New York: Springer-Verlag, 1986. 179-188.

106. Jones E.E. Interpersonal perception. New York: Freeman W.H. and Co, 1990.

107. Jones E.E., Pittman T.S. Toward a general theory of strategic self-presentation. In Suls J. (Ed.). *Psychological perspectives on the self*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates. 1982. Vol. 1. 231-262.

108. Jones E.E., Wortman C. Ingratiation: An attributional approach. Morristown NJ: General Learning Press, 1973.

109. Jones E.E., Rhodewalt F., Berglas S., Skelton J.A. Effects of strategic self-presentation on subsequent self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1981. 41. 407-421.

110. Kolditz T.A., Arkin R.M. (). An impression management interpretation of the self-handicapping strategy. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1982. 43. 492-502.

111. Leary M.R. The interplay of private self-processes and interpersonal factors in self-presentation. In Suls J. (Ed.), *Psychological perspectives on the self*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1993. Vol. 4. 127-155.

112. Leary M.R., Kowalski R.M. Impression management: A literature review and two-component model. *Psychological Bulletin*. 1990. 107. 34-47.

113. Leary M.R., Miller R.S. Social psychology and dysfunctional behavior. New York: Springer-Verlag, 1986.

114. Leary M.R., Nezlek J.B., Downs D., Radford-Davenport J., Martin J., McMullen A. Self-presentation in everyday interactions: Effects of target familiarity and gender composition. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1994. 67. 664-673.
115. Leary M.R., Tchividjian L.R., Kraxberger B.E. Self-presentation can be hazardous to your health: Impression management and health risk. *Health Psychology*. 1994. 13. 461-470.
116. Luginbuhl J., Palmer R. Impression management aspects of self-handicapping: Positive and negative effects. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1991. 17. 655-662.
117. McArthur L.Z., Baron R.M. Toward an ecological theory of social perception. *Psychological Review*. 1983. 90. 215-238.
118. McCall G.J., Simmons J.L. Identities and interactions. New York: The Free Press, 1966.
119. Mead G.H. Mind self, and society. Chicago: University of Chicago Press, 1934.
120. Nakanishi Koichiro A Japanese Version of the Defence Style Questionnaire; To Study Defense Mechanisms in Japan: Studies in sociology, psychology and education. 1998. 47. 27-33. – яп.мова.
121. Rhodewalt F., Sanbonmatsu D.M., Tschanz B., Feick D.L., Waller A. Self-handicapping and interpersonal trade-offs: The effects of claimed self-handicaps on observers' performance evaluations and feedback. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1995. 10. 1042-1050.
122. Riess M., Rosenfeld P., Melburg V., Tedeschi J.T. Self-serving attributions: Biased private perceptions and distorted public descriptions. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1981. 41. 224-231.
123. Rosenberg M. Conceiving the self. New York: Basic Books, 1979.

124. Sarbin T. Allen V.L. Role theory. In Lindzey G. Aronson E. (Eds.). *The handbook of social psychology*. Reading, MA: Addison-Wesley, 1968. 2nd ed. Vol. 1. 488-567.
125. Scheier M.F. Carver C.S. Two sides of the self: One for you and one for me. In Suls J. Greenwald A.G. (Eds.). *Psychological perspectives on the self* Hillsdale. NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1982b. Vol. 2. 123-157.
126. Schlenker B.R. Impression management: The self-concept, social identity, and interpersonal relationships. Monterey, CA: Brooks/Cole, 1980.
127. Schlenker B.R. Identity and self-identification. In Schlenker B.R. (Ed.). *The self and social life*. New York: McGraw-Hill, 1985. 65-99.
128. Schlenker B. R. Self-presentation: Managing the impression of consistency when reality interferes with self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1975. 32. 1030-1037.
129. Schlenker B.R. Self-identification: Toward an integration of the private and public self. In Baumeister R. F. (Ed.). *Public self and private life*. New York: Springer-Verlag, 1986. 21-62.
130. Schlenker B.R. Translating actions into attitudes: An identity-analytic approach to the explanation of social conduct. In Berkowitz L. (Ed.). *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic Press, 1982. Vol. 15. 193-247.
131. Schlenker B.R., Dlugolecki D.W., Doherty K. The impact of self-presentations on self-appraisals and behavior: The power of public commitment. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1994. 20. 20-33.
132. Schlenker B.R. Leary M.R. Audiences' reactions to self-enhancing, self-denigrating, and accurate self-presentations. *Journal of Experimental Social Psychology*. 1982b. 18. 89-104.
133. Schlenker B.R. Leary M.R. Social anxiety and self-presentation: A conceptualization and model. *Psychological Bulletin*. 1982a. 92. 641-669.

134. Schlenker B.R., Weigold M.F. Interpersonal processes involving impression regulation and management. *Annual Review of Psychology*. 1992. 43. 133-168.
135. Schlenker B.R., Weigold M.F. Goals and the self-identification process: Constructing desired identities. In Pervin L.A. (Ed.). *Goal concepts in personality and social psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1989. 243-271 only, 243-290.
136. Schlenker B.R., Weigold M.F. Self-consciousness and self-presentation: Being autonomous versus appearing autonomous. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1990. 59. 820-828.
137. Schlenker B.R., Weigold M.F., Doherty K. Coping with accountability: Self-identification and evaluative reckonings. In Snyder C.R. Forsyth D.F. (Eds.), *Handbook of social and clinical psychology: The health perspective*. Elmsford, NY: Pergamon Press, 1991. 96-115.
138. Schlenker B.R., Weigold M.F., Hallam J.R. Self-serving attributions in social context: Effects of self-esteem and social pressure. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1990. 58. 855-863.
139. Scott M.B., Lyman S.M. Accounts. *American Sociological Review*. 1960. 33. 46-62.
140. Sennett R. *The fall of public man: On the social psychology of capitalism*. New York: Vintage, 1978.
141. Snyder C.R. Collaborative companions: The relationship of self-deception and excuse making. In M. W. Martin (Ed.), *Self-deception and self-understanding: New essays in philosophy and psychology*. Lawrence: University of Kansas Press, 1985. 35-51.
142. Snyder M. *Public appearances/private realities: The psychology of self-monitoring*. New York: W.H. Freeman and Co, 1987.
143. Snyder M. Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1974. 30. 526-537.

144. Snyder M. Self-monitoring processes. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic Press, 1979. Vol. 12. 85-128.
145. Snyder C.R., Smith T.W. Symptoms as self-handicapping strategies: The virtues of old wine in a new bottle. In Weary G. & Mirels H. R. (Eds.). *Integration of clinical and social psychology*. New York: Oxford University Press, 1982. 104-127.
146. Snyder C.R., Smith T.W., Augelli R.W., Ingram R.E. On the self-serving function of social anxiety: Shyness as a self-handicapping strategy. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1985. 48. 970-980.
147. Sharp M.J., Getz J.G. Substance use as impression management. *Personality and Social Psychology*. 1996. Bulletin 22. 60-67.
148. Smith T.W., Snyder C.R., Handelsman M.M. On the self-serving function of an academic wooden leg: Test anxiety as a self-handicapping strategy. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1982. 42. 314-321.
149. Smith T.W., Snyder C.R., Perkins S.C. The self-serving function of hypochondriacal complaints: Physical symptoms as self-handicapping strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1983. 44. 787-797.
150. Smith S.H., Whitehead G.I., III. The public and private use of consensus-raising excuses. *Journal of Personality*. 1988. 56. 355-371.
151. Stryker S. Statham A. Symbolic interaction and role theory. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.). *The handbook of social psychology*. New York: Random House, 1985. 3rd ed. Vol. 1. 311-378.
152. Lee S.-J. Cross-Cultrural Evidence for Validity of a Self-Presentation Tactics Scale: *Korean Journal of Social Psycology*. 1996. 10 (1). 115-135 (Корейською мовою).
153. Swann W.B., Jr. To be adored or to be known? The interplay of self-enhancement and self-verification. In Sorrentino R.M. Higgins E.T. (Eds.). *Motivation and cognition*. New York: Guilford Press, 1990. Vol. 2. 408-448).

154. Taylor S.E., Brown J.D. Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*. 1988. 103. 193-210.
155. Tedeschi J.T. Norman N. Social power, self-presentation, and the self. In Schlenker B. R. (Ed.), *The self and social life*. New York: McGraw-Hill, 1985. 293-322.
156. Tedeschi J.T., Schlenker B.R., Bonoma T.V. Cognitive dissonance: Private ratiocination or public spectacle? *American Psychologist*. 1971. 26. 685-695.
157. Tetlock P.E., Manstead A.S. Impression management versus intrapsychic explanations in social psychology. *Psychological Review*. 1985. 92. 59-77.
158. Tesser A., Moore J. On the convergence of public and private aspects of self. In Baumeister R. F. (Ed.). *Public self and private life*. New York: Springer-Verlag, 1986. 99-116.
159. Tice D.M. Self-concept change and self-presentation: The looking glass self is also a magnifying glass. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1992. 63. 435-451.
160. Tice D.M., Butler J.L., Muraven M.B., Stillwell A.M. When modesty prevails: Differential favorability of self-presentation to friends and strangers. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1995. 69. 1120-1138.
161. Tomarelli M.M., Shaffer D.R. What aspects of self do self-monitors monitor. *Bulletin of the Psychonomic Society*. 1985. 23. 135-138.
162. Trilling L. Sincerity and authenticity. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971.
163. Weary Bradley G. Self-serving biases in the attribution process: A reexamination of the fact or fiction question. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1978. 36. 56-71.

164. Weary G., Harvey J.H., Schwieger P., Olson C.T., Perloff R., Pritchard S. Self-presentation and the moderation of self-serving attributional biases. *Social Cognition*. 1982. 2. 140-159.
165. Weiner B. On sin versus sickness: A theory of perceived responsibility and social motivation. *American Psychologist*. 1993. 48. 957-965.
166. Weiner B., Amirkhan J., Folkes V.S., Verette J.A. An attributional analysis of excuse giving: Studies of a naïve theory of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1987. 52. 316-324.
167. Wicklund R.A., Gollwitzer P.M. Symbolic self-completion. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1982.
168. Yoshizawa Eri. A Study of the Self-Presentation styles: The AGU *Journal of Psychology*. 2011. 11.

ДОДАТКИ

Додаток А

Бланк експертної оцінки поняття «Інфантильність»

БЛАНК ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ ПОНЯТТЯ "ІНФАНТИЛЬНІСТЬ"									
<i>Вельмишановний експерте!</i>									
<i>Виходячи з Вашого досвіду, просимо оцінити за ступенем значущості наступні якості особистості, які на Вашу думку найбільше характеризують саме її інфантильність. Просимо Вас врахувати, що ми маємо на меті узагальнити реалістичну модель психологічної інфантильності особистості і як це впливає на її самопрезентацію. Вік респондентів, узятих для оцінки, 17-22 роки. Для оцінки у відповідній колонці поставте, будь ласка, цифру "1".</i>									
№	ЧИННИК	ОЦІНКА							
		Наявність є обов'язковою	Наявність є рекомендацією	Наявність є бажаною	Ні на що не впливає	Наявність є небажаною	Наявність є протипоказаною	Наявність є неприпустимою	Не зрозуміло
		3	2	1	0	-1	-2	-3	0
Наскрізний біполярний перелік (BIG5)									
1	Інтроверсія (тип особистості, орієнтований «всередину» або «на» себе)								
2	Екстраверсія (тип особистості, орієнтований у своїх проявах на зовнішній світ, на оточуючих)								
3	Антагонізм (одна з форм суперечностей, характеризується гострою, непримиренною ворожнечею, боротьбою протилежних сил. Розкривається в логіці "або-або", "все або нічого")								

1 1	Демонстрація досконалості (пропагування бездоганно позитивної сторони самого себе, відмовившись від небажаної ідентичності шляхом приховування будь-яких сприйманих негативних аспектів самосвідомості)								
1 3	Поведінковий невияв недосконалості (необхідність уникати проявів недосконалості)								
1 4	"Вербальний невияв недосконалості" (необхідність уникнути публічного визнання недосконалості)								
Тактики самопрезентації (SPT test)									
1 5	Виправдання з запереченням відповідальності (коли щось не так, пояснює, чому не несе відповідальності)								
1 6	Виправдання з прийняттям відповідальності (після негативної оцінки доводить іншим, що якби вони були на його місці, вчинили б так само)								
1 7	Відмова від відповідальності (заздалегідь виправдовується, коли вірить у те, що не в змозі зробити добре)								
1 8	Перешкоджання самому собі (є когнітивною стратегією, за допомогою якої люди уникають зусиль у надії зберегти потенційну відмову від шкоди самооцінки)								

1 9	Вибачення (є захисним механізмом, у якому суперечливі форми поведінки або почуття виправдані та пояснені на перший погляд раціональним або логічним способом, щоб уникнути істинного пояснення)								
2 0	Бажання / старання сподобатися (це психологічна техніка, в якій людина намагається впливати на іншу людину, стаючи приємнішою для мети тієї людини)								
2 1	Залякування (навмисна поведінка, яка викликає у людей побоювання травми чи шкоди)								
2 2	Прохання / благаання (замість того, щоб намагатися виглядати впевнено чи розумно, люди, які використовують цю стратегію самопрезентації, навмисно підкреслюють свою некомпетентність або слабкість. Вони хочуть бути безпорадними, щоб рекламувати свою залежність від інших і отримати допомогу чи співчуття)								
2 3	Приписування собі досягнень (претендує на те, що робила позитивні речі, які необґрунтовані реальними подіями)								
2 4	Перебільшення своїх досягнень (перебільшення цінності своїх досягнень. Інтерпретують або спотворюють докази щодо себе таким чином,								

	щоб підтримувати або посилювати свій позитивний образ)								
2 5	Негативне оцінювання інших (робити негативні твердження про людей, що належать до суперників, "опустити" інших, щоб зробити себе краще)								
2 6	Приклад для наслідування (стратегія, за допомогою якої індивід намагається продемонструвати свій цілісний та моральний образ, представляючи себе як чесну, дисципліновану, самовіддану, щедрю або принципову людину)								
Психологічний захист (тест Bond)									
2 7	Соматизація (спостерігається прояв фізичних симптомів у відповідь на психічні «обурення». Захисна конверсія психічних похідних у тілесні симптоми)								
2 8	Фантазія (фантазії замість людських відносин, дій або вирішення проблеми. Цей захист пов'язаний з униканням)								
2 9	Споживання (їжа, сигарети, наркотики і т.д.)								
3 0	Скарги з відмовою від допомоги (іпохондрія) (трансформація докорів іншим людям, що виникають у результаті важких втрат, самотності, в докори на самого себе, скарги на болі, хвороби, неврастенію)								

3 1	Регресія (повернення на попередні стадії розвитку, щоб уникнути «неприємностей» наступних стадій, повернення до більш ранніх точок фіксації, моделей поведінки (порушення рівноваги на пізніх стадіях). Поводиться як дитина)							
3 2	Дія. Поведінкове реагування. Імпульсивність, нестриманість, невміння себе контролювати, дія без урахування наступних негативних наслідків)							
3 3	Стимування (боязкість, нерішучість, сором'язливість, загальмованість. Усе в крайній формі. Невротичний захист)							
3 4	Пасивна агресія (вираження (непряме і ненаполегливе) агресії по відношенню до інших)							
3 5	Проекція (помилкове приписування власних неусвідомлених почуттів, імпульсів або думок іншим)							
3 6	Уникнення (уникання думок, об'єктів, почуттів або досвіду (прихований конфлікт). Має багато форм, включаючи уникання стресової ситуації, відхід від дискусії, закривання очей, відмова говорити про щось. Відмова говорити на тривожну тему)							
3 7	Переважа (дюдина діє так, як ніби вона вище, краще за інших, як ніби вона володіє особливою силою або здібностями)							

3 8	Ізоляція (нездатність сприймати одночасно когнітивні й афективні компоненти реальності (досвіду), оскільки афективна складова знаходиться поза зоною свідомості)								
3 9	Примітивна ідеалізація (відноситься до нарцисичних захистів. Приписування перебільшено-позитивних якостей собі й іншим.								
4 0	Розщеплення (уявлення про себе або інших або як про дуже хороших, або абсолютно поганих; людина не може інтегрувати позитивні і негативні якості людей в єдиний образ, часто ідеалізує або девальвує одну і ту ж людину)								
4 1	Заперечення (нездатність зрозуміти деякі аспекти темних сторін дійсності, очевидні для інших людей. Бачить, але відмовляється визнати те, що бачить і чує)								
4 2	Псевдоальтруїзм (Філантроп, витрачає свій час, гроші. Детально пояснює те, що цікавить інших, навіть якщо ця тема йому нецікава)								
4 3	Формування реакції (протилежна реакція) (Поведінка від противного. Підміна (заміна) власних неприйнятних думок, почуттів, поведінки на діаметрально протилежні)								

4 4	Приєднання (звернення до інших за підтримкою. Т.ч. людина може виразити себе, обговорити свої проблеми, відчувати себе менш самотньою, може отримувати пораду або конкретну допомогу)								
4 5	Гумор (підкреслення дивного або іронічного аспекту конфлікту або стресу. Гумор дає змогу зняти напругу)								
4 6	Передбачення (ви розумієте, що подія може відбутися, і готові до цього)								
4 7	Сублімація (внутрішнє прийняття імпульсів: «мета» залишається, але мета або об'єкт змінюється від соціально неприйнятної до соціально прийнятної)								
4 8	Заглушення (механізм, коли люди навмисно уникають думок про турбуючі, хвилюючі проблеми, бажання, почуття або досвіди)								

Додаток Б

Тренінг для корекції інфантильності особистості

НППН

(Не проблема-Проблема- Проблема- Не проблема)

Навчально-методичні матеріали

Зміст

Вступ

Методичні рекомендації

ТЕМА 1. Я – ЧАСТИНКА СВІТУ: ЗРІЛА ПОЗИЦІЯ СУБ'ЄКТА

Заняття 1.1.Заняття « Я – особливий! Я – особлива!»

Заняття 1.2. Який я є?

Заняття 1.3. Мозаїка світу

ТЕМА 2. ВЗАЄМОДІ-Я: ДО ПИТАННЯ САМОРЕФЛЕКСІЇ ТА САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ

Заняття 2.1.Я спілкуюся: від спілкування до самопрезентації

Заняття 2.2. Стереотипні окуляри: інфантильність, яка спрощує сприйняття

Заняття 2.3. Я вчуся розуміти інших

ТЕМА 3. Я – МИРОТВОРЕЦЬ:ВІД ІНФАНТИЛЬНОЇ ПОЗИЦІЇ ДО СВІТОГЛЯДУ ЗРІЛОЇ ОСОБИСТОСТІ

Заняття 3.1.Конфлікт – це не проблема

Заняття 3.2.Я вчуся піклуватися про інших: проактивна зрілість

Заняття 3.3.Мир залежить від нас

ДОДАТКИ

ВСТУП

Мета тренінгу - Сприяння набуттю життєвих компетентностей молоддю для корекції інфантильності.

Завдання тренінгу:

- виховувати почуття власної гідності;
- навчитись визнавати власні помилки;
- вчити сприймати та поважати права та культуру інших;
- сприяти усвідомлення своєї унікальності та унікальності інших у контексті розмаїття культур;
- сприяти усвідомленню себе як частини спільноти та водночас унікальної особистості;
- сприяти формуванню вмінь самоаналізу, навичок роботи в команді.
- підвести учасників до усвідомлення унікальності та розмаїття світу, до необхідності позитивного сприйняття відмінностей інших.
- вмінь та навичок моделювання позитивних ситуацій.
- відпрацювати навички подолання стереотипів та упереджень, толерантного ставлення до оточуючих.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

ТЕМА І. Я – ЧАСТИНКА СВІТУ: ЗРІЛА ПОЗИЦІЯ СУБ'ЄКТА

Мета: Підвести учасників до усвідомлення своєї унікальності та унікальності інших у контексті розмаїття культур.

Завдання:

- Розвивати навички самопрезентації, самоаналізу, самопізнання;
- Виховувати почуття власної гідності;

- Вчити сприймати та поважати права та культуру інших;

Очікувані результати:

- учасники об'єктивно оцінюють себе;
- усвідомлюють свою унікальність та унікальність інших;
- демонструють прийоми самоаналізу, толерантного ставлення до інших культур.

Поняття для засвоєння: Унікальність, індивідуальність,

ЗАНЯТТЯ 1.1. Я – ОСОБЛИВИЙ! Я –ОСОБЛИВА! – 60 хв.

№	Назва	година	форма роботи	обладнання
1	Вступ	5 хв.		
2	Знайомство: гра «О-ля-ля!»	10 хв.		
3	Складання правил	5 хв.	Мозковий штурм	Альбом для фліп-чарту чи папір А1, маркери.
4	Очікування	5 хв.	Індивідуальна робота	Додаток № 1.1.4, папір А5; скотч, ручки для кожного учасника
5	Вправа «Чим ми схожі?»	10 хв.	Групова робота	
6	Вправа «Наш портрет»	15 хв.	Робота в групах	Папір А-3, нитки, кульки, клей, паперові серветки, кольорові олівці або фломастери.
7	Інтерактивна лекція «Унікальність»	5 хв.	Інтерактивна лекція	
8	Оцінка очікувань	5хв.	Індивідуальна робота	Додаток 1.1.10, заготовки з паперу, скотч.

Мета: сприяти усвідомленню унікальності кожної людини

Завдання:

- вчити знаходити спільні та відмінні риси;
- вчити приймати та поважати унікальність інших;
- розвивати навички самоаналізу та самопізнання;
- сприяти розвитку позитивної самооцінки та позитивному ставленню до унікальності інших.

Очікувані результати:

- учасники усвідомлюють свою унікальність та унікальність інших;
- демонструють прийоми аналізу та самоаналізу;
- демонструють навички роботи в команді;

Тривалість заняття: 60 хв.

Хід заняття:

1. Вступ

- Тренер запрошує учасників сісти в коло.
- Ми маємо нагоду стати учасниками нової, дуже цікавої програми, під назвою „НППН”, що означає «не проблема –проблема- проблема – не проблема». Тренінг спрямований на корекцію інфантильності особистості. «Всі ми живемо на одній планеті і маємо вчитися жити в мирі та злагоді. Часом між людьми виникають суперечки, непорозуміння. Як правило до цього приводить невміння взаємодіяти з іншими, схожими, чи не схожими на нас, з тваринним та рослинним світом. Наш тренінг спрямований на розвиток умінь та навичок взаємодії з іншими, самопізнання. Ми будемо вчитися спілкуватися ефективно, без конфліктів. Я сподіваюся, дана інформація буде цікава не тільки для вас, а й для ваших друзів. Ви зможете поділитися інформацією зі своїми близькими. Можливо, це саме виявиться їм дуже корисним. Тема сьогоднішнього заняття «Я – Особливий! Я – особлива!».

- **До уваги тренера:** тема заняття заздалегідь має бути написана на фліп-чарті й протягом тренінгового заняття прикріплена на видному місці.

2. Знайомство. Гра „О-ля-ля!”

- Всі учасники й тренер перебувають у колі. «Ще до вашого народження ваші рідні думали про те, яке ім'я вам дати. Вам надається можливість зараз представитися тим ім'ям, яким ви б хотіли, щоб вас називали під час тренінгу. Наприклад, комусь подобається, щоб його кликали не «Льонька», а «Леонід». Хтось захоче, щоб його називали зменшувальним ім'ям. Отже, перший учасник називає своє ім'я й показує який-небудь рух або жест, другий - ім'я попереднього і його жест, потім своє ім'я й свій жест, кожен наступний учасник називає ім. я попередника, демонструє його жест, а потім називає своє ім. я та показує свій жест. Якщо ви, називаючи своїх партнерів, забули чиєсь ім'я, то вимовляєте «О-ля-ля!». Називаючи ім'я людини, обов'язково подивитися їй в очі».
- - Що ви відчували в ході гри? Чому?

3. Правила

- Тренер пропонує учасникам разом прийняти спільні правила, які будуть працювати протягом усього тренінгу та сприяти ефективності роботи.
- Він пропонує учасникам висловити свої думки. «Як ви думаєте, які правила необхідно нам для того, щоб кожен почував себе комфортно?». Учасники висловлюють свої ідеї, всі вони фіксуються тренером на аркуші паперу (плакаті) або дошці.
- До уваги тренера: Тренер пропонує учасникам узаконити правила, поставивши свої підписи.
- Цей плакат вивішується у тренінговій кімнаті протягом всіх занять.

4. Очікування

- Тренер пропонує учасникам з аркуша паперу, складеного навпіл, методом обривання виготовити фігурку людини (половина аркушу А-4) – аркуш А-5).
- „Подивіться, будь ласка, ще раз на тему заняття. Що б ви хотіли дізнатися на сьогоднішньому занятті? Напишіть на фігурці людини своє очікування від заняття”. Після написання очікувань тренер пропонує кожному учаснику озвучити їх.
- «Тепер прикріпіть чоловічків на плакаті «Наші очікування».

5. Вправа «Чим ми схожі?» (10 хв.)

Мета: згуртувати учасників.

Хід вправи:

- Учасники сидять у колі. Тренер запрошує в коло одного з учасників на підставі якої-небудь подібності із собою, але учасникам про це не говорить. «Чому я вибрав його?» Учасники повинні здогадатися про причину вибору саме цього учасника..
- Далі учасник, який перебуває в колі, запрошує іншого на основі однієї реальної або уявної подібності, озвучуючи його, наприклад: «Андрій, вийди в коло, тому що в нас з тобою однаковий колір волосся і ми обоє в джинсах». Андрій виходить у коло й запрошує вийти іншого учасника чи учасницю за тими ж принципами. Тренер налаштовує учасників на виявлення не тільки зовнішніх ознак, а й глибших – внутрішніх (інтересів, уподобань, захоплень тощо).
- Ознаки бажано не повторювати. Гра триває доти, поки всі члени групи не опиняться в колі.
- - Як ви думаєте, для чого ми проводили цю гру?
- Тренер підводить учасників до думки про те, що ми всі схожі на когось, у нас багато спільного, але й відмінного.

6. Вправа „Наш портрет”.

Мета: сприяти формуванню вмінь самоаналізу, навичок роботи в команді.

Хід вправи:

I етап:

- Тренер пропонує учасникам письмово дати відповіді на запитання :
- Яку рису характеру ви хотіли б бачити у інших?
- Що вам найбільше подобається в собі? (можна привести приклади – маю багато друзів, люблю музику, знаю математику тощо)

II-етап:

- Тренер об'єднує учасників в 4 групи і пропонує обговорити свої записи з іншими учасниками групи.

III- етап:

- Учасникам пропонується в групах створити спільний проект «Портрет групи.» В портреті мають бути відображені ті.
- риси характеру, які ви хотіли б бачити в інших, та те, що кожному з вас подобається в собі. Це має бути збірний образ групи
- Проект може бути виконаний в різних техніках. Тому тренер надає матеріали для колажу, об'ємних робіт, аплікацій тощо. Учасники визначаються, що будуть виготовляти і який матеріал їм потрібний для роботи, роблять заявку тренеру і приступають до виконання роботи.

IV-етап:

- Презентація проектів .
- Обговорення:
- Чому маючи однакові можливості, у вас вийшли такі різні роботи?
- Чи була б робота такою, якщо б був інший склад груп?
- Тренер підводить учасників до усвідомлення унікальності і важливості кожного в команді..

7. Інтерактивна лекція «Унікальність».

Мета: Підвести учасників до усвідомлення унікальності та розмаїття світу, до необхідності позитивного сприйняття відмінностей

Етап «Мозковий штурм»

Що таке унікальність?

- Тренер записує всі відповіді учасників. І підсумовуючи говорить про те, що кожна людина по-своєму унікальна й неповторна. Унікальність – це складова людської гідності. Саме унікальністю людина приваблива.
- Тренер задає учасникам запитання:
- Що ви відчуваєте, коли хтось помічає щось особливе, унікальне у вас?
- Що відчуває інша людина, коли хтось помічає щось унікальне в ній
- «Кожній людині приємно, коли в ньому помічають щось особливе, те, чим вона відрізняється від інших»
- Питання для обговорення:
- А як ми повинні ставитися один до одного, враховуючи унікальність кожного?
- Як ви хотіли б, щоб ставилися до вас
- Як хочуть інші люди, щоб ставились до них?
- „Ще задовго до Ісуса Христа східний мудрець Заратустра сказав: „ставтесь до людей так, як хотіли би, щоб ставилися до тебе”.
- Тренер підводить учасників до розуміння того, що в майже у всіх релігіях та культурах світу це правило є основою взаємовідносин між людьми.

8. Оцінка очікувань

„Давайте повернемося до ваших очікувань від заняття . Виберіть, будь ласка, з лежачих на столі смайликів той, вираз обличчя якого найбільше відповідає вашому стану . Приклейте, будь ласка, обраний вами смайлик до фігурки з вашими очікуваннями.”

На наступному занятті ми продовжимо з вами розмову про те, які ми є. про ті риси характеру, які допомагають нам жити в мирі і злагоді з оточуючим світом.

У глосарій УНІКАЛЬНИЙ – єдиний у своєму роді, неповторний.

ЗАНЯТТЯ 1.2. «ЯКИЙ Я Є?» - 60 хв.

Мета: розвивати позитивну самооцінку учасників; вмінь та навичок моделювання позитивних ситуацій.

Завдання:

Очікуваний результат: вміють оцінювати себе, усвідомлювати власну культуру (культуру своєї сім'ї); демонструють прийоми самоаналізу.

№	Види роботи	Орієнтовна тривалість, хв.	Форми роботи	Ресурсне забезпечення
1.	Вступ і знайомство	10 хв.		
2.	Правила	10 хв.	Мозковий штурм	Фліп-чарт, маркери
3.	Очікування	5 хв.		Плакат, маркери, кольоровий папір, ножиці, скотч
4.	Вправа «Історія одного дня»	15 хв.	Техніка візуалізації	Фліп-чарт, малюнок «дитина»
5.	Вправа «Асоціації»	15 хв.		
6.	Вправа «Дякую тобі»	10 хв.		

Поняття для засвоєння: унікальність цінності, власні цінності, повага та самоповага, якості людини, особистості,

1. Вступ і знайомство (10 хв.)

- Тренер говорить учасникам: «Протягом минулого заняття ми говорили про нашу унікальність.
- А ось в чому наша унікальність, за що, ми цінімо себе та інших і як ці знання допоможуть нам жити разом з іншими людьми в мирі та злагоді, ми дізнаємось на цьому занятті.»
- Тренер пропонує учасникам назвати своє ім'я та відповісти на питання: «Хто і за що мене цінує». Наприклад, «Мне звати Катя. Моя подруга Люда цінує мене за щирість».

2. Правила (5хв.)

- Тренер звертає увагу учасників на правила заняття.
- Якщо тренінг проходить у форматі «одне заняття в день», то правила слід повторювати кожного заняття.
- Питання для обговорення:
- Які правила допоможуть нам зрозуміти себе і кожного?
- Тренер записує правила на дошці або на плакаті маркером

3. Очікування. (5хв.)

- Кожен учасник вирізає ножицями кружечок з кольорового паперу і на зворотному боці пише свої очікування і скотчем прикріплює до плакату.

4. Міні-лекція «Історія одного дня». Інфантильність родом із дитинства.

- Мета: формувати в учасників почуття поваги до інших та відповідальність за свої вчинки.
- Обладнання: плакат з зображенням сонечка (формат А-1)

Хід вправи

1 етап

- Тренер ставить фліп-чарт з малюнком «дитина» і пропонує учасникам послухати історію про одного хлопчика. Тренер зачитує текст :
- «Зранку Дмитро прокинувся. Треба було йти до школи.
- - Ти знову спізнився, - голосно зауважила мама (тренер відриває від плаката невеликий клаптик паперу).
- Хотілося спати і зовсім не хотілося йти до школи. Сьогодні контрольна з математики. Швидко зібравшись, Дмитро пішов до школи. По дорозі він почув за спиною:
- - Очкарик, очкарик! - сміялися дівчатка. Дмитрику було неприємно це чути. Невже вони не розуміють, що він без окулярів погано бачить. Але Дмитрик вдав, що не чує і пішов далі (тренер відриває наступний клаптик паперу).
- Біля школи він зустрів Оленку, свою однокласницю, та привітався. Але дівчина навіть не глянула на нього. (тренер відриває наступний клаптик паперу).
- Почався урок математики. Задача була складною. Здавалося він ніколи її не розв'яже (тренер відриває наступний клаптик паперу). Та раптом він згадав правило і вирішив одну, а потім й другу задачу. Він першим виконав роботу (тренер приклеює відірваний клаптик паперу до плакату).
- Вчителька похвалила його (тренер приклеює ще один відірваний клаптик паперу до плакату).
- Далі був урок фізкультури. Дмитру знову не вдалося піднятися по канату так високо, як однокласники.(тренер відриває наступний клаптик паперу) Від цього було дуже прикро.
- Після уроків їх клас прибирав територію біля школи. Дмитра похвалили за старанність. Це було так приємно!(тренер приклеює ще один відірваний клаптик паперу до плакату)

Питання для обговорення:

- Про що ця історія?
- Що відбувалося з Дмитриком? Чому?
- Тренер підводить до розуміння що самооцінка формується під впливом оточуючого середовища. Вона формується з раннього дитинства. Коли дитина сама собі оцінки не дає, а сприймає себе так, як про неї говорять дорослі.

2 етап

Мозковий штурм «Що таке самооцінка»

- Тренер записує всі висловлювання учасників і підсумовуючи їх висновки говорить, що самооцінка це оцінювання людиною власних вчинків, дій. Вона може буди позитивною або негативною. Самооцінка формується під впливом інших людей. Людина починає сприймати себе такою, якою її бачать і сприймають оточуючі.

3 етап

Обговорення.

- Тренер просить пригадати історію про Дмитрика і дати відповіді на запитання:
- Що відбувалось з самооцінкою Дмитрика?
- Що спричинило заниження самооцінки Дмитрика?
- Що сприяло підвищенню самооцінки хлопця?
- Що ви відчуваєте, коли вас цінують?
- Як впливають на вашу самооцінку ваші друзі?
- Яким чином ви впливаєте на самооцінку друзів?
- Плакат із зображенням дитини є символом самооцінки Дмитрика, при обговоренні необхідно звернути увагу на те, що залишилося від плакату.
- Тренер повинен зауважити що клптики які наклеєні не відтворюють цілісності первинної картинки. Так само і відбувається з самооцінкою.

- Якщо в групі є хлопець на ім'я Дмитрик, необхідно змінити ім'я в тексті.

До уваги тренера!

- Тренер підводить учасників до розуміння того, що наш емоційний стан залежить від ставлення інших людей до нас. Інколи одна фраза або вчинок можуть зіпсувати весь день. Кожен з нас потрапляв в таку ситуацію. Поновити ж хороший настрій дуже складно. Це видно з цієї історії. (коли ми знову приклеювали клаптики, то вони не точно підходили один до одного)

5. Вправа «Асоціації» (15 хв.)

Мета: формувати розуміння, що кожна людина унікальна особистість, що відрізняється від інших.

Хід вправи. Тренер роздає учасникам картки з написаними асоціаціями:

- Якби я був/була комп'ютером.....
- Якби я був/була машиною...
- Якби я був/була водою..
- Якби я був/була квіткою..
- Якби я був/була піснею ...
- Кількість асоціацій на групу 20 чоловік – 5 кожного виду.
- Учасники по черзі, отримавши картки повинні продовжити речення.
- Час на виконання однієї гри – хв.

Запитання для обговорення:

- Що ви відчували під час виконання вправи
- Чому одні й ті ж асоціації по різному трактувалися вам
- Що нового ви дізналися про себе та своїх друзів?
- **Висновок:** всі ми різні, але в нас є багато схожого

ЗАНЯТТЯ 1.3. “МОЗАЇКА СВІТУ” - (90 хв.)

Заняття 3 . Мозаїка світу (90 хв.)

Мета: надати учасникам інформацію про полікультурність світу

Завдання:

- виховувати почуття власної гідності;
- вчити сприймати та поважати права та культуру інших

Хід заняття:

1. Привітання(5хв.)

Тренер пропонує учасникам по колу привітатися один з одним на різних мовах (можливе використання декількох варіантів вітання на одній мові, наприклад: доброго дня, доброго ранку, привіт, вітаю, як справи, добридень, здрастуй, здоров...)

2. Знайомство “Я мрію..”(10 хв)

Тренер запитує учасників, чи не хочеться їм побувати в тих країнах, де саме так вітаються. “Наступна наша вправа дасть можливість здійснити свої мрії. Пропоную назвати своє ім’я, вид транспорту та країну в яку мрієте поїхати. Проте, і вид транспорту, і країна (місто) мають починатися на першу букву імені учасника (наприклад, “Марта на машині в Монако”)

3.Правила (5хв.)

Тренер звертає увагу учасників на плакат “Наші правила” і запитує:

- Чи є в нашому переліку такі правила, що допомагають нам налагоджувати стосунки з людьми іншими людьми? Зачитайте їх.

Тренер підводить учасників до розуміння того, що в нашому великому світі діють правила, які допомагають нам розуміти один одного та взаємодіяти (наприклад, бути толерантними, бути доброзичливими тощо). Ці ж правила допоможуть нам працювати на тренінгу.

4. Очікування “Веселкова квітка”.(10 хв)

Тренер пропонує учасникам вибрати одну з різнокольорових “пелюсток квітки”. На “пелюсточці” написати свої очікування відповідно

теми заняття. Після того, як учасники визначились з очікуваннями, тренер пропонує по черзі зачитати їх і прикріпити на плакат “Наші очікування”.

Підводячи підсумок, тренер запитує учасників:

- Чи подібні пелюсточки у нашої квітки?

Підводить до думки, що вони подібні тільки за формою, можливо трішки за змістом очікувань. Проте вони відрізняються і кольором, і змістом. І від цього квітка стає барвистою та вишуканою.

Тренеру на замітку: необхідно заздалегідь вирізати різнокольорові пелюстки по кількості учасників. Кольорів має бути якомога більше. На аркуш паперу, чи класну дошку прикріпити серединку квітки на якій написати “Наші очікування”.

5.Мозковий штурм (5 хв).

Тренер говорить учасникам про те, що ми живемо у веселковому світі. Всі ми такі різні, але маємо дуже багато подібного.

- Що є схожого у всіх людей, що живуть на Землі?

Всі відповіді дітей записуються. По завершенні тренер зачитує думки дітей.

Необхідно підвести учасників до розуміння того, що всі ми такі різні, такі подібні живемо на одній планеті. І маємо вчитися жити разом.

6. Вправа “ Кольорові острови” (35хв)

Мета : спонукати учасників до усвідомлення унікальності та різнобарвності світу та значимості кожного.

Обладнання : квадратики чотирьох кольорів (червоний, жовтий(помаранчевий), зелений, білий), клей, різнокольоровий папір, маркери.

Хід вправи:

Тренер об’єднує учасників в чотири групи за кольором квадрата. Кожен учасник отримує квадрат певного кольору на якому з другого боку написані цифри від 1 до 4.

Уявіть собі, що ви живете на кольорових островах. Ці острови є позитивними. Проте все тут відповідає тільки одному кольору, тому, що на ваших квадратиках, наприклад все тільки червоне.

Завдання для груп:

1.Придумати згідно кольору:

- назву острова;
- гімн (пісня в якій йдеться про кольори);
- намалювати жителів вашого острова
- скласти меню острова;

2.Презентувати свій острів

***Тренеру на замітку:** необхідно запропонувати учасникам яскравий різнокольоровий папір, фарби, маркери, згідно кольорів островів.*

Тренер розповідає учасникам, що так жили островитяни день за днем. Та одного разу в океані розпочався шторм. Їм вдалося врятуватися, проте, як виявилось кожен попав на інший острів. Шторм та буря знесли їх. І найбільше їм хотілося їсти. Подивіться на цифри, що вказані на ваших квадратиках і утворіть нові острови.

***Тренеру на замітку:** необхідно прослідкувати, щоб в кожній групі були учасники з різнокольоровими квадратами.*

Завдання:

- Складіть меню свого острова, використовуючи тільки ваші кольори,

Учасники презентують “різнокольорові меню”.

Запитання до учасників:

- Як змінилося меню на наших островах?

Обговорення:

- Що змінилося після того, як кольори перемішались (відповіді учасників фіксуються на фліп-чарті)

- Що нагадує вам ця ситуація?

Тренер підводить учасників до думки, що коли різні люди живуть в мирі і злагоді це тільки допомагає їм, робить життя цікавішим. І якщо вони цінують свою культуру, вони будуть берегти і поширювати її і поважати культуру інших. Адже ніхто з вас не відмовився від свого кольору. А наскільки цікавіше стало коли всі кольори веселки заграли на наших островах. Така різнобарвна і планета на якій ми живемо.

ТЕМА II. «ВЗАЄМОДІ-Я»

Мета: Підвищити рівня інформованості учасників про ефективне спілкування та конструктивну взаємодію. **Формувати в** учасників критичне ставлення до стереотипів та упереджень, шанобливе ставлення до життя та гідності людини.

Завдання:

- ознайомити учасників з поняттям «спілкування», «стереотипи»,
- «упередження», «толерантність», з правилами ефективного спілкування, прийомами активного слухання;
- розвивати в учасників навички само сприйняття, позитивного сприйняття інших.
- Формувати навички ефективного спілкування;
- Розвивати вміння долати стереотипи та упередження, толерантного ставлення до оточуючих.

Очікувані результати:

- учасники демонструють прийоми ефективного спілкування, конструктивної взаємодії, толерантного ставлення до інших;
- учасники розуміють поняття «спілкування», «стереотипи», «упередження», «толерантність»;
- учасники демонструють критичне ставлення до стереотипів та упереджень.

ЗАНЯТТЯ 2.1. «Я СПІЛКУЮСЯ». Від спілкування до самопрезентації - 45 хв.

Мета: ознайомити учасників з поняттям «спілкування», навчити прийомам ефективного спілкування та самопрезентації, надати учасникам інформацію про культуру спілкування.

Завдання:

- ознайомити учасників з поняттям «спілкування»;
- вчити прийомам ефективного спілкування;
- розвивати навички активного слухання.
- ефективна самопрезентація

Поняття для засвоєння: «спілкування», «ефективне спілкування», «активне слухання».

Хід заняття:

1. Привітання. Знайомство.

Хід вправи:

- Тренер роздає учасникам картки з привітаннями з різних країн, різних історичних епох та пропонує учасникам привітатися тими способами, що вказані на картці, називаючи при цьому своє ім'я.
- Приклад: Я Андрій з Тибету. У нас віталися так (показує язика)
- скласти руки (як в «молитві») на рівні грудей та вклонитися (Індія, Корея);
- скласти руки, як для молитви, схилити голову та опустити очі (Таїланд);
- вклонитися, притиснувши руки до тулуба (Японія);
- потиснути руку (Україна);
- потиснути один одному руку, стоячи на значній відстані один від одного (Велика Британія);

- показати язика (Древній Тибет);
- дуже міцно потиснути один одному руку, стоячи близько один до одного (Німеччина);
- помахати рукою;
- реверанс (уклін) у середньовічній Європі;
- підійти близько та поляпати по спині та по плечах (Єгипет);
- легкий уклін та рука тримається капелюха (можливо уявного) або її трохи підіймає (європейські країни у 19 – 20 століттях).

Питання для обговорення:

- чи сподобалась вам ця гра?
- Чи важко було вам вітатися?
- Чи здавалися деякі вітання для вас дивними?
- як би зреагували люди інших країн на привітання, що традиційні для вашої країни ?
- яку роль має привітання в нашому житті?

До уваги тренера:

Тренер повинен запропонувати учасникам за визначений час привітати як можна більше учасників. В групі з великою кількістю учасників можливе повторення карток у 2-3 учасників. Тренеру необхідно враховувати, що деякі форми привітання передбачають довірливі, дружні відношення між учасниками. У випадку, коли група не має певного рівня таких відношень, картки з переліком форм привітання необхідно переглянути – включити більше карток, що дадуть можливість учасникам реалізувати свою фантазію, уяву

№ з/п	Види роботи	тривалість	Форма роботи	Ресурсне забезпечення
1.	Привітання. Знайомство	5 хв.	в парах	Додаток 1.
2.	Правила	5 хв.	групова робота	плакат з правилами
3.	Очікування «Рюкзачок успіху».	5 хв.	Індивідуальна робота	плакат «Наші очікування», стікери
4.	Мозковий штурм «Спілкування - це . . .»	20 хв.	мозковий штурм	альбом для фліп-чарту, маркери, Додаток 2. , Додаток 3.
5.	Вправа «Перо та каміння	10 хв.	групова робота	невеликі камінці та перо
6.	Вправа « А + Б ».	15 хв.	в парах	
7.	« я спілкуюсь ефективно»	15 хв.	карусель	
8.	Вправа - підсумок «Рюкзачок успіху»	5 хв.	групова робота	плакат «Наші очікування - підсумок»

2. Правила.

Хід вправи:

- Тренер звертає увагу учасників на плакат «Наші правила», пропонує учасникам відповісти на запитання:
- які з правил роботи групи працюють постійно?

- яких правил ще важко дотримуватися?
- що необхідно зробити, щоб працювали всі правила групи?

3. Очікування «Рюкзачок успіху».

Мета: визначити та сформулювати очікування учасників.

Хід вправи:

Вступ тренера:

- «На минулих заняттях ми говорили про мозаїку та різнобарвність світу. Від кожного з нас залежить якою буде наша планета. Сьогодні ми будемо вчитися взаємодіяти, спілкуватися.
- У ході заняття ми з'ясуємо що таке спілкування, що необхідно зробити, щоб воно було успішним та приємним. Спілкуючись один з одним, ми часто не замислюємося над тим, скільки факторів впливають на процес спілкування. Пам'ятайте, успіху досягає та людина, яка вміє ефективно спілкуватися».
- Тренер знайомить учасників з метою заняття та пропонує сформулювати та записати свої очікування від заняття на маленькому папірці (можливе використання стікерів). На виконання цього завдання відводиться 1 хвилина.
- Тренер вивішує плакат «Наші очікування» (Додаток 2.) із зображенням «рюкзачка успіху». Кожен учасник прикріплює свої очікування на плакат біля рюкзака.

Питання для обговорення:

- як ви вважаєте, для чого ми визначаємо наші очікування від заняття?
- які думки виникли у вас, коли ви слухали очікування інших учасників?

4. Мозковий штурм «Спілкування - це»

Мета: визначити поняття «спілкування»;

- Тренер записує всі ідеї учасників. По завершенню тренер зачитує визначення учасників та знайомить їх із визначенням науковців.

5. Вправа «Перо та каміння».

Мета: усвідомити що ускладнює процес спілкування а що робить його ефективним. Вчити спілкуватися ефективно.

Хід вправи:

1 етап

- Учасники сидять у колі. Тренера тримає в одній руці камінець, в іншій - перо. І говорить учасникам про те, що у спілкуванні бувають труднощі, іноді й неприємності, але є моменти, коли нам легко та радісно спілкуватися. Тренер пропонує учасникам по черзі тримаючи в руках камінець, перо розповісти, коли вам буває важко у спілкуванні, а коли легко та приємно (розповідь повинна бути стислою). Всі учасники по черзі виконують завдання.
- До уваги тренера: всі вислови учасників записуються.

2 етап

- Групова робота:
- Тренер об'єднує учасників в 4 групи. 1 та 3 групі пропонується знайти відповідь на запитання:
- Що перешкоджає вашому спілкуванню з іншими?
- А 2 та 4 групі – що заважає успішному спілкуванню.

3 етап

- Презентація.

4 етап.

- Підсумок тренера.
- Аналізуючи напрацювання учасників тренер інформує їх про бар'єри, що можуть виникнути при спілкуванні та пропонує шляхи їх усунення.
- (від цього питання переходимо на міні лекцію по бар'єрах спілкування та шляхів їх усунення, прийомів активного слухання)

Питання для обговорення:

- Що нового для себе ви відкрили під час виконання цієї вправи.
- як та де людина набуває якості та вміння, необхідні для спілкування?
- що може трапитися з людиною, яка не володіє потрібними для ефективного спілкування якостями та вміннями?

До уваги тренера: Тренеру в ході інформаційного повідомлення треба звернути увагу учасників на висловлювання та напрацювання учасників, зроблені на попередніх етапах вправи.

6. Вправа «А + Б»

Мета: познайомитися з поняттям «активне слухання»; розвинути в учасників навички активного слухання.

Хід вправи:

- Тренер об'єднує учасників в пари. Учасники визначають, хто з них співрозмовник А, хто - Б.
- Тренер пропонує учасникам звернути увагу на плакат «Спілкування це...» і інформує що спілкування буває вербальним (за допомогою слів) і не вербальним (жестами). Тренер підходить до кожної пари і повідомляє їм тему розмови «Зустрілися, познайомилися, посварилися, помирилися, попрощалися розійшлися». За сигналом тренера учасники починають спілкуватися не вербально.

Обговорення:

- Чи легко було вам спілкуватися?
- Що допомагало вам у спілкуванні?
- Що ускладнювало спілкування?
- Тренер підводить учасників, що не вербальне спілкування не є ефективним. Власне мова, слово допомагає зробити спілкування більш повним та глибоким, та веде до взаєморозуміння.

7. Вправа « я спілкуюсь ефективно»

Мета: формувати навички ефективного спілкування.

Хід вправи:

- Тренер об'єднує учасників в пари і пропонує по черзі розповісти невеличку життєву історію. Учасники самі розподіляють хто буде розповідати першим, а хто другим. За сигналом тренера учасник, який активно слухав має розповісти інформацію що почув своєму напарнику.
- Потім вони міняються ролями.

До уваги тренера:

- Перед початком вправи нагадує про прийоми ефективного спілкування та пропонує їх використовувати.

Питання для обговорення:

- які почуття викликало у вас завдання?
- що було легше: слухати чи переказувати інформацію?
- чи повністю була переказана інформація?
- що допомагало в спілкуванні?
- На завершальному етапі вправи тренер роздає матеріали з інформаційним повідомленням, та надає 2 хв., ознайомитись з матеріалом. (Додаток 4. «ЩО НАМ ЗАВАЖАЄ УВАЖНО СЛУХАТИ?»)
- після ознайомлення тренер запитує учасників чи зрозуміла їм інформація?

До уваги тренера:

- Тренер при обговоренні вправи ще раз звертає увагу учасників на інформацію «Правила ефективного спілкування».
- Тренер може запропонувати учасникам й інші ситуації, наприклад:
- Перед вами співучень, який попросив на три доби диск, але своєчасно його не повернув;
- Перед вами друг, якого ви зустріли після довготривалої розлуки;

- Перед вами людина, яка дуже злякана – у неї попереду важлива розмова. Підбадьорте її;
- Вам стало відомо, що ваш співучень зробив щось незвичайне (спортивний рекорд, переміг в олімпіаді, конкурсі). Та ось ви зустрілися;
- Бачиш декілька підлітків, які граються та бажаєш взяти участь у грі.
- Тренер повинен мати на увазі, що у 12-14- річних підлітків змінюються стосунки з батьками, родиною. Тому бажано запропонувати ситуації з деякими моментами спілкування в родині.

8. Підсумок «Рюкзачок успіху».

- Тренер пропонує учасникам пригадати все, що відбувалося на занятті і якщо їхні очікування виправдились, перемістити свої аркуші в рюкзачок успіху.
- Тренер інформує учасників про те, що в їхніх рюкзачках появилвся новий досвід ефективного спілкування.
- Місточок: «Саме цей досвід допоможе їм подолати упередження та стереотипи, оволодіти прийомами толерантного спілкування, зрозуміти себе та інших. Саме про це ми поговоримо на наступному занятті.»

Додаток Б.1

«ЩО НАМ ЗАВАЖАЄ УВАЖНО СЛУХАТИ?»

- Чому ми іноді не можемо дійти згоди? Переважно ми говоримо самі, забуваючи про те, що інші люди також намагаються нам щось сказати. Ми чуємо лише те, що самі кажемо...

ЩО НАМ ЗАВАЖАЄ УВАЖНО СЛУХАТИ:

1. Слухання уривками

- Цього треба уникати, звертаючи увагу не тільки на слова, а й на жести.

2. «Реакція на червоне»

- Інколи людям певні слова неприємно слухати, вони їх хвилюють, викликають агресію, діють, «як червоне на бика». Почувши ці слова, люди перестають чути співрозмовника. Перший крок для подолання цього бар'єру – з'ясувати, які слова діють на нас, «як червоне на бика», і спробувати уважно послухати того, хто прихильніше ставиться до цієї проблеми.

3. Слухання «відкриті вуха – закритий розум»

- Іноді ми досить швидко приходимо до висновку, що тема чи той, хто про неї говорить, нудні, а те, що він говорить не має сенсу. Ми робимо поспішний висновок. Отже, нічого слухати, бо не почуємо нічого нового.

4. Слухання «скляними очима»

- Іноді ми уважно дивимося на того, хто говорить, і нам здається, що ми слухаємо, хоча в цей час ми можемо думати про інше або наші думки можуть бути десь далеко. Ми поринаємо у комфорт власних думок. Наші очі скляніють, і часто на нашому обличчі з'являється мрійливий вираз. При спілкуванні відклади свої мрії до іншого разу.

5. Слухання « надто розумно для мене»

- Коли ми слухаємо про надто складні речі, ми повинні змушувати себе стежити за обговоренням і робити справжні зусилля, щоб зрозуміти, про що йдеться. Врешті ми «відключаємось».

6. Слухання «не розхитуй човна»

- Людям не подобається, коли їхні переконання, погляди, думки, судження перекручуються, піддають сумніву. Отож ми перестаємо слухати, стаємо в позицію захисту. Навіть якщо нам хочеться так зробити, краще послухати, з'ясувати іншу думку, пізнати протилежну сторону питання, щоб краще зрозуміти

ЗАНЯТТЯ 2.2. «СТЕРЕОТИПНІ ОКУЛЯРИ» Інфантильність, яка спрошує сприйняття. - 90 хв.

Мета: навчити учасників прийомам подолання стереотипів та упереджень; формування шанобливого ставлення до життя та гідності людини, мотивація толерантності як ключового принципу культури світу.

Завдання:

- ознайомити учасників з поняттями «стереотипи», «упередження»;
- відпрацювати навички подолання стереотипів та упереджень, толерантного ставлення до оточуючих.

Поняття для засвоєння: «стереотипи», «упередження».

Хід заняття:

1. Знайомство «Сусід ліворуч, сусід праворуч».

Хід вправи:

Учасник, у руках у якого знаходиться м'яч, називає імена сусідів ліворуч та праворуч. Після цього він кидає м'яч будь-кому з учасників. Учасник, спіймавши м'яч, повинен назвати імена своїх сусідів ліворуч та праворуч.

2. Правила

Хід вправи:

Тренер просить учасників відповісти на питання: «Які з правил роботи

1.	Знайомство «Сусід ліворуч, сусід праворуч»	5 хв.	групова робота	м'яч
2.	Правила	5 хв.	Групова робота	плакат «Наші очікування»
3.	Вступ. Очікування «Кубики»	10 хв.	індивідуальна робота	кубик
4.	Гра «Хода»	5 хв.		
5.	Інформаційне повідомлення «Стереотипи»	5 хв.		плакат-визначення «Стереотипи»
6.	Вправа «Поїзд-експрес». Інформаційне повідомлення «Упередження»	20 хв.	програвання ситуацій	(ДОДАТОК 1. Робочий аркуш «ПАСАЖИРИ ПОЇЗДА»).
7.	Гра «Чарівні окуляри»	5 хв.		сонцезахисні окуляри
8.	Вправа «Міфи та факти »	15 хв.		роздатковий матеріал
9.	Підсумок «Кубики»	5 хв.		кубик

нашої групи можна використовувати в повсякденному житті?».

3. Вступ. Очікування «Кубики».

Мета: визначити та сформулювати очікування учасників; розвинути здібності до самоаналізу та рефлексії.

Хід вправи:

- Небажання зрозуміти іншого, впевненість, що ваша думка нехибна, невміння зняти свої «стереотипні окуляри» - близький шлях до непорозуміння, а іноді й до конфліктів.
- Тренер знайомить учасників з метою та метою заняття та пропонує дати відповідь на одне із запитань на гарнях кубика. Учасник який отримає кубик підкидає до гори і дає відповідь на запитання що випало йому. Потім кидає кубик іншому учаснику.
- Питання на гранях кубика:

1. Що ви очікуєте від себе?
2. Що б хотіли дізнатися?
3. Що ви очікуєте від групи?
4. що ви очікуєте від тренерів ?

4. Гра «Хода»

Мета: зняти напругу та втому; підготовка до рольової гри.

Хід вправи:

Тренер пропонує всім учасникам одночасно зобразити, як ходять:

- Лисиця (1 хв.);
- Колобок (30 сек.);
- Бравий солдат(30 сек.);
- Ведмідь(30 сек.);
- Сищик (30 сек.);
- Попелюшка(30 сек.);
- Бізнесмен (бізнес леді) (30 сек.);
- Кіт(30 сек.).

Обговорення:

звідки ви знаєте, що данні персонажі ходять власне так?

До уваги тренера

Тренеру необхідно підвести учасників до усвідомлення того, що думки дітей щодо цих персонажей, це ті думки що є в соціумі.

5. Інформаційне повідомлення «Стереотипи»

- Стереотипи – це узагальнення, які ми робимо з приводу того, про що маємо обмежену інформацію. Коли у нас не вистачає інформації про якийсь предмет, ми приписуємо йому певні якості. Так, наприклад, ми вирішуємо, що
- всі собаки кусючі;
- лисиця – хитра тварина;
- всі мачухи злі;
- готувати їжу – тільки жіноча справа.
- Чи згодні ви з усіма ствердженнями?
- Як правило, наші стереотипи створюються під впливом засобів масової інформації, родини, людей, з якими ми взаємодіємо.

6. Вправа «Поїзд-експрес». Інформаційне повідомлення «Упередження».

Мета: уміти виявляти упередження;

Хід вправи:

Кожному учаснику тренер роздає робочий аркуш, який містить список людей (ДОДАТОК 1. Робочий аркуш «ПАСАЖИРИ ПОЇЗДА»). Потім тренер пропонує учасникам уявити, що вони готуються до поїздки поїздом; запитує учасників: «З ким з людей цього списку ви б хотіли опинитися в одному купе поїзда».

- Учасники повинні індивідуально визначити трьох людей, яким віддають найбільше переваги (у випадку спільної поїздки).
- Потім учасники об'єднуються у групи по три особи (згідно з номерами, розміщеними на зворотному боці робочого аркуша). Кожна група - купе. Завдання групи – проаналізувати список , вибрати четвертого супутника і аргументувати вибір.

- Після завершення роботи в малій групі всі повертаються в єдине коло.

Питання для обговорення:

- чи легко було дійти згоди?
- чому деякі групи обрали одних і тих же людей, а чому різниця?
- які причини небажання їхати з людиною в одному купе? Наскільки вони в кожному випадку обґрунтовані?
- як ми поведимось, коли поряд з нами небажана людина?
- Як почуває себе та людина яка є не бажаною в певному товаристві.

До уваги тренера:

Тренеру необхідно підвести учасників до розуміння того, що у суспільстві існують певні стереотипи які заважають нам спілкуватися та будувати гармонійні взаємовідносини з іншими.

7. Гра «Чарівні окуляри».

Мета вправи: сформувати навички подолання стереотипів.

Хід вправи:

- Вступ тренера:

1 етап

- Тренер інформує учасників про те, що на формування нашого ставлення до інших впливає фонове слухання, це наш внутрішній голос який диктує як нам діяти. Фонове слухання це усталене ставлення до певних осіб, дій, яке складається роками. Інколи треба вчитися відкидати ті думки, які інують щодо певних об'єктів, людей і краще зібрати якомога більше інформації та виробити своє власне ставлення до них.

2 етап

- Тренер об'єднує учасників в 4 групи. Кожна група отримує завдання. Тренер роздає учасникам аркуші на який написано 2 ймовірних пасажери.

- Завдання: знайти якомога більше переваг, коли саме ці учасники будуть з вами поряд у купе.

Презентація напрацювань

Обговорення:

- Що дало вам виконання цієї вправи.

До уваги тренера : необхідно підвести учасників що люди мають багато позитивних якостей і саме на них треба опиратись, коли ми вибудовуємо стосунки з іншими.

3 етап

- людям подобається коли інші помічають їхні сильні сторони, говорять на їхню адресу приємні слова. А зараз, скажіть один одному приємні та добрі слова. Ви маєте можливість одягнути «чарівні окуляри», через які побачите тільки найкращі риси ваших друзів.
- Один з учасників приміряє «чарівні окуляри» (це можуть бути сонцезахисні окуляри з досить світлим склом). Тренер пропонує учаснику повернутися, подивитися на сусіда праворуч, що має «чарівні окуляри» та промовити: «Наяву, а не ві сні, що прекрасного в мені?». Як тільки учасник в окулярах почує це заклинання, він повинен від імені «чарівних окулярів» сказати щось добре та приємне на адресу сусіда ліворуч. Після цього учасник знімає окуляри та передає їх своєму сусідові ліворуч. Гра проводиться з усіма учасниками в колі за годинниковою стрілкою.

Обговорення:

- Чи сподобалася вам вправа «Чарівні окуляри»
- Що саме сподобалося
- Чи зможете ви в майбутньому видалити стереотипи та упередження? Що саме ви будете робити для цього?

Вступ тренера: притча, яку я зараз розповім, свідчить про проблему, яка стоїть сьогодні перед кожним з нас – проблему взаєморозуміння. Легко

бачити предмет зі своєї точки зору. Зрозуміти точку зору іншого набагато складніше. Та для того, щоб мати цілісну картину про об'єкт треба мати якомога більше інформації.

8. Підсумок «Кубики».

Хід вправи:

Учасники групи сидять у колі. Тренер кидає одному з учасників кубик, на кожній грані якого записані питання. Учасник розглядає грані з питаннями. Вибирає питання, на яке бажав би відповісти, показує цю грань іншим та відповідає. Потім кидає кубик іншому учаснику.

- Питання на гранях кубика:
- Я зрозумів (ла), що...
- Мене здивувало...
- Я відчував (ла)...
- Мені дуже подобалося....
- Що викликало труднощі ?

Додаток Б.2

Робочий аркуш «ПАСАЖИРИ ПОЇЗДА»

- Жінка з маленькою дитиною
- Людина з села з великою торбою
- Людина в одязі, незвичному для нашої країни
- Міліціонер у формі
- Людина, яка їсть їжу з дивним запахом
- Людина, яка розмовляє незрозумілою мовою
- Чоловік з великим собакою
- Старенький дідусь

ЗАНЯТТЯ 2.3. «Я ВЧУСЯ РОЗУМІТИ ІНШИХ» - 60 хв.

Мета: навчити учасників прийомам конструктивної взаємодії, сформувати вміння розуміти інших та працювати у команді, толерантно взаємодіяти.

Завдання: ознайомити учасників з поняттям «толерантність»; вчити прийомам конструктивної взаємодії; розвивати навички роботи у команді.

Поняття для засвоєння: «толерантність».

Хід заняття:

1. Привітання-знайомство «Доміно»

- Тренер нагадує учасникам правила гри в доміно та пропонує їм пограти в «особливе доміно».
- Правила гри: перший учасник (бажано - тренер) стає в центрі та називає дві свої характеристики «з одного боку, я ношу окуляри, з іншого – люблю морозиво». Учасник, який також носить окуляри або також любить морозиво, підходить до першого учасника та бере його за руку, промовляючи «з одного боку, я люблю

морозиво, з іншого – у мене є собака». Гра триває, доки всі учасники не стануть частиною доміно. Можливі варіації у побудові доміно - можна збудувати коло або типову «доміношну» структуру, учасники можуть братися за руки.

1.	Привітання-знайомство «Доміно»	10 хв.	групова робота	
2.	Правила	5 хв.	групова робота	плакат «Наші очікуванн я»
3.	Очікування	5 хв.		
4.	Вправа «Що таке толерантність?»	10 хв.	групова робота	плакат з визначен ням
5.	Вправа «Галерея толерантності»	20 хв.	робота в малих групах	папір А- 4, маркери
6.	Підсумок «Дружне коло»	5 хв.	групова робота	
7.	Притча	5 хв.		

Запитання для обговорення:

- що учасники відчували, доки очікували, коли до них хтось приєднається?
- чи намагалися вони називати найбільш розповсюджені характеристики, чи навпаки їм хотілося назвати характеристики притаманні для них;

- що нового вони дізналися один про одного;

2. Правила

Хід вправи:

- Тренер пропонує учасникам пригадати правила роботи групи, використовуючи плакат “Наші правила” і запитує, які з цих правил працюють, а які ні і чому. Що потрібно зробити, щоб працювали всі правила.

3. Очікування.

- Тренер знайомить учасників з темою та метою заняття та пропонує продовжуючи фразу “Я очікую від сьогоднішнього заняття ...”

4. Вправа «Що таке толерантність?» »

Мета: ознайомити з поняттям «толерантність»;

Вступ:

- Тренер пригадує учасникам, що на минулих заняттях вони вчилися ефективно спілкуватися, оволоділи навиками ефективного слухання, вчилися ставитись до інших без стереотипів та упереджень. А сьогодні ми познайомимось з новим для вас поняттям «толерантність»

Інформаційне повідомлення «Толерантність».

- Ще в XVIII столітті поняття толерантності було досить новим. Що вперше це поняття було введено Вольтером у "Трактаті про віротерпимість" Розуміння толерантності неоднозначне в різних культурах, воно залежить від історичного досвіду народів. В англійській мові, відповідно до Оксфордського словника, толерантність "готовність та здатність без протесту сприймати особу або річ", у французькій - "повага свободи іншого, його наряду думок, поведінки, політичних та релігійних поглядів". У китайській мові бути толерантним означає "дозволяти, допускати, виявляти великодушність у ставленні до інших". В арабській толерантність - "прощення, поблажливність, лагідність, співчуття, доброзичливість,

терпіння, прихильність до інших". У перській "терпіння, витривалість, здатність до примирення".

- У слов'янських мовах існує два слова зі східним визначенням - толерантність та терпимість.
- Завдяки зусиллям ЮНЕСКО в останнє десятиріччя поняття "толерантність" стало міжнародним терміном, важливим ключовим словом у проблематиці світу.
- У науковій літературі толерантність розглядається, передусім, як повага та визнання рівності, відмова від домінування та насилля, визнання багатомірності та різноманітності людської культури, норм, вірувань та відмова від зведення цієї різноманітності до одноманітності або до переваги якої-небудь однієї точки зору. Толерантність передбачає здатність прийняти інших такими, які вони є, і взаємодіяти з ними на основі згоди.
- Толерантність є важливою складовою життєвої позиції зрілої особи, що має власні цінності та інтереси і згідною, якщо потрібно, їх захищати, але одночасно поважаючої позиції та цінності інших людей.
- Толерантність це не вседозволеність. Вона передбачає перш за все дотримання моральних – етичних норм та законів, що діють у суспільстві. Не може бути толерантного ставлення до кримінальних злочинців чи людей, які ведуть себе аморально, прикриваючись принципом толерантності.

5. Вправа «Галерея толерантності».

Мета: сприяти усвідомленню учасниками складових частин поняття «толерантність».

Хід вправи:

- Тренер об'єднує учасників у невеликі групи людей (по 3-4 людини).

- Кожна група отримує карточку з словом що має відношення до поняття «толерантність», наприклад: “добро”, “справедливість”, “лагідність”, “примирення”, “дружба”, “чуйність”, “співчуття”, “порозуміння”.

Завдання для груп:

- Намалювати запропоноване тренером поняття. Кожна група працює в окремих частинах кімнати. По завершенню групи вивішують по черзі свої картини в галереї. Учасникам пропонується підійти до картин інших груп, розглянути їх і відгадати що зображено на картинах. Групи по черзі висловлюють свої версії.

Питання для обговорення:

- чи важко було малювати?
- чи важко було здогадатися?
- чому люди зображують одні й ті ж слова по-різному?

6. Вправа «Пантоміма толерантності».

Мета: поглибити знання учасників щодо поняття “толерантність”

Хід вправи:

- Тренер знайомить учасників з різними варіантами поняття «толерантність». Для подальшого виконання вправи учасники об’єднуються в 4 мали групи.
- Кожна підгрупа отримує одне з визначень толерантності (Додаток 2.3.).
- Групи отримують завдання: за допомогою пантоміми продемонструвати визначення поняття толерантності. Інші мають здогадатись, яке з визначень їм продемонстровано.

Питання для обговорення:

- чи важко було зобразити за допомогою пантоміми визначення поняття толерантності?
- з якими труднощами зіткнулися групи під час процедури створення пантоміми?

7. Вправа «Дружне коло».

Мета: розвинути здібності до самоаналізу та рефлексії; сприяти подальшому об'єднанню учасників.

Хід вправи:

Тренер пропонує учасникам по черзі покласти руку на плечі сусіда ліворуч (всі в одному напрямку) та поділитися знаннями, навичками, враженнями, отриманими на занятті. Коло замикається

- Тренер коментує, що прибираючи після завершення заняття руки, ми не розірвемо коло, а готові прийняти до нього інших людей та приєднатися до кола миру та злагоди. Це дружне коло ми згадуємо у важку хвилину, воно дає нам підтримку.

Додаток Б.3

Визначення толерантності:

1. Співпраця, дух партнерства.
2. Здатність миритися з думками інших.
3. Повага людської гідності.
4. Повага прав інших.
5. Сприйняття іншого таким, яким він є.
6. Здатність поставити себе на місце іншого.
7. Повага іншого в його іншості, відмінності від нас.
8. Визнання різноманітності.
9. Визнання рівності інших.
10. Терпимість до чужих думок, вірувань та поведінки.
11. Відмова від домінування, завдання шкоди та насильства.

ТЕМА III. “ Мир залежить від нас”

Завдання: Спонукати учасників до миротворчої діяльності.

Очікувані результати: В результаті отриманих знань, умінь та навичок учасники

- вирішують конфліктні ситуації;
- діють, як посередники;
- демонструють навички миротворчої діяльності.

Тема 3 “Мир залежить від нас ”

Мета: формувати в учасників загальнолюдські цінності, виховувати бажання піклуватися про інших, визнавати помилки

Завдання:

- Вчити учасників вибирати стратегії виходу з конфлікту, які сприяють його вирішенню
- Сприяти формуванню загальнолюдських цінностей;

- Виховувати бажання піклуватися про інших;
- Формувати культуру миру

Очікувані результати:

- Учасники піклуються про своїх близьких, друзів;
- Демонструють навички ефективного спілкування;
- Проявляють бажання служити миру.

Заняття № 1 “Конфлікт- не проблема”

Мета: Відпрацювати навички конструктивного виходу з конфліктних ситуацій, усвідомити роль посередника в примиренні сторін.

Очікувані результати:

В результаті отриманих знань, умінь та навичок учасники

- вирішують конфліктні ситуації;
- діють, як посередники;
- демонструють навички миротворчої діяльності.

Хід заняття

1	<i>Вступ</i>	5хв		100 горошин
2	<i>Знайомство</i>	10хв		
3	<i>Правила.</i>	5хв	бесіда	плакат
4	<i>Очікування</i>	5 хв	Індивідуальна робота	
5	<i>Вправа “Конфлікт”</i>	15 хв	Групова робота	Додаток №3, конфлікту”, додаток 4 , роздатковий папір А-4, плакат “Джерела
6	<i>Вправа “Стратегія поведінки в конфлікті”</i>	20 хв	Групова робота, мозковий штурм	Додаток № 5, плакат“Стратегія поведінки в конфлікті”

7.	<i>Гра “М’ячики”</i>	15 хв	гра	3 м’ячики зроблені з паперу, 2 м’які іграшки
8	<i>Міні-лекція “Посередництво як спосіб розв’язання конфлікту”</i>	10 хв	Інтерактивна лекція	Роздатковий матеріал
	<i>Підсумок</i>	5 хв		

1.Вступ. (5 хв)

На минулому занятті ми говорили з вами про спілкування. Саме спілкування допомагає нам таким різним і таким подібним, знаходити спільну мову, розуміти один одного, допомагати один одному. Проте, не завжди у нас виходить діяти саме так, інколи люди сперечаються, конфліктують. Сьогодні ми поговоримо з вами про причини конфліктів, поговоримо про стратегії поведінки в конфліктах.

2.Знайомство (10 хв)

Тренер пропонує учасникам назвати своє ім’я та три характеристики. Наприклад, “Мене звати Роман. Я толерантний, активний, енергійний”.

3. Правила.(10хв)

Тренер пропонує учасникам розглянути правила.

Обговорення:

- Які правила працюють в нашій групі?
- Які правила не працюють?
- Що потрібно змінити, щоб всі правила працювали?

4. Очікування. (5хв)

Тренер демонструє учасникам малюнок з зображенням висячого замка. За цим замком інформація якої ми ще не знаємо. На ключиках, що ви

отримали напишіть свої очікування. По завершенні учасники зачитують очікування і прикріплюють до замка.

5. Вправа “Конфлікт” (15хв)

Мета: ознайомити учасників з поняттям “конфлікт”.

I-етап

Тренер пропонує кожному учаснику намалювати асоціації, які виникають у них, коли вони чують слово конфлікт.

По завершенні учасники демонструють малюнки та розповідають про свої асоціації. Тренер збирає малюнки учасників, проте не вивішує на стінах.

Обговорення:

- Що таке конфлікт?

Тренер записує всі ідеї учасників і підсумовуючи зачитує, говорячи, що це спільне визначення всієї групи. По завершенні, тренер зачитує визначення : **Конфлікт**-це прояв неузгодженості інтересів, між двома чи більше сторонами. Основою конфлікту є відмінність у світорозумінні, уявленнях, поглядах на одні і ті ж речі.

II-етап

Тренер об’єднує учасників в чотири групи. Кожна група отримує робочі бланки “Дії учасників конфлікту”.

Завдання:

- Відзначте, як поведяться учасники конфлікту.

Обговорення:

- Чи вирішує така поведінка конфліктну ситуацію?
- Чи були ви учасником конфлікту?
- Що, на вашу думку допомагає врегулювати конфлікт.
- Як ви вважаєте, конфлікти завдають шкоду, чи приносять

користь?

6. Вправа “Стратегія поведінки в конфліктах”(20 хв)

Мета: відпрацювати навички виходу з конфлікту, підвести до усвідомлення того, що співробітництво, домовленість та поступливість сприяють конструктивній взаємодії.

1 етап

Міні-лекція “ Стратегія поведінки в конфлікті”

Мета: надати інформацію про стратегії поведінки в конфліктах, вчити знаходити правильні стратегії для вирішення конфліктних ситуацій.

***Тренеру на замітку:** необхідно виготовити плакат на якому вказати з основні стратегії поведінки в конфлікті.*

II етап

Тренер об'єднує учасників в 5 груп.

Кожній групі пропонується розглянути ситуацію, обговорити і розіграти її. відповідно стратегії. Група має відгадати, яка стратегія демонструвалась.

Завдання для груп:

I гр.

Людина А залишила випадково свого капелюха на кріслі, а людина Б, не помітив і сів на капелюха.

Продемонструйте стратегію співробітництва

- Співробітництво - вирішення проблеми дуже важливо для всіх сторін, ніхто не хоче від цього усуватися, учасники прислухаються до позицій кожного і виробляють спільні цілі й шляхи досягнення;

II-гр.

Людина А залишив випадково свого капелюха на кріслі, а людина Б, не помітив і сів на капелюха.

- Суперництво- людина прагне поставити свої інтереси вище інтересів інших, рішення приймається швидко, використовується напориста, часом агресивна тактика;

III-гр.

Людина А залишив випадково свого капелюха на кріслі, а людина Б, не помітив і сів на капелюха.

- Домовленість- всі учасники змінюють свої точки зору і приймають зміни стосовно цілей та шляхів їх досягнення;

IV-гр.

Людина А залишив випадково свого капелюха на кріслі, а людина Б, не помітив і сів на капелюха.

- Поступка- відмова від своїх інтересів заради інтересів іншого;

V-гр.

Людина А залишив випадково свого капелюха на кріслі, а людина Б, не помітив і сів на капелюха.

- Уникання- відмова від власних інтересів та позитивних стосунків з партнером.

По завершенні обговорення учасники презентують свій варіант, а інші мають відгадати яка стратегія дії в конфлікті продемонстрована

Обговорення:

- Які з продемонстрованих варіантів поведінки сприяють вирішенню конфлікту?
- Чи завжди поступка сприяє вирішенню конфлікту? Чому ні?

7.Мозковий штурм “ Причини конфліктів”

Тренер записує всі ідеї учасників, а потім узагальнює їх, підкресливши їх відповідними кольорами, говорячи, що ці причини ми можемо об’єднати і віднести до :

- відмінності інтересів
- невміння спілкуватися;
- конфліктів, в основі яких лежить ситуація суперництва, нетерпимості, ворожості;
- не вміння визнавати помилки

По завершенні демонструє плакат “Джерела конфліктів”(додаток 6)

Обговорення:

- Якщо ми володіємо стратегіями дій під час конфліктів, то чи можемо ми подолати конфлікти причиною яких є :

- невміння спілкуватися;
- відмінність інтересів;
- нестачі матеріальних ресурсів;
- Що для цього треба робити?

Тренер підводить учасників до розуміння того, що часом в основі конфлікту лежать наше стереотипне сприйняття та упереджене ставлення до інших.

Тренер роздає учасникам пам'ятки “Правила справедливого бою” і просить прочитати і висловити свої думки.

8.Гра “М'ячики”(15 хв)

Мета: наочно продемонструвати, що стереотипи впливають на наші дії, інше не завжди приймається одразу, а інколи конфлікт може розгорітися просто із-за невміння спілкуватися.

Обладнання: 3-4 м'ячі, 2 іграшки

Хід гри:

Тренер пропонує 2 учасникам вийти з аудиторії. Всім іншим пропонується стати так, щоб було зручно кидати м'яч. Проте кидати м'яч мають одному і тому ж учаснику. Наприклад, Оленка завжди кидає м'яч Олегу, а Олег приймає м'яч від Оленки і кидає тільки Андрію. Тренер пропонує спробувати. Коли тренер бачить, що всі зрозуміли як діяти, він пропонує кидати м'яч швидше. Як тільки гра розпочалася, тренер вводить ще один м'яч, потім ще один. Коли три м'ячі є в грі, тренер по черзі запрошує учасників, що знаходяться за дверима і просить вступити в гру. У одного учасника замість м'яча пухнаста іграшка. Тренер пропонує йому, нічого не пояснюючи вступити в гру. Потім тренер запрошує другого учасника і пропонує йому з іграшкою (менш привабливою) Вступити в гру.

- Важливо: коли під час кидання іграшки падала на підлогу, хто першим вибачався?

Обговорення:

- Що відбувалося?
- Як почували себе ті, що приєдналися до гри?
- Чи буває така ситуація в житті? Наведіть приклади?
- Чи міг під час гри виникнути конфлікт?
- Як можна було уникнути конфлікту?
- Чому одні іграшки приймалися, а інші відкидалися?
- Тренер підводить учасників до розуміння того, що ті учасники, що були за дверима, не могли вступити в гру, їх не приймали. Відповідно вони почували себе незадоволеними. Іграшки з якими прийшли вони, відкидалися, бо вони інші.

- Чи склалася б така ситуація, якби хтось пояснив тим, хто долучилися до гри, правила гри?

Обговорення:

- Чи доводилось вам колись бути посередником?
- Що нового для себе ви почули?

10. Підсумок (5хв)

Тренер пропонує учасникам повернутися до очікувань від заняття і якщо вони реалізувались, прикріпити їх зверху на замок. Тепер кожен з вас зможе не тільки гідно вийти з конфлікту, а й зможе бути посередником, бо отримає ще один чарівний ключик.

Тренер роздає кожному учаснику ключик. На кожному - 5 порад для посередника. “Нехай ці поради допомагають вам вирішувати конфліктні ситуації”.

Тренеру на замітку: ключики необхідно заздалегідь вирізати з різнокольорового картону формату А-4

Обговорення:

- Що вам дало сьогоднішнє заняття?

ЗАНЯТТЯ 3.2. “Я ХОЧУ ПІКЛУВАТИСЯ ПРО ІНШИХ”.

Проактивна зрілість.

Заняття 2 “Я вчуся піклуватися про інших ”-60 хв.

Мета :сприяти усвідомленню того, що зрілість-це виховання вміння дбати про інших.

Завдання:

- розвивати бажання допомагати іншим;
- усвідомлювати необхідність ефективно взаємодіяти заради спільної мети;
- розвивати навички роботи в команді;
- аналізувати власні дії, з метою їх позитивних змін.
- Розвивати навички відповідальності

Очікувані результати:

- Учасники володіють навичками толерантного спілкування;
- Піклуються про інших.

1	<i>Вступ</i>	10хв		
2	<i>Знайомство “Незакінчене речення.</i>	5хв		
3	<i>Правила</i>	5хв		
4	<i>Очікування</i>	10 хв	Індивідуал ьна робота	В вирізані різнокольорові відбитки долоні, плакат з контурами земної кулі
5.	<i>Вправа “ Піклуватися про інших це</i>	30 хв	Мозковий штурм, групова	Папір А-3, маркери

	... ”		робота “карусель”	
6.	<i>Підсумок</i>	5хв		

1.Вступ. (5 хв)

На сьогоднішньому занятті ми поговоримо про те, що ознака зрілості , коли ми можемо піклуватися про інших), якими рисами мають бути наділені ці люди, що вони можуть робити. Кожен із нас прийшов в цей світ з великою місією-творити добро, бути успішним і робити щасливим і успішним інших, радіти за інших, подавати руку допомоги всім, хто потребує цього. І кожен з нас відчуває на собі цю любов та вплив інших. Наприклад, в сім'ї, серед друзів...

2.Знайомство. “Незакінчене речення”(10 хв)

Тренер пропонує учасникам закінчити речення “Мене звати.... Не хочу хвалитися, але я....” Назвати одну корисну справу, яку ти зробив для інших. Наприклад, “не хочу хвалитися, але я завжди придумую казки для своєї маленької сестрички”.

3.Правила. (5 хв)

Тренер пропонує учасникам об'єднатися в трійки (необхідно утворити кількість груп до кількості правил) і невербально продемонструвати правило.

4.Очікування. (10 хв)

Тренер роздає учасникам різнокольорові аркуші в вигляді сердечок і пропонує написати свої очікування від заняття. По завершенні учасники зачитують очікування і прикріплюють до плакату.

5.Вправа“Піклуватися про інших це...” (30 хв)

Мета: виховувати бажання піклуватися про інших

Хід вправи:

I-й етап

Мозговий штурм:

Які асоціації виникають у вас коли ви чуєте вислів “піклування про інших” Тренер записує асоціації учасників.

II –етап

- Кожна група отримує аркуш паперу з вказаним завданням.
- Написати:
 - 1- група “ **Якими рисами має бути наділена людина, про яку ми кажемо- “вона піклується про інших”?**”
 - 2- група “ **Які дії може виконувати ця людина?**”
 - 3- група “ **Чому так важливо сьогодні піклуватися про інших?**”

За сигналом тренера кожна група заповнює свій власний плакат іншим кольором маркера. По завершенні часу, учасники передають свої плакати за годинниковою стрілкою іншим групам. Учасники заповнюють той плакат, що отримали, своїм кольоровим маркером (кожна група має маркер іншого кольору) Робота продовжується , доки учасники не отримають свій плакат.

III- етап

Тренер пропонує учасникам ознайомитись з змінами і доповненнями, що внесені до їхнього проекту та презентувати .

Обговорення:

- Що вам дало виконання цієї вправи?
- Як ви почуваетесь, коли про вас хтось піклується?
- Наведіть приклади, хто і як піклується про вас?
- Чи піклуєтесь ви про інших?
- Якщо кожен з нас буде служити миру саме піклуючись про інших, яким стане світ?

До уваги тренера: необхідно підвести учасників до розуміння того, що якщо вони будуть дбати про інших, вони будуть робити кращим не тільки життя інших, кращим стане і їхнє життя, бо хтось буде піклуватися про них.

ЗАНЯТТЯ 3.3. «МИР ЗАЛЕЖИТЬ ВІД НАС» - 95 хв.

Заняття 3 “Мир залежить від нас”

1	<i>Вступ</i>	5хв		
2	<i>Знайомство</i>	5хв		
3	<i>Правила</i>	5хв		
4	<i>Очікування</i>	5хв	В вирізані різнокольорові силуети голубу миру	
5	<i>Вправа “Галактика миру..”</i>	30хв	Папір А-3, маркер, різнокольорові смужки, зірки по кількості дітей,, додаток № 6	
6	<i>Вправа “Я можу, я хочу, я буду”</i>	15хв	А-4	
7	<i>Підсумок Притча</i>	5хв	притча	

Мета : формувати в учасників культуру миру і бажання піклуватися про інших.

1.Вступ. (5 хв)

На сьогоднішньому занятті ми підведемо підсумок нашого тренінг курсу, поговоримо про те, що повинен робити кожен, щоб служити миру, якими рисами він має бути наділений, поговоримо про ті конкретні дії які можемо робити ми, піклуючись про інших.

2.Знайомство. (5 хв)

Тренер пропонує назвати своє ім'я і одну рису, яка допоможе піклуватися про інших. Наприклад, “ Мене звати Наталя. Я надійна”

3.Правила. (5 хв)

Тренер пропонує учасникам об'єднатися в трійки та намалювати одне з правил. Тренер називає кожній групі, яке правило малювати. По завершенні групи презентують свої малюнки, а інші учасники відгадують, яке правило зображене на малюнку.

4.Очікування (5 хв)

Тренер роздає учасникам аркуші в вигляді вирізаних різнокольорових відбитків рук і пропонує написати свої очікування від заняття. По завершенні учасники зачитують очікування і прикріплюють до плакату “Наші очікування”.

5.Вправа “Галактика миру”(30 хв)

Мета : сприяти формуванню культури миру як ціннісної орієнтації.

I етап:

Тренер пропонує учасникам уявити собі, що ви самі творите свою Зірку. Учасники отримують заготовлені зірочки (тренер може запропонувати їм самостійно намалювати та вирізати зірку) .

Пропоную кожному на своїй Зірці зобразити:

- Жителів вашої Зірки (на можна взяти тільки 5 чоловік)
- Список найважливіших цінностей на вашій Зірці?

II етап:

Тренер пропонує учасникам пригадати назви планет. Наприклад, Венера, Меркурій, Уран, Земля...За назвами планет учасники об'єднуються в групи по 4 особи.

Завдання для груп:

- Придумати назву сузір'я;
- Обговорити які цінності панують на власних зірочках кожного та визначити 5 найголовніших, які будуть на ваших сузір'ях.
- Обговорити списки жителів зірок та по групувати їх (моя родина, друзі,), склавши переліки жителів сузір'я.

III етап:

Презентація груп.

Обговорення:

- Хто житиме на ваших сузір'ях?
- Які цінності будуть на ваших сузір'ях?

IV етап:

Після презентації тренер пропонує учасникам розмістити свої сузір'я в Галактиці. Для цього тренер вибирає місце (на стіні чи на великій шкільній дошці) де розміститься Галактика. Учасники наклеюють свої сузір'я:

“ У нас утворилась справжня Галактика. Проте сузір'я існують самі по собі. А ви знаєте, що людство все життя шукає в світах собі подібних. Даваймо уявимо собі, що нам необхідно об'єднати сузір'я, проклавши “зоряні доріжки”

V етап:

Учасники об'єднуються в ті ж групи .

Завдання для груп:

- Вам необхідно придумати “зоряні доріжки“ взаємодії.
- Ви пам'ятаєте, що ми всі різні, унікальні, проте дуже схожі. Так і наші сузір'я.
- З кольорового паперу виріжте смужки і напишіть ті дії, які ви будете робити для того, щоб на інших сузір'ях поширити ваші цінності і тим самим занести зерна культури миру (наприклад, допомагати батькам, берегти природу, заборонити будь –яку зброю..)

До уваги тренера: необхідно звернути увагу учасників, щоб записували ті дії, які можна робити реально (підтримувати чистоту в кімнаті, вести здоровий спосіб життя, не знищувати гнізда, не ображати один одного...)

По завершенні тренер пропонує кожній групі між сузір'ями та навколо них прокласти “зоряні доріжки”.

VI етап:**Обговорення:**

- Чи подобається вам наша Галактика ? Що саме сподобалось?
- Як змінився б наш світ, якщо б “зоряні доріжки” були встановлені в стосунках між всіма, хто живе на нашій різнобарвній планеті? Від кого це залежить?

- З чого ви б розпочали свою діяльність по служінню миру?

6.Вправа “Я можу, я хочу, я буду “ (15 хв)

Мета: навчити учасників аналізувати та прогнозувати наслідки своїх дій та їх впливу на інших.

Тренер пропонує учасникам скласти план змін за схемою:

“Що я зможу змінити в своєму житті, щоб зробити його кращим для себе та інших”

№	Мої дії	Кому від моїх дій стане краще
	Наприклад: Прибирати в квартирі	Мамі, бабусі, татові, мені

По завершенні за бажанням учасники зачитують свої плани змін.

Обговорення:

- Чи реально це зробити?

Тренер пропонує забрати плани з собою і переглянути через місяць.

7. Підсумок. Притча “ Чотири слова”

Тренер пропонує учасникам підійти до очікувань, зняти різнокольорову долоньку і подарувати її тому, кому готовий вже сьогодні протягнути руку.

- “ На цьому наш тренінг завершується. Ми вчилися ефективно спілкуватися, долати стереотипи та упередження, захоплювались нашим різнобарвним світом. І всі ми хочемо жити в світі де панує любов,

пiклування, мир. Кожен з нас задумався: “Чи можу я щось змiнити в цьому свiтi?”

- -Який висновок зробили для себе ви?
- Тренер пропонує учасникам по колу дати вiдповiдь на запитання.
- По завершеннi тренер розповiдає притчу “ Чотири слова”

Жила-була на свiтi сiм’я. Вона була не проста. Бiльше ста чоловiк нараховувалось в родинi. I всi були такi рiзнi. А займали вони цiле село. Так i жили всiєю сiм’єю в одному селi. Ви скажете: ну i що, чи мало великих сiмей в свiтi. Але справа в тому, що ця сiм’я була особливою- мир i спокiй, любов та дружба були в цiй родинi. Нi сварок, нi бiйок. Боже упаси..

Дiйшли слухи про це село до наймогутнiшого султана. I вiн вiршив перевiрити, чи правду говорять люди. Приїхав вiн до села i душа його зрадiла: навколо чистота, краса, достаток, мир. Добре малим, спокiйно старим. Здивувався султан i вiршив дiзнатися, як жителi села можуть так жити.

Прийшов вiн до найстаршого: розкажи, як ти добиваєшся такої єдностi, такого розумiння в твоїй родинi? Той взяв листок паперу i став щось писати. Писав довго, видно не дуже сильним був в граматицi.

Потiм передав листок султану. Чотири слова було написано на аркушi :
“ ЛЮБОВ, ПРОЩЕННЯ, ТЕРПiННЯ, ПiКЛУВАННЯ”.

Прочитав султан, почухав за вухом i запитав:

- I все?
- Так,- вiдповiв старий,- це i є основа життя будь-якої хорошої родини.

I, подумавши добавив:- I **СВiТУ** теж.

Додаток до заняття 3

Джерела конфлiктiв

- нестача матерiальних ресурсiв;

- відмінність інтересів
- невміння спілкуватися;
- конфлікти в основі яких лежить ситуація суперництва, нетерпимості, ворожості;

Додаток до заняття 3

Бланк “ Учасників конфліктів»

Відмітьте галочкою кожне твердження, з яким ви згодні.

Під час конфлікту більшість людей:

- - сперечаються;
- - намагаються зрозуміти один одного;
- - допомагають один одному;
- - кричать один на одного;
- - співпрацюють;
- - жартують;
- - уважно слухають один одного;
- - підозрюють один одного;
- - намагаються перемогти;
- - пробачають один одного;
- - намагаються допомогти обом сторонам перемогти;
- - довіряють один одному;
- - говорять неправду;
- - посміхаються;
- - змагаються один з одним;
- - б'ються;
- - намагаються разом вирішити конфлікт;
- - намагаються зрозуміти, що відчуває інша людина;
- - звинувачують один одного;
- - звертаються до інших по допомогу;

- - намагаються закінчити розмову;
- - сердяться один на одного.

Додаток плакат

“Стратегія поведінки в конфлікті”

- Співробітництво- вирішення проблеми дуже важливо для всіх сторін, ніхто не хоче від цього усуватися, учасники прислухаються до позицій кожного і виробляють спільні цілі й шляхи досягнення;
- Суперництво- людина прагне поставити свої інтереси вище інтересів інших, рішення приймається швидко, використовується напориста, часом агресивна тактика;
- Домовленість- всі учасники змінюють свої точки зору і приймають зміни стосовно цілей та шляхів їх досягнення;
- Поступка- відмова від своїх інтересів заради інтересів іншого;
- Уникання- відмова від власних інтересів та позитивних стосунків з партнером.

Інформація для лекції тренера

Стратегія поведінки в конфліктних ситуаціях

Якщо конфлікт виник між двома особами і попередити не вдалося, то виникає проблема його врегулювання і вирішення. Коли ми перебуваємо у ситуації конфлікту, для ефективнішого її розв'язання необхідно обрати належний спосіб поведінки тобто **стратегію**.

Є п'ять основних способів розв'язання конфлікту: співробітництво, суперництво, домовленість, поступка, уникання.

Кожна людина, як правило, використовує всі ці способи, але, звичайно, має пріоритетні. Щоб обрати свій стиль поведінки у конкретному конфлікті, варто ознайомитись з умовами застосування кожного з п'яти способів розв'язання конфлікту.

При співробітництві людина прагне до встановлення рівноправних інтересів.

Співробітництво рекомендується використовувати в таких ситуаціях:

- Вирішення проблеми дуже важливе для обох сторін, і ніхто не хоче від цього усунутися.
- Обидва учасники конфлікту спроможні викласти суть своїх інтересів і вислухати один одного, а також розробити спільні цілі й шляхи їх досягнення.
- Обидві втягнені у конфлікт сторони наділені однаковою владою або не бачать різниці у становищі.

При суперництві людина прагне поставити власні цілі вище інтересів інших людей і взаємин з ними.

Суперництво доцільно застосовувати за таких обставин.

- У разі критичної ситуації, яка потребує миттєвого реагування.
- Результат дуже важливий для одного з учасників, і він робить велику ставку на свій варіант вирішення проблеми.
- Рішення необхідно прийняти швидко, і учасники, маючи достатньо влади для цього, як правило, використовують напористу, а часом й агресивну тактику.

Домовленість на ґрунті взаємних поступок пов'язується з поведінкою людини, яка дозволяє частково задовольнити як свої домагання, так і прагнення партнера.

Домовленість найефективніша за таких умов:

- Учасників може влаштувати тимчасове рішення.
- Обидві сторони мають однакову владу і однакові шанси на успіх.
- Всі учасники змінюють свою точку зору і приймають зміни стосовно цілей та їх досягнення.

- Поступка – це стиль поведінки в конфлікті, при якому учасник конфлікту відрікається від своїх інтересів заради інтересів іншої людини.

Поступка виправдана в таких ситуаціях:

- Учасника конфлікту не дуже турбує те, що трапилось.
- Він хоче зберегти мир і добрі стосунки з іншими людьми.
- Один із учасників розуміє, що правда не на його боці.

Уникання характерне для тих випадків, коли учасники конфліктів відмовляються і від власних інтересів, і від підтримки позитивних відносин із партнером.

Уникання рекомендується застосовувати, коли:

- Результат не дуже важливий для учасників конфлікту. Вони знають, що не можуть, чи навіть не хочуть, вирішити конфлікт на свою користь.
- Ситуація дуже складна, і учасник конфлікту відчуває, що розв'язання конфлікту потребує занадто багато його зусиль.

Інформаційний матеріал для тренера

До теми № 3, заняття № 1

Посередництво як один зі способів розв'язання конфліктів.

Люди вступають у конфлікти один з одним із багатьох причин і приводів. На щастя, зазвичай конфлікти можна розв'язувати за допомогою навичок регулювання. Багато хто розробив і успішно застосовує власні стратегії виходу з конфліктних ситуацій.

Та що робити, коли двоє так образилися одне на одного, що не можуть вирішити свій конфлікт без сторонньої допомоги? Тоді між двома ворогуючими сторонами може стати посередник, який допоможе їм знайти варіант вирішення конфлікту.

Посередник - це спостерігач, який справляє вплив на конфлікт з метою розв'язання. У більшості випадків його роль обмежується спробою перетворити опонентів на партнерів. Посередник допомагає обом сторонам здобути те, чого вони прагнуть, знайти взаємоприйнятне рішення.

Посередницькі навички корисні для людини впродовж усього життя, тому важливо знати правила посередництва та етапи його здійснення.

Відомий зарубіжний конфліктолог Даніель Шапіро в своїй книзі «Конфлікт і спілкування: Путівник по лабіринту регулювання конфліктів» писав: «Дуже важко, майже неможливо - відчинити замкнуті двері. Але, якщо ви маєте ключ, ви просто вставите його в замок, повернете, і двері відчиняться. Іноді люди, які конфліктують, нагадують замкнені двері: нічого не слухають і не бажають «відчинитись». Маючи ключі до думок своїх друзів, ви можете допомогти їм розв'язати проблеми. Такі ключі є, вони дуже корисні, бо завдяки їм ваші друзі, однокласники зможуть вільно говорити про свої конфлікти.

Ось ці п'ять ключів:

1 Не давайте оцінок! Посередники безсторонні, неупереджені. Вони не стають ні на чий бік, навіть якщо думають, що один з учасників правий, а інший неправий.

2. Не давайте порад! Конфлікт «належить» його учасникам: вони повинні самі розв'язати його так, як вважають за потрібне; тільки тоді вони відчуватимуть відповідальність за прийняте рішення.

3. Виявляйте емпатію (спроба розуміння іншої людини, її відчуттів, пере-живань) до всіх учасників конфлікту. Не ставайте на бік одного з учасників, намагайтеся зрозуміти, яким уявляється конфлікт кожному з його учасників.

4 Зберігайте таємниці, секрети, довірені вам учасниками конфлікту! Учасникам конфлікту легше відверто висловлювати свої почуття і проблеми,

якщо вони знають, що посередник нікому не скаже про конфлікт. Виняток становить лише ситуація, в якій здоров'ю або життю одного з учасників загрожує реальна небезпека.

5. Виявляйте увагу і повагу до тих, хто конфліктує! Якщо посередники з повагою ставляться до процесу посередництва, учасники конфлікту повірять, що їхня проблема має вирішення'.

«Правила справедливого бою» під час вирішення конфлікту

- Не дозволяйте накопичуватись невдоволенню й злості.
- Сперечайтесь не більше, ніж з одного приводу за один раз.
- Переконайтесь, що ви сперечаєтесь про реальні речі, а не просто для того, щоб посперечатись. Суперечка може бути звичкою чи негативним способом спілкування.

- Суперечки краще вирішуються між двома людьми за один раз.
- Почуття гумору є важливим фактором, що сприяє перемозі.
- Ніколи не висміюйте та не ігноруйте почуття вашого партнера.
- Спробуйте визнати свою неправоту, якщо ви дійсно помилялись.
- Вчіться пробачати, забувати й починати спочатку.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА:

1. Ільїн М. В. Проблема дослідження інфантильності особистості: медико-психологічні та соціальні чинники. Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Київ : ПП Лисенко, 2015. Т. IX. Загальна психологія. Історична психологія. Етнічна психологія. Вип. 8, 343-352.
2. Mykhailo Ilin. How psychological infantilism affects the self-presentation of an individual. Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Київ : Інформаційно-аналітичне агентство, 2018. Том X. Генетична психологія. Вип. 32, 102-111.
3. Ільїн М. В. Кроскультурне дослідження самопрезентації особистості, обумовленої інфантильним радикалом. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. Київ : Інформаційно-аналітичне агентство, 2019. Т. X. Генетична психологія. Вип. 33, 424-434.
4. Ільїн М. В. Моделювання інфантилізму як чинника самопрезентації особистості: кроскультурне дослідження. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. Київ : ПП Лисенко, 2020. Т. IX. Загальна психологія. Історична психологія. Етнічна психологія. Вип. 13, 202-211.
5. Ilin M. The Need to Study Psychological Infantilism. *Fundamental and Applied Researches In Practice of Leading Scientific Schools*, 2017, 1 (19), 113-120.
6. Mykhailo Ilin. Psychological Infantilism: History And Modernity. *Innovations in Science: The Challenges of Our Time*. Monograph. Edited by

Dei M., Rudenko O., Tsekhmister Ya. & Lunov V. Hamilton : Accent Graphics Communications & Publishing. 2018, 247-261.

7. Mykhailo Ilin. How psychological Infantilism affects the self-presentation of an individual: to the issue of social integration. *Association Agreement: Driving Integrational Changes*. Monograph. Edited by Dei M., Rudenko O., Tsekhmister Ya. Lunov V. Chicago: Accent Graphics Communications. 2019, 745-753.

ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЇ:

Результати проведеного дослідження доповідалися автором на міжнародних та всеукраїнських науково-практичних заходах: II круглому столі із міжнародною участю «Актуальні проблеми експериментальної психології: досвід та перспективи на пошану професора А.І. Шинкарюка та до 100-річчя заснування Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка» (м. Кам'янець-Подільський, 2016); III міжнародній науково-практичній конференції «Громадське здоров'я: соціальні, педагогічні та психологічні виміри» (м. Люблін, 2017); міжнародній науково-практичній конференції «Психічне здоров'я: 2018» (м. Київ, 2018); круглому столі «Наукова спадщина І.О. Синиці в контексті сучасної педагогічної психології» (Київ, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019); Всесвітньому конгресі президентів університетів «The Peace of Humankind and the Role of University in the Next 100 Years» (Сеул, 2020).



**East European Scientific Analytics Federation of
International Academy of Science and Higher Education,
London, UK**

1 King Avenue, Winchmore Hill, London, N21 3NA
Tel: +44(20)71939499; <http://www.iashe.eu>;
Federation e-mail: eu.sc.federation@gmail.com

У спеціалізовану вчену раду К. 32.051.05
Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Ільїна Михайла Вікторовича

«Психологічний інфантізм як чинник самопрезентації особистості»
на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук
із спеціальності 19.00.01 – загальна психологія, історія психології

Засвідчуємо, що основні положення дисертаційного дослідження М.В. Ільїна впроваджено в програми гуманітарних досліджень Федерації наукової аналітики. Зокрема підтверджено доцільність врахування таких здобутків автора як:

- Визначення структури психологічного інфантізму, представлену такими патернами: примітивна невротична імпульсивність, симбіотична ригідна інтерперсональність, ображена неконтактність, нарцисична позиція, шокування недоліками оточення, залякування, лицемірна поверхневність, самовиправдальні монологи.

- Моделі психологічного інфантізму представників української, японської, корейської та північно-американської культурних традицій мають специфічну культурну обумовленість.

- Програма соціально-психологічного тренінгу з корекції інфантізму особистості та розвитку адекватних моделей самопрезентації.

Впровадження положень дисертаційної роботи М.В. Ільїна сприяло підвищенню наукового супроводу проєктів етнопсихологічних досліджень Федерації.

Президент

А.В. Толстоухов

№ 17 від 21.12.2018 р

East European Scientific Analytics Federation of International Academy of Science and Higher Education, London, UK





Instytut Nauk o Rodzinie i Pracy Socjalnej
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
 20-950 Lublin, Al. Racławickie 14 tel. (+48) 81 445 35 04

У спеціалізовану вчену раду К. 32.051.05
Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки

Засвідчення № 12

від 15.05.2019 р.

м. Люблін

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Ільїна Михайла Вікторовича
«Психологічний інфантилізм як чинник самопрезентації особистості»
із спеціальності 19.00.01 – загальна психологія, історія психології

Академічна рада Інституту родини та соціальної роботи Люблинського католицького університету імені Яна Павла II засвідчує, що протягом 2016-2019 рр. було впроваджено основні положення дисертаційного дослідження Пана Михайла Ільїна в навчальний процес студій з психології, едукції та соціальної роботи.

Упровадження методичних розробок розширило та поглибило знання фахівців психологів у галузі психології особистості, зокрема щодо кроскультурних досліджень. Апробація результатів дослідження підтверджує їх теоретичну та практичну спрямованість, доводить доцільність подальшого їх впровадження у практичну роботу.

Запропоновані автором теоретичні та методологічні підходи збагатили викладання дисциплін «Загальна психологія», «Методологія наукових досліджень» в Інституті.

Rector, Plenipotentiary
The Eastern-European University, Lublin
The John Paul II Catholic University of Lublin

Andrzej Szabaciuk, Ph.D.

доктор Анжей Шабачук
Уповноважений ректора

ТОВ «КИЇВСЬКИЙ РЕАБІЛІТАЦІЙНИЙ ЦЕНТР «XXI СТОЛІТТЯ»
ЄДРПОУ 34645413

м.Київ, вулиця Вишгородська, 42

№17

від 11.04.2017 р

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження на здобуття наукового ступеня
кандидата психологічних наук
Ільїна Михайла Вікторовича
«Психологічний інфантилізм як чинник самопрезентації особистості»
із спеціальності 19.00.01 – загальна психологія, історія психології

Впродовж 2015-2017 рр. в процес розробки програм соціально-психологічного тренінгу по роботі із молоддю та програм з проблем сімейної психотерапії було впроваджено основні положення дисертаційного дослідження Ільїна М.В.

Підтвердили практичну значущість положення запропонованої дослідником моделі самопрезентації психологічного інфантилізму особистості та програми соціально-психологічного тренінгу з корекції інфантилізму особистості та розвитку адекватних моделей самопрезентації.

Цінність програми полягає в тому, що її зміст передбачає актуалізацію зрілої позиції суб'єкта, розвиток навичок саморефлексії та самопрезентації, оптимізацію кроскультурних стереотипів та стереотипів сприйняття власної культури, усвідомлення інфантильної позиції та розширення світогляду зрілої особистості.

Засвідчуємо обґрунтованість та практичну цінність розробок М.В. Ільїна.

Директор



Лисенко О.І.



НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені О.О. БОГОМОЛЬЦЯ

Деканат медико-психологічного факультету

03057, Київ, пр-т Перемоги, 34
dek.medpsih@gmail.com тел. 454-49-93

«21» травня 2018 р. № 18

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Ільїна Михайла Вікторовича

«Психологічний інфантилізм як чинник самопрезентації особистості»

на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук
із спеціальності 19.00.01 – загальна психологія, історія психології

Засвідчуємо, що основні положення дисертаційного дослідження М.В. Ільїна впроваджувалися в навчальному процесі медико-психологічного факультету, зокрема у викладанні дисциплін «Загальна психологія», «Психологія особистості».

Передусім такі положення роботи як:

- культурно-історичний підхід до психологічного інфантилізму та самопрезентації особистості як складних патернів поведінки в колективній (інтерпсихологічна функція) та внутрішній (інтрапсихологічна функція) формах;
- взаємообумовленість психологічного інфантилізму комплексом механізмів психологічних захистів та полімодальністю Я;
- кроскультурна обумовленість моделей самопрезентації особистості.

Впровадження положень дисертаційного дослідження М.В. Ільїна сприяло покращенню змісту підготовки лікарів-психологів.

Деканка медико-психологічного
факультету, професорка



М.М. Філоненко



НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПСИХОЛОГІЇ ІМЕНІ Г. С. КОСТЮКА

01033, м. Київ, вул. Паньківська, 6. 2 Тел. 288-33-20, 288-19-63

07.09.2016 № 187-01

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Ільїна Михайла Вікторовича

«Психологічний інфантізм як чинник самопрезентації особистості»

на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук
із спеціальності 19.00.01 – загальна психологія, історія психології

Результати дисертаційного дослідження Ільїна М.В. впроваджено в науково-дослідну роботу лабораторії психології навчання імені І.О. Синиці.

Враховано ідею про функціональну обумовленість психологічного інфантізму та моделей самопрезентації особистості визначається специфікою стратегій і тактик самопрезентації, особистісними predisposicіями, з напруженістю механізмів психологічних захистів та полімодальністю Я; моделі психологічного інфантізму представників української, японської, корейської та північно-американської культурних традицій мають специфічну культурну обумовленість.

Підтверджено методологічну доцільність програми діагностики психологічного інфантізму особистості та моделей самопрезентації у кроскультурному вимірі

Директор
дійсний член НАНП України



С.Д. Максименко

**Міжнародний
класичний університет
імені Пилипа Орлика**



**Pylyp Orlyk
International
Classical University**

54003 м. Миколаїв, вул. Карпа Лівкохта, 12. Код 37992250. Тел./факс (0512) 55-07-36, тел. (0512) 59-30-01

Вих. № _____ від _____ 2020р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження на здобуття
наукового ступеня кандидата психологічних наук

Ільїна Михайла Вікторовича

**«Психологічний інфантилізм як чинник самопрезентації особистості»
зі спеціальності 19.00.01 – загальна психологія, історія психології**

Протягом 2016-2019 років в освітньому процесі з викладання «Загальної психології», «Історії психології», «Психологічної діагностики» ІІЗНО «Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика» впроваджувалися основні положення дисертаційної роботи Ільїна М.В.

Упроваджено теоретичні дослідження щодо функціональної обумовленості психологічного інфантилізму та моделей самопрезентації особистості, що визначається специфікою стратегій і тактик самопрезентації, особистісними предиспозиціями, напруженістю механізмів психологічних захистів та полімодальністю Я.

В освітньому процесі впроваджено основні ідеї, висвітлені у таких публікаціях автора:

Mykhailo Ilin. Psychological Infantilism: History And Modernity. Innovations in Science: The Challenges of Our Time. Monograph. Edited by Dei M., Rudenko O., Tsekhmister Ya. & Lunov V. Hamilton : Accent Graphics Communications & Publishing. 2018, 247-261.

Mykhailo Ilin. How psychological Infantilism affects the self-presentation of an individual: to the issue of social integration. Association Agreement: Driving Integrational Changes. Monograph. Edited by Dei M., Rudenko O., Tsekhmister Ya. & Lunov V. Chicago: Accent Graphics Communications. 2019, 745-75.

Засвідчується теоретична значущість та наукова новизна дисертаційної роботи Ільїна М.В.

Проректор



7. 68

Наталя ЄВДОКИМОВА



UNIVERSAL PEACE FEDERATION
ФЕДЕРАЦІЯ ВСЕСВІТНЬОГО МИРУ

вул. Мельникова 12, м. Київ · тел. (044) 587-80-28 · а/с 195, Київ, 04210 · upf.ukraine@gmail.com

Вих. № 2020/07/14

У спеціалізовану вчену раду К. 32.051.05
Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки

ДОВІДКА

**про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Ільїна Михайла Вікторовича
«Психологічний інфантилізм як чинник самопрезентації особистості»
із спеціальності 19.00.01 – загальна психологія, історія психології**

Ільїн М.В. проводив емпіричне дослідження серед волонтерів Федерації, у якому взяли участь молодь та студенти вищих навчальних закладів України (загальна вибірка складає 127 осіб). Автором складено програму емпіричного вивчення інфантилізму серед молоді.

Основні емпіричні результати презентовані на навчально-методичних семінарах успішно використовуються у професійній діяльності тренерів-психологів. Запропонований комплекс профілактично-корекційних вправ психологічного інфантилізму для юнаків віком 18-21 років, суттєво доповнює арсенал психологічного впливу на цю категорію осіб.

Відповідальний секретар



Корсун І.О.