

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА**

Факультет педагогіки психології та соціальної роботи
кафедра психології

**Взаємозв'язок особистісного профілю та
особливості соціального сприйняття**

**Кваліфікаційна робота
Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)**

Виконала:
студентка 4 курсу, 403 групи
Асафатова Діана Ігорівна

Керівник:
кандидат психологічних наук,
асистент кафедри психології
Гайсонюк Наталія Артемівна

До захисту допущено
на засіданні кафедри
протокол № _____ від _____ 2026.
Зав. кафедрою _____ доц. Андрєєва Я. Ф.

Чернівці – 2026

АНОТАЦІЯ

Асафатова Д.І. Взаємозв'язок особистісного профілю та особливості соціального сприйняття. – Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр» зі спеціальності 053 Психологія. Чернівецький нац. ун-т імені Юрія Федьковича. Чернівці, 2026. 49 с.

У кваліфікаційній роботі розглянуто теоретичні аспекти формування особистісного профілю та механізми соціального сприйняття; описано психологічні характеристики осіб з різним рівнем емоційного інтелекту та алекситимії; визначено взаємозв'язок між особистісними рисами за методикою СРІ та здатністю до емпатії; доведено, що високий рівень емпатії та соціальної обізнаності є ключовими предикторами успішної соціальної адаптації. Виявлено статистично значущі гендерні відмінності: жінки демонструють вищий рівень емпатії ($p = .025$) та емоційної обізнаності порівняно з чоловіками. Середній рівень конформізму в групі свідчить про здорову адаптацію до соціальних норм при збереженні індивідуальної незалежності.

Ключові слова: особистісний профіль, соціальне сприйняття, емпатія, алекситимія, емоційний інтелект, конформізм, гендерні особливості.

ABSTRACT

Asafatova D.I. Relationship between personal profile and characteristics of social perception. – Manuscript. Qualification work for obtaining the Bachelor degree in (specialty of 053) Psychology. Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University. Chernivtsi, 2026. 49 p.

The theoretical aspects of personality profile formation and mechanisms of social perception are considered in the thesis; psychological characteristics of individuals with different levels of emotional intelligence and alexithymia are described; the relationship between personality traits according to the CPI method and the ability to empathy is determined; it is proven that a high level of empathy and social awareness are key predictors of successful social adaptation. Statistically significant gender differences were found: women demonstrate a higher level of empathy ($p = .025$) and emotional awareness compared to men. The average level of conformism in the group indicates a healthy adaptation to social norms while maintaining individual independence.

Key words: personality profile, social perception, empathy, alexithymia, emotional intelligence, conformism, gender characteristics.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів наукових досліджень інших авторів мають посилання на відповідне джерело. _____Д.І. Асафатова

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО СПРИЙНЯТТЯ.....	9
<i>1.1 Соціальне сприйняття як об'єкт психологічного аналізу: генеза, сутність та характеристики.....</i>	<i>9</i>
<i>1.2 Особистісні характеристики як детермінанти соціального сприйняття.....</i>	<i>12</i>
<i>Висновки до першого розділу.....</i>	<i>20</i>
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ТА ЕМОЦІЙНИХ ДЕТЕРМІНАНТ СОЦІАЛЬНОГО СПРИЙНЯТТЯ.....	23
<i>2.1. Методичне обґрунтування та процедура діагностики особистісного профілю.....</i>	<i>23</i>
<i>2.2. Аналіз загальних тенденцій та гендерна диференціація соціального сприйняття.....</i>	<i>29</i>
<i>2.3. Кореляційний аналіз взаємозв'язків між показниками особистісного профілю та соціального сприйняття.....</i>	<i>37</i>
<i>2.4. Психологічні механізми соціальної мімікрії, феномен домінантності та фактори залежності від суспільної думки в контексті перцептивних спотворень.....</i>	<i>40</i>
<i>Висновок до другого розділу.....</i>	<i>44</i>
ВИСНОВКИ.....	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	47
ДОДАТКИ.....	51

ВСТУП

Актуальність дослідження. У сучасному динамічному світі здатність людини адекватно сприймати та інтерпретувати поведінку оточуючих є фундаментом успішної соціалізації та професійної діяльності. Проблема соціального сприйняття (перцепції) стає особливо гострою в умовах зростання соціальної напруги та цифровізації спілкування, де невербальні та емоційні підтексти часто викривляються. Взаємозв'язок особистісного профілю — сукупності сталих психологічних характеристик, таких як емоційний інтелект, риси характеру та здатність до вербалізації почуттів, — безпосередньо визначає «фільтри», через які ми сприймаємо соціум. Дослідження того, як саме внутрішні структури особистості (зокрема рівень алекситимії та емоційної компетентності) впливають на точність та характер соціальної перцепції, дозволить розробити ефективні методи корекції міжособистісних конфліктів та покращити комунікативну культуру суспільства.

Актуальність теми дослідження додатково зумовлена наявністю декількох суперечностей, які потребують науково-практичного розв'язання в сучасному освітньому та суспільному просторі. Насамперед існує розрив між об'єктивною потребою суспільства в емпатичних, толерантних та комунікативно компетентних фахівцях і реальним зростанням рівнів емоційного відчуження, алекситимії та конформізму серед сучасної молоді. Крім того, спостерігається невідповідність між загальним визнанням медіаторної ролі особистісних характеристик у процесі сприйняття соціуму та недостатньою емпіричною вивченістю конкретних інтегральних моделей, які б пов'язували багатофакторні особистісні профілі за структурою СРІ з активними механізмами емоційного інтелекту та дефіцитарними станами.

Нарешті, гостро відчувається потреба психологічної практики у розробці цільових програм розвитку соціальної перцепції на тлі дефіциту диференційованих, зокрема гендерно-орієнтованих емпіричних даних щодо того, які саме особистісні риси виступають провідними предикторами успішного розпізнавання емоційних станів оточуючих. Необхідність подолання зазначених суперечностей, теоретичне осмислення структури особистісних детермінант перцептивного процесу та запит на розробку прикладних рекомендацій для оптимізації міжособистісної взаємодії визначають вибір теми нашого дослідження: «Взаємозв'язок особистісного профілю та особливості соціального сприйняття».

Стан дослідження проблеми. Дослідження особистісного профілю як багатофакторної системи стабільних характеристик базується на диспозиційному підході Г. Олпорта й Р. Кеттелла, а також на концепції соціально-психологічної адаптації особистості, яка лягла в основу створення Каліфорнійського психологічного опитувальника CPI Х.Гауха. Їхні послідовники, довели, що конфігурація шкал CPI, зокрема толерантність, самоприйняття, незалежність та конформізм, дозволяє прогнозувати життєвий стиль та успішність діяльності людини в соціумі.

Окремим вагомим напрямом у контексті нашої теми є дослідження емоційних складових особистісного профілю. Вивчення емоційного інтелекту як інструменту соціального пізнання пов'язане з моделями Д. Гоулмана, Д. Майєра, П. Селовея, і до того ж Н. Холла, який виділив емпатію та емоційну обізнаність як активні регулятори взаємодії. Феномен алекситимії, як системного дефіциту емоційної сфери, що блокує соціальне сприйняття, активно досліджувався у працях Дж. Неміа, П. Сіфнеоса.

Науковці зазначають, що когнітивно-емоційний дефіцит при алекситимії унеможливорює адекватне розуміння власних почуттів, що

автоматично викривлює сприйняття емоцій інших людей через дію неадекватних захисних механізмів.

Попри значну кількість публікацій, присвячених окремим аспектам емпатії, рис характеру чи алекситимії, проблема їхнього комплексного взаємозв'язку залишається недостатньо висвітленою.

Більшість сучасних досліджень фокусуються на ізольованому вивченні емоційного інтелекту або клінічних проявів алекситимії, тоді як питання про те, як саме структурні рівні особистісного профілю від базових рис СРІ до динамічних характеристик емоційної сфери інтегруються в єдину систему, що спрямовує та модифікує соціальне сприйняття в нормі, потребує додаткового емпіричного уточнення, що й визначило необхідність проведення нашого дослідження.

Зв'язок роботи з програмами, планами та темами. Робота виконана в межах науково-дослідної тематики кафедри соціальної психології Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича. Тема дослідження узгоджується з планами підготовки фахівців за спеціальністю «Психологія» та спрямована на вивчення психологічних закономірностей функціонування особистості в сучасному суспільстві.

Мета дослідження: теоретично обґрунтувати та емпірично виявити складові особистісного профілю, які визначають особливості соціального сприйняття індивіда.

Завдання:

1. Проаналізувати теоретичні підходи до вивчення соціального сприйняття та особистісного профілю в психологічній літературі.

2. Визначити роль емоційного інтелекту та алекситимії як чинників соціальної перцепції.

3.Дослідити особливості особистості за допомогою Каліфорнійського психологічного опитувальника (CPI).

4.Провести емпіричне дослідження взаємозв'язку між показниками особистісного профілю та специфікою сприйняття соціальних об'єктів

5.Розробити практичні рекомендації щодо оптимізації соціальної взаємодії на основі отриманих результатів.

Об'єкт дослідження: Особистісні особливості соціального сприйняття.

Предмет дослідження: особливості взаємозв'язків між параметрами особистісного профілю (емоційним інтелектом, алекситимією, соціальними установками) та характеристиками соціального сприйняття.

Методи дослідження: *Теоретичні:* аналіз, систематизація та узагальнення наукових джерел за темою дослідження.

Емпіричні: тестування із застосуванням наступного інструментарію:

1. Опитувальник емоційного інтелекту Н. Холла (для діагностики здатності до розуміння та управління емоціями)

2. Каліфорнійський психологічний опитувальник (CPI) (для побудови комплексного профілю особистості).

3. Торонтська алекситимічна шкала (TAS) (для визначення рівня труднощів у розпізнаванні та описі власних почуттів).

Методи математичної статистики: кореляційний аналіз для встановлення зв'язків між показниками.

Теоретичне значення роботи полягає в розширенні наукових уявлень про детермінацію соціальної перцепції внутрішніми властивостями особистості. Поглиблено розуміння ролі алекситимії та емоційного інтелекту в процесах кодування та декодування соціальної інформації.

Практичне значення дослідження полягає в можливості використання отриманих результатів у роботі психологічних служб, центрів соціальної

підтримки та HR-відділів для прогнозування конфліктності персоналу, проведення тренінгів з розвитку соціальної компетентності та емпатії.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО СПРИЙНЯТТЯ

1.1 Соціальне сприйняття як об'єкт психологічного аналізу: генеза, сутність та характеристики

У сучасній психологічній науці, соціальне сприйняття розглядається не лише як пасивне відображення реальності, але як активний, суб'єктивно обумовлений процес створення соціальної дійсності. Д. Брунер, засновник напрямку «Нью-Лук» (NewLook), переконливо довів, що сприйняття є процесом категоризації, під час якого людина формує своєрідні «гіпотези» щодо об'єкта на основі власного досвіду, мотивацій і ціннісних установок. У зв'язку з цим процес соціальної перцепції завжди включає як соціальні, так і особистісні чинники, де внутрішній світ людини відіграє ключову роль у формуванні сприйняття. Соціальне сприйняття – це складний багаторівневий процес, який інтегрує когнітивні, емоційні та поведінкові складові. Важливу роль у цій парадигмі відіграє теорія соціальних уявлень, яка пояснює механізм перетворення суспільних ментальних конструкцій в індивідуальні схеми сприйняття крізь призму особистісних особливостей.

Ключовим аспектом у дослідженні взаємозв'язків є вплив особистісного профілю на особливості оцінювання інших людей. Дж. Келлі в межах своєї теорії особистісних конструктів підкреслював значення когнітивної складності особистості, яка визначає багатогранність сприйняття. Особи з високою когнітивною складністю здатні аналізувати поведінку інших із використанням

численних і диференційованих критеріїв. Це дозволяє бачити співрозмовника цілісно, усвідомлюючи його багатовимірність і складність, без тенденції до чорно-білих оцінок. Водночас менш когнітивно складні індивіди частіше схильні до спрощень і стереотипного мислення.

Важливим аспектом соціальної перцепції є вплив психічного захисту та самооцінки, які можуть викривлювати або гармонізувати процес сприйняття. Відповідно до теорії когнітивного дисонансу Л.Фестінгера, люди прагнуть уникати суперечностей у своєму світосприйнятті. Наприклад, індивіди з високою, але нестабільною самооцінкою зазвичай застосовують механізм проєкції, приписуючи свої негативні характеристики іншим людям. Натомість ті, хто має стабільну та збалансовану самооцінку, демонструють більшу точність у соціальному сприйнятті та здатність нейтрально аналізувати поведінку оточуючих.

Значну роль у соціальному сприйнятті відіграють емоційний інтелект та емпатія. Такі дослідники, як Д.Гоулман і К.Роджерс, наголошують на значенні здатності до емпатії для розуміння інших. Емпатична людина здатна вийти за межі власного еґо і зрозуміти перспективу свого співрозмовника. Людина з розвиненим емоційним інтелектом демонструє винятковий рівень розпізнавання невербальних сигналів, таких як міміка, жести чи інтонація голосу. Це зменшує ризик помилок у сприйнятті іншого. Типологічні та диспозиційні характеристики особистості визначають загальний напрямок її соціального сприйняття.

У процесі сприйняття неминуче формуються стійкі перцептивні ефекти, що можуть впливати на об'єктивність оцінки. Одним із ключових феноменів є ефект ореолу, вперше проаналізований Е. Торндайком. Цей ефект ілюструє, як загальне початкове враження, незалежно від його позитивного чи негативного характеру, здатне домінувати над подальшою оцінкою окремих дій або рис особистості.

Також важливими є ефекти первинності та новизни, досліджені С. Ашем і Л. Лучінсом. Вони свідчать про те, що в процесі сприйняття незнайомих людей переважний вплив має перша отримана інформація про них. У той же час у взаємодії зі знайомими індивідами вирішальним фактором стає остання наявна інформація, яка відіграє ключову роль у формуванні враження.

Оскільки суб'єкт сприйняття зазвичай не володіє повною інформацією щодо мотивів іншої людини, він змушений самотійно робити висновки про причини її поведінки. Цей процес описують у межах теорії каузальної атрибуції, розробленої Ф. Гайдером і Дж. Келлі.

Особистість у таких ситуаціях постає як «наївний психолог», що приписує причинність або внутрішнім диспозиціям людини (внутрішня атрибуція), або зовнішнім обставинам (зовнішня атрибуція). Тип цих приписувань безпосередньо залежить від локусу контролю самого суб'єкта сприйняття. Фундаментальна помилка атрибуції, вперше описана Л. Россом, є одним із найважливіших аспектів соціального сприйняття. Вона полягає у характерній для людей схильності переоцінювати вплив особистісних факторів і недооцінювати значення ситуаційних обставин при поясненні поведінки інших. У той же час власні невдачі суб'єкт здебільшого виправдовує зовнішніми несприятливими умовами. Така дихотомія між суб'єктом і спостерігачем підкреслює глибоко егоцентричний характер людського сприйняття й одночасно демонструє його залежність від внутрішньої потреби у самовиправданні

1.2 Особистісні характеристики як детермінанти соціального сприйняття

Проблема впливу особистісних характеристик на соціальне сприйняття є актуальною для сучасної психології, оскільки ефективність міжособистісної

комунікації, професійної діяльності та соціальної адаптації значною мірою визначається здатністю людини адекватно сприймати й оцінювати інших. Дослідження цієї проблематики дає змогу глибше зрозуміти механізми формування соціальних уявлень, стереотипів, упереджень та міжособистісних відносин.

На відміну від сприйняття фізичних об'єктів, соціальне сприйняття має низку специфічних особливостей. По-перше, його об'єктом виступає людина, яка також є активним суб'єктом взаємодії. По-друге, у процесі сприйняття відбувається не лише фіксація зовнішніх характеристик, а й інтерпретація внутрішніх психологічних властивостей особистості.

По-третє, результати соціального сприйняття значною мірою залежать від особистісних особливостей самого суб'єкта сприйняття.

У структурі соціального сприйняття виділяють кілька основних механізмів: ідентифікацію, емпатію, рефлексію, каузальну атрибуцію, стереотипізацію.

Ідентифікація передбачає розуміння іншої людини через уподібнення їй. Емпатія полягає у здатності співпереживати емоційним станам інших людей. Рефлексія дозволяє усвідомлювати те, як нас сприймають оточуючі. Каузальна атрибуція пов'язана з поясненням причин поведінки інших людей. Стереотипізація є процесом формування узагальнених уявлень про певні соціальні групи. Функціонування цих механізмів значною мірою залежить від індивідуально-психологічних особливостей особистості.

Особистісні характеристики являють собою сукупність стійких психологічних властивостей людини, які визначають її поведінку, ставлення до навколишнього світу та особливості взаємодії з іншими людьми. Вони виступають важливими детермінантами соціального сприйняття, впливаючи на відбір, інтерпретацію та оцінювання соціальної інформації.

До основних детермінант соціального сприйняття належать темперамент, самооцінка, образ «Я», рівень емпатії, система цінностей, соціальні установки та рівень тривожності. Вони впливають на відбір, інтерпретацію та оцінювання соціальної інформації, визначаючи характер міжособистісних взаємин.

Темперамент є біологічно зумовленою характеристикою особистості, яка визначає динамічні особливості психічної діяльності. Тип темпераменту впливає на швидкість сприйняття інформації, емоційну реактивність та особливості міжособистісної взаємодії.

Екстравертовані особистості, зазвичай виявляють більшу відкритість до соціальних контактів, активніше взаємодіють з оточенням та швидше формують уявлення про інших людей. Вони схильні звертати увагу на зовнішні прояви поведінки та соціальну активність співрозмовників.

Інтровертовані особистості, навпаки, більш уважні до внутрішнього змісту комунікації, ретельніше аналізують отриману інформацію та частіше здійснюють глибоке осмислення поведінки інших людей. Ще однією з найважливіших особистісних характеристик, що впливає на соціальне сприйняття, є самооцінка. Люди з адекватною самооцінкою зазвичай демонструють більш об'єктивне ставлення до оточуючих та здатність до реалістичного оцінювання соціальних ситуацій.

Занижена самооцінка може спричиняти підвищену чутливість до критики, недовіру до інших людей та схильність до негативної інтерпретації їхніх дій. Особи із завищеною самооцінкою нерідко переоцінюють власні можливості та можуть сприймати поведінку інших крізь призму власної винятковості. Образ «Я» визначає систему уявлень людини про себе та впливає на те, як вона оцінює інших. Часто люди приписують оточуючим ті характеристики, які властиві їм самим, що пояснюється механізмом психологічної проєкції.

Емпатія є здатністю розуміти емоційні переживання іншої людини та співпереживати їй. Вона належить до ключових чинників адекватного соціального сприйняття. Особи з високим рівнем емпатії краще розпізнають емоційні стани співрозмовників, точніше інтерпретують невербальні сигнали та демонструють більшу толерантність у міжособистісних відносинах. Вони рідше допускають помилки під час оцінювання мотивів поведінки інших людей. Низький рівень емпатії може призводити до поверхового розуміння соціальних ситуацій, труднощів у комунікації та виникнення міжособистісних конфліктів.

Соціальне сприйняття значною мірою визначається системою цінностей та соціальних установок людини. Цінності виступають своєрідними орієнтирами, які допомагають оцінювати події та поведінку інших людей. Якщо поведінка співрозмовника відповідає власним цінностям особистості, вона сприймається більш позитивно. Натомість розбіжності у світогляді можуть спричиняти негативні оцінки та упереджене ставлення. Соціальні установки впливають на вибірковість сприйняття та інтерпретацію інформації. Людина схильна звертати увагу на ті факти, які підтверджують її попередні переконання, ігноруючи суперечливі дані.

Важливим чинником соціального сприйняття є рівень особистісної тривожності. Люди з високою тривожністю частіше сприймають соціальні ситуації як потенційно загрозливі та схильні до негативних очікувань щодо поведінки інших людей. Підвищена тривожність може викликати викривлення соціального сприйняття, перебільшення негативних аспектів взаємодії та формування необґрунтованих підозр. Унаслідок цього виникають труднощі в міжособистісному спілкуванні та знижується ефективність соціальної адаптації. Особистісні характеристики нерідко стають підґрунтям для виникнення когнітивних викривлень, які впливають на точність оцінювання інших людей.

Одним із найпоширеніших ефектів є «ефект ореолу», коли загальне позитивне або негативне враження про людину впливає на оцінку її окремих якостей. Наприклад, фізично привабливих людей часто сприймають як більш компетентних, доброзичливих та успішних. Іншим поширеним явищем є проєкція, за якої людина приписує іншим власні думки, почуття та мотиви. Також важливу роль відіграє фундаментальна помилка атрибуції тенденція пояснювати поведінку інших людей їхніми особистісними рисами, недооцінюючи вплив ситуаційних чинників.

Особистісні характеристики можуть як сприяти адекватному розумінню інших людей, так і породжувати когнітивні викривлення, стереотипи та упередження. Саме тому вивчення особистісних детермінант соціального сприйняття має важливе теоретичне та практичне значення для розвитку психологічної науки та вдосконалення міжособистісної взаємодії в сучасному суспільстві. Моделювання взаємозв'язку між глибинними структурами особистості та особливостями сприйняття інших людей потребує залучення надійного та валідизованого психодіагностичного інструментарію, який дозволяє диференціювати ці внутрішні детермінанти. Дослідження доводять, що особи з високими показниками за цими шкалами мають тенденцію до більш масштабного, категоріального та впевненого оцінювання інших, вони швидше приймають рішення щодо намірів партнера по комунікації, хоча іноді схильні до проявів егоцентризму у процесі перцепції.

Суб'єкти з високим рівнем за цими параметрами оцінюють оточуючих через призму соціальних правил, етичних еталонів та конформності, виявляючи вищу чутливість до девіацій у поведінці інших людей. Процес соціального сприйняття та міжособистісного пізнання безпосередньо детермінується внутрішнім індивідуально-психологічним профілем особистості, який виконує функцію перцептивного фільтра. Одним із фундаментальних чинників, що визначає

траєкторію цього процесу, є диспозиційна толерантність, яка тісно пов'язана з когнітивною гнучкістю суб'єкта. Індивіди з високим рівнем такої толерантності відзначаються відсутністю жорстких соціальних стереотипів, низьким рівнем етноцентризму та здатністю емпатично й критично сприймати альтернативні поведінкові патерни інших без передчасного засудження. Натомість перцептивна ригідність призводить до схильності використовувати полярні оціночні категорії та вразливості до ефекту першого враження, що суттєво викривляє образ іншої людини. Психологічним антиподом успішної перцепції є алекситимія — специфічний когнітивно-афективний дефіцит, що виявляється у нездатності розпізнавати та вербалізувати власні й чужі емоційні стани. За умов вираженої алекситимії психологічний аналіз взаємодії замінюється механічним, прагматичним та суто операціональним описом зовнішніх дій, що позбавляє соціальне сприйняття емоційного резонансу та унеможливорює побудову глибокого міжсуб'єктного контакту. Психологічні дослідження свідчать, що такий дефіцит часто корелює з соматизацією психологічного напруження та зниженням активності дзеркальних нейронів, які відповідають за інтуїтивне зчитування чужих станів.

Прямою протиположністю алекситимічним проявам виступає розвинений емоційний інтелект, який інтегрує в собі емоційну обізнаність, здатність до самомотивації, керування власними афективними станами, а також емпатію та розпізнавання емоцій інших людей. Емоційний інтелект функціонує як дворівнева система: інтраперсональний компонент забезпечує саморегуляцію, тоді як інтерперсональний відповідає за соціальну перцепцію. Суб'єкти з високим рівнем емоційного інтелекту володіють складними сенсорними та когнітивними схемами, які дозволяють здійснювати глибоку аналітико-синтетичну роботу. Вони не лише фіксують експресивні прояви, а й верифікують їхню автентичність, оцінюють конгруентність поведінки загальному контексту ситуації та

розшифровують приховані інтенції партнерів по спілкуванню. Це забезпечує високу прогностичну точність, перцептивну неупередженість і здатність до реконструкції внутрішнього світу іншої особи, мінімізуючи когнітивні спотворення під час взаємодії. Дослідники виділяють низку ключових аспектів, які визначають точність і характер соціальної перцепції:

1. Емоційна сфера та емоційний інтелект:

Здатність до адекватного розуміння інших прямо пов'язана з рівнем емоційного інтелекту. Особи з високою емоційною компетентністю здатні швидко вловлювати невербальні сигнали (міміку, жести). Навпаки, високий рівень алекситимії створює деструктивний вплив: труднощі в усвідомленні власних почуттів часто призводять до «емоційної глухоти» щодо навколишніх.

2. Когнітивні та вольові характеристики (за CPI):

Центральним конструктом моделі є *соціальна взаємодія*. Особистість тут розглядається не через абстрактні психологічні структури, а через її ефективність у соціумі: як людина керує іншими, як засвоює суспільні норми, як досягає цілей та реалізує свій інтелектуальний потенціал. У пізній кубоїдальній моделі Гоух звів це розмаїття до трьох глобальних векторів балансу екстраверсії/інтроверсії, ставлення до соціальних правил (нормоприйняття/нормозаперечення) та рівня психологічної зрілості (самоактуалізації), що дозволяє комплексно прогнозувати життєвий та професійний шлях людини.

3. Установки та мотивація:

Мотивація «досягнення» або «уникнення невдач» змінює фокус уваги при сприйнятті. Наприклад, людина з високою мотивацією досягнення першочергово помічає в інших компетентність та статус, тоді як людина, орієнтована на афіліацію (спілкування), теплоту та відкритість.

4. Гендерний фактор:

Дослідження підтверджують, що жінки часто демонструють вищу сензитивність до емоційних підтекстів і вищий рівень емпатії, що робить їхнє соціальне сприйняття більш деталізованим у міжособистісному аспекті. Чоловіки частіше концентруються на рольових чи функціональних аспектах об'єкта.

Узагальнюючи результати теоретико-методологічного аналізу, здійсненого у першому розділі дипломного дослідження, можна констатувати, що соціальне сприйняття є складним, динамічним та суб'єктивно детермінованим процесом конструювання соціальної реальності, який функціонує не як пасивне віддзеркалення зовнішніх подій, а як результат активної інтерпретації інформації крізь призму індивідуально-психологічного профілю суб'єкта. Внутрішній світ особистості виступає інтегральним «фільтром», де кожен рівень її організації від диспозиційних характеристик до когнітивно-афективних механізмів безпосередньо модулює характер, точність, глибину та вибірковість міжособистісної перцепції.

Центральною віссю цієї детермінації є емоційна сфера особистості, де виявляється чітка дихотомія між її ресурсністю та дефіцитарністю. Розвинений емоційний інтелект, зокрема високі показники емпатії та емоційної обізнаності, виступає потужним фасилітатором соціального сприйняття, що дозволяє суб'єкту точніше декодувати невербальну експресію оточуючих та нівелювати викривлювальний вплив перцептивних помилок типу проєкції чи контрасту. Натомість високий рівень алекситимії виявляє себе як фактор емоційної деструкції, що звужує сприйняття до механічного, суто функціонального опису дій іншої людини через нездатність диференціювати внутрішні психічні стани.

Водночас загальні рамки, нормативні кордони та стиль взаємодії в соціумі задаються базовими диспозиційними характеристиками особистісного профілю. Рівень толерантності та когнітивної гнучкості визначає здатність особистості

сприймати іншого поза межами ригідних стереотипних схем, тоді як особливості самоприйняття, соціалізації та відповідальності структурують сприйняття, орієнтуючи суб'єкта або на відкритий, гуманістичний діалог, або на захисні механізми оцінювання.

Цей перцептивний вектор додатково забарвлюється мотиваційними установками особистості, де домінування прагнення до досягнення успіху зміщує фокус уваги на статус та компетентність об'єкта, а потреба в афіліації, тобто на його теплоту та відкритість. Нарешті, цей процес опосередковується гендерними особливостями, які зумовлюють тяжіння жінок до емпатійної деталізації емоційного підтексту, а чоловіків до раціоналізації та оцінки інструментальних характеристик партнера по комунікації.

Висновки до першого розділу

Узагальнюючи результати теоретико-методологічного аналізу, здійсненого у першому розділі дослідження, можна констатувати, що соціальне сприйняття є складним, динамічним та суб'єктивно детермінованим процесом конструювання соціальної реальності. Спираючись на здобутки когнітивного підходу та психосоціальної традиції, доведено, що міжособистісна перцепція функціонує не як пасивне віддзеркалення зовнішніх подій, а як результат активної інтерпретації та категоризації інформації, де внутрішній світ особистості виступає інтегральним «фільтром».

Цей процес охоплює не лише фіксацію зовнішніх ознак іншої людини, а й побудову уявлень про її внутрішні психологічні властивості, наміри та емоції. У структурі соціального сприйняття виділено базові психологічні механізми, такі як ідентифікація, емпатія, рефлексія, стереотипізація та каузальна атрибуція, функціонування яких безпосередньо залежить від індивідуально-психологічних особливостей суб'єкта та є вразливим до виникнення стійких когнітивних

викривлень, зокрема ефекту ореолу, ефектів первинності й новизни, а також фундаментальної помилки атрибуції.

Центральною детермінантою, що модулює характер, точність і глибину міжособистісного оцінювання, постає особистісний профіль суб'єкта сприйняття, у якому особливе місце належить когнітивним та афективним структурам. Встановлено, що висока когнітивна складність та стабільна, адекватна самооцінка забезпечують цілісне, багатовимірне бачення іншої людини без тенденції до полярних оцінок, тоді як занижена чи нестабільна самооцінка активує захисні механізми (зокрема, проєкцію), що призводить до викривлення образу «Іншого».

Типологічні властивості, такі як екстраверсія та інтроверсія, визначають первинну спрямованість уваги суб'єкта на зовнішні комунікативні прояви або на глибинний зміст взаємодії, тоді як підвищена особистісна тривожність виступає фактором перцептивного ризику, провокуючи сприйняття нейтральних ситуацій як потенційно загрозливих. Крім того, цей процес вибірково регулюється мотиваційно-ціннісними орієнтаціями особистості, де прагнення до досягнення успіху зміщує фокус уваги на статус та компетентність об'єкта, а потреба в афіліації на його теплоту й відкритість, що додатково опосередковується гендерними особливостями сприйняття.

Важливим аспектом дослідження виявилася чітка дихотомія в емоційній регуляції перцепції, що визначається рівнем її ресурсності чи дефіцитарності. Розвинений емоційний інтелект та висока здатність до емпатії виступають потужними фасилітаторами соціального сприйняття, які дозволяють точніше декодувати невербальну експресію оточуючих, оцінювати автентичність їхніх емоцій та нівелювати викривлювальний вплив перцептивних помилок. Натомість виражена алекситимія виявляє себе як фактор емоційної деструкції, що через нездатність диференціювати внутрішні психічні стани звужує соціальне

сприйняття до механічного, суто функціонального опису дій іншої людини, позбавляючи процес міжособистісного пізнання емоційного резонансу.

Загальні нормативні межі та стиль взаємодії в соціумі задаються базовими диспозиційними характеристиками особистісного профілю, що обґрунтовує доцільність залучення Каліфорнійського психологічного опитувальника (CPI) для вивчення таких «народних концептів», як домінування, толерантність, відповідальність та самоприйняття. Зокрема, висока толерантність за CPI прямо корелює з когнітивною гнучкістю та здатністю сприймати альтернативні поведінкові патерни інших без миттєвого засудження. Таким чином, особистісний профіль постає як багаторівнева, інтегральна матриця, що керує процесами формування образу іншої людини.

Окреслена у розділі тривимірна теоретична модель, яка об'єднує соціально-диспозиційні (CPI), дефіцитарно-афективні (алекситимія) та регуляторно-емпатійні (емоційний інтелект) параметри індивіда, дозволяє повністю перейти від теоретичного осмислення феномену до побудови програми емпіричного дослідження, спрямованого на виявлення реальних статистичних взаємозв'язків між структурою особистості та особливостями її соціальної перцепції.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ТА ЕМОЦІЙНИХ ДЕТЕРМІНАНТ СОЦІАЛЬНОГО СПРИЙНЯТТЯ

2.1. Методичне обґрунтування та процедура діагностики особистісного профілю

Емпіричне дослідження було спрямоване на виявлення внутрішніх чинників, що моделюють процес соціального сприйняття. Для побудови цілісного особистісного профілю було обрано комплекс із трьох взаємодоповнюючих методик. Каліфорнійський психологічний опитувальник (CPI) виступив базовим інструментом для оцінки стабільних рис характеру, таких як домінування, відповідальність та соціалізація. California Psychological Inventory (CPI) є однією з найбільш відомих психодіагностичних методик, призначених для комплексного дослідження особистості та особливостей соціальної поведінки людини.

Методика була розроблена американським психологом Гаррісоном Гофом у середині XX століття як інструмент оцінювання індивідуально-психологічних характеристик осіб без клінічно виражених психічних порушень. На відміну від багатьох інших психодіагностичних методів, CPI спрямована не на виявлення психопатології, а на аналіз особистісних рис, які визначають успішність соціальної адаптації, міжособистісної взаємодії, професійної діяльності та самореалізації особистості. Теоретичною основою методики є положення про те, що особистість проявляється через характерні способи поведінки у соціальному середовищі. Саме тому CPI оцінює не внутрішні психічні процеси як такі, а ті психологічні характеристики, які безпосередньо відображаються у взаємодії людини з іншими людьми, ставленні до соціальних норм, рівні відповідальності,

лідерському потенціалі, здатності до самоконтролю та особливостях досягнення життєвих цілей. Методика побудована на принципі самооцінювання і містить значну кількість тверджень, щодо яких респондент має визначити ступінь своєї згоди або незгоди.

У структурі CPI представлено комплекс взаємопов'язаних шкал, які дозволяють отримати багатовимірний опис особистості. Вони охоплюють характеристики соціальної активності, домінантності, комунікативності, незалежності, відповідальності, емпатії, толерантності, самоконтролю та досягнення успіху. Сукупність показників створює цілісний психологічний профіль, що відображає індивідуальний стиль поведінки людини. Особливого значення набуває аналіз взаємозв'язків між шкалами, оскільки окремі показники не можуть повністю відобразити складність особистісної структури. Інтерпретація результатів здійснюється на основі загальної конфігурації профілю, що дозволяє виявити як провідні особистісні тенденції, так і потенційні ресурси розвитку.

Важливою особливістю CPI є наявність спеціальних валідаційних шкал, які забезпечують контроль достовірності отриманих результатів. Вони дозволяють оцінити щирість відповідей респондента, виявити прагнення представити себе у надто позитивному світлі або, навпаки, тенденцію до викривлення інформації. Завдяки цьому підвищується надійність інтерпретації та зменшується ризик отримання помилкових висновків щодо особистісних характеристик досліджуваного. У процесі дослідження особистісного профілю CPI використовується як інструмент комплексної оцінки індивідуально-психологічних особливостей людини. Результати методики дозволяють визначити рівень соціальної адаптації, особливості міжособистісної взаємодії, стиль прийняття рішень, ступінь впевненості у собі, вираженість лідерських якостей, здатність до саморегуляції та особливості мотиваційної сфери. Отримані дані

можуть використовуватися для психологічного консультування, професійного відбору, оцінювання управлінського потенціалу, профорієнтаційної роботи та наукових досліджень особистості.

Значення СРІ для дослідження особистісного профілю полягає у можливості створення цілісного уявлення про особистість на основі великої кількості взаємопов'язаних характеристик. Методика дозволяє не лише описати актуальний стан особистості, а й прогнозувати особливості її поведінки в різних соціальних ситуаціях. Завдяки високій психометричній обґрунтованості, широкій емпіричній базі та практичній спрямованості СРІ залишається одним із найбільш авторитетних інструментів оцінювання особистості у сучасній психології.

Використання даної методики у дипломних дослідженнях дає змогу отримати науково обґрунтовані дані про структуру особистості, здійснити комплексний аналіз індивідуальних особливостей респондентів та сформулювати аргументовані висновки щодо закономірностей особистісного розвитку і соціального функціонування людини. Методика дозволяє оцінити не лише окремі риси, а й загальний вектор адаптивності суб'єкта в соціумі.

Другим компонентом стала Торонтська алекситимічна шкала (TAS), яка базується на концепції Дж. Немія щодо труднощів в усвідомленні емоцій. Вона дозволяє виміряти рівень «емоційної сліпоти», яка виступає когнітивним бар'єром у міжособистісній перцепції. Третій інструмент опитувальник емоційного інтелекту Н. Холла був використаний для аналізу активних механізмів зчитування соціальних сигналів, зокрема через шкали емпатії та емоційної обізнаності. Процедура дослідження охопила вибірку з 22 осіб, а точніше 11 чоловіків, 10 жінок та 1 небінарну особу, що дозволило провести як індивідуальний аналіз профілів, так і групове порівняння за статевою ознакою з використанням математико-статистичних методів.

Важливим етапом обробки емпіричних даних став аналіз частотного розподілу та варіативності ключових досліджуваних змінних, що дозволяє наочно продемонструвати структуру вибірки за рівнями розвитку емоційних та особистісних характеристик. Перший масив емпіричних даних, отриманий за допомогою Торонтської алекситимічної шкали (TAS), демонструє неоднорідність вибірки за критерієм здатності до розпізнавання та вербалізації емоційних станів.

Торонтська шкала алекситимії (Toronto Alexithymia Scale, TAS) є однією з найбільш поширених психодіагностичних методик для оцінювання рівня алекситимії як особистісної характеристики. Поняття алекситимії використовується для позначення специфічних труднощів людини у розпізнаванні, диференціації та вербалізації власних емоційних переживань, а також схильності до зовнішньо орієнтованого стилю мислення. Концепція алекситимії запропонована в межах психосоматичного підходу та згодом набула широкого поширення у клінічній, консультативній і загальній психології. Розроблення Торонтської шкали алекситимії стало важливим етапом у вивченні емоційної сфери особистості, оскільки дозволило здійснювати кількісне вимірювання зазначеного феномену та проводити порівняльні наукові дослідження.

Сучасна версія методики TAS-20 складається з двадцяти тверджень, які відображають різні аспекти емоційного функціонування особистості. Респондент оцінює ступінь своєї згоди з кожним твердженням за шкалою Лайкерта, що дає змогу визначити вираженість окремих компонентів алекситимії. Теоретична модель методики передбачає виділення трьох основних факторів: труднощів ідентифікації почуттів, труднощів опису почуттів та зовнішньо орієнтованого мислення. Перший фактор характеризує здатність людини усвідомлювати та розпізнавати власні емоційні стани, другий відображає можливість словесного вираження емоційного досвіду, а третій демонструє схильність концентруватися

переважно на зовнішніх подіях і фактах замість аналізу внутрішніх переживань. У дослідженні особистісного профілю методика TAS посідає важливе місце, оскільки дозволяє оцінити особливості емоційної самосвідомості та емоційної компетентності особистості. Високі показники алекситимії можуть свідчити про обмеженість емоційного усвідомлення, труднощі у встановленні міжособистісних контактів, недостатню здатність до емоційної саморегуляції та схильність до накопичення психологічної напруги.

Натомість низькі показники характеризують більш розвинену здатність до розуміння власних переживань, ефективного емоційного самовираження та конструктивної взаємодії з іншими людьми. Опитувальник емоційного інтелекту Н. Холла є одним із найбільш поширених психодіагностичних інструментів для оцінювання рівня розвитку емоційного інтелекту особистості. Методика ґрунтується на сучасних психологічних уявленнях про роль емоцій у процесі пізнання, міжособистісної взаємодії та регуляції поведінки.

Емоційний інтелект розглядається як сукупність здібностей, що забезпечують усвідомлення власних емоцій і переживань інших людей, ефективне управління емоційними станами та використання емоційної інформації для досягнення особистісних і соціальних цілей. Вивчення емоційного інтелекту є важливим напрямом сучасної психології, оскільки його рівень значною мірою визначає успішність соціальної адаптації, професійної діяльності та психологічного благополуччя людини.

Методика Холла дозволяє здійснювати комплексне оцінювання основних компонентів емоційного інтелекту. Її структура передбачає дослідження таких складових, як емоційна обізнаність, управління власними емоціями, самомотивація, емпатія та здатність розпізнавати емоції інших людей. Емоційна обізнаність відображає рівень усвідомлення особистістю власних почуттів і

переживань, розуміння причин виникнення емоційних реакцій та їхнього впливу на поведінку. Управління емоціями характеризує здатність контролювати емоційні прояви, підтримувати емоційну рівновагу та конструктивно реагувати на стресові ситуації.

Самомотивація пов'язана зі здатністю використовувати власний емоційний потенціал для досягнення поставлених цілей і подолання труднощів. Емпатія визначає можливість розуміння емоційних станів інших людей, співпереживання та встановлення ефективних міжособистісних відносин. Здатність розпізнавати емоції інших людей відображає рівень розвитку навичок соціального сприйняття та емоційної чутливості. У дослідженні особистісного профілю опитувальник Холла використовується для оцінювання емоційної компетентності особистості та визначення особливостей її емоційного функціонування. Отримані результати дозволяють виявити сильні та слабкі сторони емоційної сфери, оцінити здатність до саморегуляції, особливості міжособистісної взаємодії та рівень соціально-психологічної адаптації.

Високі показники за шкалами емоційного інтелекту свідчать про сформованість навичок усвідомлення й контролю емоцій, ефективність комунікації та здатність до конструктивного вирішення міжособистісних конфліктів. Низькі показники можуть вказувати на труднощі у розумінні власних переживань, недостатній рівень емоційної саморегуляції або проблеми у встановленні соціальних контактів. Особливе значення методика має у дослідженнях психологічного благополуччя, професійної успішності, лідерського потенціалу та міжособистісних відносин. Результати численних наукових досліджень свідчать про наявність позитивного зв'язку між високим рівнем емоційного інтелекту та ефективністю соціальної взаємодії, адаптивністю поведінки, психологічною стійкістю та загальною задоволеністю життям. Завдяки

цьому опитувальник Холла широко застосовується в освітній, організаційній, консультативній та науково-дослідній практиці.

Інтерпретація результатів здійснюється шляхом аналізу окремих компонентів емоційного інтелекту та інтегрального показника, який відображає загальний рівень розвитку емоційної компетентності. Комплексний підхід до оцінювання результатів дає змогу визначити індивідуальні особливості емоційної сфери респондента та встановити взаємозв'язки між емоційним інтелектом і іншими психологічними характеристиками особистості. Отримані дані можуть використовуватися для розроблення психологічного супроводу, особистісного розвитку та підвищення ефективності міжособистісної взаємодії.

2.2. Аналіз загальних тенденцій та гендерна диференціація соціального сприйняття

З метою перевірки загальної гіпотези дослідження щодо наявності стійких зв'язків між елементами індивідуально-особистісного профілю та соціально-психологічними характеристиками досліджуваних, було проведено математико-статистичну обробку емпіричних даних. На першому етапі аналізу було вираховано показники описової статистики (середнє арифметичне значення (M) та стандартне відхилення (SD)) для кожної з досліджуваних шкал. На другому етапі застосовано кореляційний аналіз за Пірсоном із подальшою перевіркою значущості виявлених коефіцієнтів за допомогою експериментального t-критерію Стьюдента.

Рівень статистичної значущості (надійності) для інтерпретації результатів було встановлено на рівні $p < 0.01$, що забезпечує високу точність та наукову обґрунтованість висновків. Аналіз показників описової статистики (Таблиця 2.1) дозволяє констатувати відносну однорідність вибірки за основними параметрами.

Зокрема, усереднений показник рівня загальної алекситимії (за Торонтською алекситимічною шкалою TAS) становить $M=5.23$ при $SD=2.58$. Розподіл значень у межах підшкал TAS демонструє такі результати: труднощі ідентифікації почуттів (DIF) — ($M=5.32$ при $SD=2.74$), труднощі опису почуттів (DDF) — ($M = 5.23$ при $SD = 2.71$), зовнішньо-орієнтоване мислення (EOT) — ($M=5.27$ при $SD=2.85$). Отримані дані свідчать про помірну вираженість когнітивно-емоційних труднощів у досліджуваній групі.

Аналіз профілю Каліфорнійського психологічного опитувальника (CPI) вказує на гармонійний розвиток особистісних характеристик, де більшість показників (домінування, відкритість, спонтанність, самоприйняття, емпатія, відповідальність) фіксуються в межах середньонормативних значень ($M \approx 5.02 - 5.95$).

Таблиця 2.1.

Описова статистика та кореляційний аналіз основних психологічних показників

<i>Психологічний показник</i>	<i>Середнє (M)</i>	<i>Станд. відхилення (SD)</i>	<i>Коефіцієнт кореляції (r)</i>	<i>Емпіричне значення t-критерію</i>	<i>Рівень значущості (p)</i>
EOT (TAS)	5.273	2.848	0.911	9.884	0.001
CPI Відкритість - CPI Незалежність	5.045	2.554	0.653	3.855	0.001
CPI Статистичність – Самомотивація	5.205	2.613	0.644	3.766	0.001
CPI Відкритість – CPI Самоприйняття	5.045	2.554	0.619	3.522	0.002
CPI Емпатія – CPI Самоконтроль	5.023	2.728	-0.557	-2.997	0.007

EOT (TAS) – CPI Конформність	5.273	2.848	0.561	2.997	0.007
DDF (TAS) – Загальна алекситимія	5.227	2.707	0.510	2.654	0.015

Примітка. EOT — зовнішньо-орієнтоване мислення; DDF — труднощі опису почуттів; TAS — Торонтська алекситимічна шкала; CPI — Каліфорнійський психологічний опитувальник.

Детальний інтеркореляційний аналіз дозволив виявити низку важливих закономірностей. Найсильніший позитивний зв'язок зафіксовано між шкалою зовнішньо-орієнтованого мислення (EOT) та інтегральним показником загальної алекситимії ($r = .911$, $t_{\text{емп}} = 9.884$, $p < .001$). Це свідчить про те, що фокусування суб'єкта переважно на зовнішніх подіях (прагматизм, відсутність інтересу до внутрішнього світу почуттів) є провідним чинником у формуванні загального алекситимічного статусу особистості. Окрім того, загальна алекситимія суттєво підкріплюється труднощами ідентифікації почуттів (DIF): $r = .593$, $t_{\text{емп}} = 3.291$, $p = .004$.

У контексті взаємозв'язку когнітивно-емоційної сфери та соціальних характеристик особистості особливий інтерес викликає виявлений позитивний зв'язок між зовнішньо-орієнтованим мисленням (EOT) та індивідуальною конформністю за опитувальником CPI ($r = .561$, $t_{\text{емп}} = 2.997$, $p = .007$). Оскільки $t_{\text{емп}} > t_{\text{крит}}$ ($2.997 > 2.845$), даний зв'язок є статистично надійним на рівні 0.01. З психологічної точки зору це означає, що особи, які мають труднощі з рефлексією власних емоційних станів і мислять конкретними категоріями зовнішнього світу, виявляють вищу схильність до соціального конформізму, залежності від групових норм та орієнтації на зовнішнє схвалення через брак внутрішніх емоційних орієнтирів.

Аналіз внутрішньосистемних зв'язків особистісного профілю СРІ дозволив виокремити інтеграційний комплекс «Відкритість — Незалежність — Самоприйняття». Шкала «СРІ Відкритість» демонструє високозначущі позитивні зв'язки із «СРІ Незалежністю» ($r=.653$, $t_{\text{емп}}=3.855$, $p=.001$) та «СРІ Самоприйняттям» ($r=.619$, $t_{\text{емп}}=3.522$, $p=.002$). Отримані емпіричні значення суттєво перевищують критичний поріг Стюдента, що підтверджує наявність сильного соціально-адаптивного потенціалу: готовність особистості до нового досвіду та гнучкість безпосередньо пов'язані з автономією в поведінці та позитивним ставленням до власного «Я». Показник «СРІ Статистичність» виявив надійний кореляційний зв'язок із рівнем «Самомотивації» особистості ($r = .644$, $t_{\text{емп}}=3.766$, $p = .001$), що підкреслює роль системності у підтримці внутрішньої активності суб'єкта.

Водночас у структурі особистісних властивостей було виявлено статистично значущий зворотний (негативний) зв'язок між шкалами «СРІ Емпатія» та «СРІ Самоконтроль» ($r=-.557$, $t_{\text{емп}}=-2.997$, $p=.007$). Оскільки емпіричне значення потрапляє в зону значущості ($-2.997 < -2.845$), можна зробити висновок про наявність психологічного антагонізму між цими властивостями у досліджуваній вибірці. Це вказує на те, що високий рівень раціонального самоконтролю та жорстка саморегуляція поведінки можуть стримувати спонтанні прояви емпатії, емоційної чутливості та відкритості до переживань інших людей. І навпаки, висока емпатійність часто супроводжується зниженням жорсткого самоконтролю, роблячи поведінку більш емоційно експресивною та залежною від поточного міжособистісного контексту.

Таким чином, застосування коефіцієнта кореляції Пірсона та t-критерію Стюдента дало змогу виявити та математично довести існування стійких закономірних зв'язків між особистісним профілем досліджуваних та їхніми соціально-психологічними й емоційними проявами, що повністю підтверджує

висунуті робочі гіпотези дослідження та виступає підґрунтям для розробки подальших рекомендацій.

Математичний розподіл респондентів за рівнями вираженості алекситимії дозволяє чітко диференціювати на три категорії. Показники від 1 до 3 балів, що фіксують повну відсутність алекситимічних тенденцій та високу здатність до рефлексії власної афективної сфери, виявлено у 36.4% досліджуваних (8 осіб). Помірно виражений рівень, який характеризується епізодичними труднощами у диференціації почуттів під впливом стресових чинників (показники від 4 до 6 балів), властивий 40.9% вибірки (9 осіб). Критично високий рівень алекситимії, що відображає глибокий дефіцит емоційного самоусвідомлення та жорстку сплосченість міжособистісної перцепції (показники від 7 до 10 балів), зафіксовано у 22.7% респондентів (5 осіб, серед яких яскраво виділяються профілі піддослідних під номерами 14 та 20). Такий розподіл підтверджує, що майже чверть досліджуваної групи перебуває в зоні ризику щодо викривлення та деструкції процесів соціального сприйняття через внутрішню «емоційну сліпоту».

Другий вектор статистичного аналізу був спрямований на виявлення специфіки рівнів емоційного інтелекту за методикою Н. Холла у порівняльному гендерному аспекті. Обробка даних за допомогою описової статистики дозволила встановити, що загальний профіль вибірки характеризується вираженим прагненням до лідерства та соціальної активності. Домінуючі середні значення за шкалами Домінування ($M=5.50$) та Психологічного благополуччя ($M=5.36$) свідчать про те, що досліджувані відчувають себе впевнено в соціальних контактах і мають достатній внутрішній ресурс для адекватної оцінки оточуючих.

Проте аналіз за t-критерієм Ст'юдента виявив ключовий гендерний розрив у сфері емпатії. Встановлено статистично значущу різницю між групами ($p = .025$): жінки демонструють вищий рівень емоційного резонансу ($M = 6.30$), тоді як чоловічий показник перебуває на нижній межі норми ($M = 3.68$) (Рисунок 2.1).



Рисунок 2.1. Рівень емоційного резонансу чоловіків і жінок

Також жінки виявляють вищу соціальну відповідальність (Re) та емоційну обізнаність ($M=5.90$), що робить їхній стиль соціального сприйняття більш орієнтованим на партнерство. Чоловіки, натомість, частіше демонструють труднощі у вербалізації почуттів (середній бал за шкалою DDF – 6.09), що вказує на більш формалізований та раціональний підхід до сприйняття соціальних об'єктів.

Гендерні відмінності проявляються у специфіці емоційної сфери, комунікативної поведінки, мотивації, самооцінки, міжособистісних зв'язків і соціальних ролей. Проте сучасні дослідження свідчать, що індивідуальні відмінності між людьми часто значно перевищують середні гендерні розбіжності.

Це вказує на необхідність комплексного аналізу гендерних особливостей особистості, який враховує як біологічні, так і соціокультурні аспекти людського розвитку. Формування особистісного профілю значною мірою залежить від процесу гендерної соціалізації. З раннього дитинства суспільство встановлює стандарти бажаної поведінки для хлопців і дівчат. Хлопчикам зазвичай приділяють більше уваги розвитку самостійності, впевненості, конкурентності та лідерських якостей. Натомість дівчат виховують із наголосом на турботливості, емоційній чутливості, відповідальності за міжособистісні стосунки та підтриманні соціальної гармонії. Такі відмінності у вихованні формують певні поведінкові паттерни, що в подальшому впливають на особистісний розвиток та способи соціальної взаємодії. Соціальні аспекти особистості також мають виражену гендерну специфіку. Показовою в цьому контексті є сфера комунікації. За результатами численних досліджень, жінки частіше орієнтовані на створення емоційного зв'язку та встановлення міжособистісної близькості. Вони більш схильні до емпатії, здатності уважно слухати, співпереживати та відкрито висловлювати свої емоції. Чоловічій комунікації притаманна інструментальна спрямованість: фокус на досягненні конкретних цілей, вирішенні проблем або демонстрації соціального статусу.

Гендерні особливості проявляються також у стилях лідерства та соціальній активності. Чоловікам традиційно приписують авторитарний стиль управління, який побудований на контролі та прагненні до результатів. Жінки натомість віддають перевагу демократичним підходам до керівництва: вони орієнтовані на співпрацю, врахування думки і створення сприятливого психологічного клімату. Але варто зазначити, що сучасні дослідження доводять, що ключовим фактором ефективного лідерства є професійні та особистісні якості керівника, а не його гендерна приналежність. Також результати дослідження свідчать про те, що жінки загалом краще розпізнають емоційні стани інших людей та точніше

інтерпретують невербальні сигнали. Це сприяє більшій ефективності міжособистісного спілкування та формуванню довірливих соціальних зв'язків. Чоловіки частіше демонструють орієнтацію на логічний аналіз ситуацій та раціональні способи розв'язання проблем. Для виявлення специфіки міжособистісної взаємодії та перцепції було проаналізовано відмінності між чоловічою та жіночою субвибірками (Таблиця 2.2).

Таблиця 2.2.

Гендерна специфіка соціального сприйняття за показниками особистісного профілю

<i>Показник (шкала)</i>	<i>Стать</i>	<i>Середнє значення</i>	<i>Особливості прояву та стиль соціального сприйняття</i>
Емоційна обізнаність та Соціальна відповідальність	Жінки	5,90	Сензитивний стиль: орієнтація на партнерство, висока чутливість до емоційного контексту та відповідальність у стосунках
Труднощі у вербалізації почуттів (DDF)	Чоловіки	6,90	Раціональний стиль: формалізований та прагматичний підхід до сприйняття людей, схильність стримувати емоції

Примітка. DDF — труднощі опису почуттів (підшкала Торонтської алекситимічної шкали); Re — соціальна відповідальність (шкала CPI).

2.3. Кореляційний аналіз взаємозв'язків між показниками особистісного профілю та соціального сприйняття

Для глибокого розуміння структури особистісного профілю та його впливу на соціальне сприйняття нами було проведено кореляційний аналіз (коефіцієнт Пірсона r) та порівняння груп (t -критерій Стьюдента). Отримані цифрові показники дозволяють зробити наступні висновки:

1. *Детермінанти соціального сприйняття (Емпатії)*

Емпатія виступає центральним конструктом соціального сприйняття, і її рівень тісно пов'язаний із базовими рисами особистості:

Толерантність та Емпатія ($r = .753$): Виявлено сильний позитивний кореляційний зв'язок. Це свідчить про те, що особистісна терпимість до відмінностей, відсутність жорстких стереотипів та відкритість до чужого досвіду є фундаментальною умовою для виникнення емоційного резонансу. Без толерантності процес соціального сприйняття блокується на стадії оцінювання, не переходячи до стадії співпереживання.

Гнучкість та Емпатія ($r = .560$): Помірний позитивний зв'язок вказує на те, що здатність особистості оперативно змінювати стратегії поведінки та адаптуватися до мінливого соціального контексту сприяє глибшому розумінню емоційного стану партнера. Труднощі опису почуттів та Емпатія ($r = -0.444$): Виявлено зворотний зв'язок помірної сили. Це підтверджує гіпотезу про те, що алекситимічні риси (зокрема дефіцит вербалізації емоцій) виступають бар'єром для соціальної перцепції. Людина, яка не може знайти слів для власних станів, втрачає здатність адекватно інтерпретувати емоційні сигнали інших.

2. *Внутрішня структура особистісного профілю*

Кореляції всередині показників CPI та емоційного інтелекту розкривають механізми саморегуляції респондентів:

Управління емоціями та Самомотивація ($r=.716$): Високий рівень зв'язку вказує на те, що вольовий контроль та здатність до самомотивації утворюють єдиний функціональний блок. Здатність керувати своїм станом безпосередньо залежить від наявності внутрішніх стимулів до діяльності. Самоприйняття та Спонтанність ($r=.618$): Статистично значущий зв'язок підтверджує, що позитивне ставлення до себе та адекватна самооцінка забезпечують легкість у соціальних контактах. Впевненість у собі знімає внутрішні затискачі, дозволяючи суб'єкту діяти більш природно та розкуто в процесі сприйняття інших.

Результати t-критерію Стьюдента та гендерна порівняльна характеристика

Гендерна специфіка соціального сприйняття.

Аналіз відмінностей між чоловічою та жіночою вибірками дозволив виділити специфічні риси соціальної взаємодії:

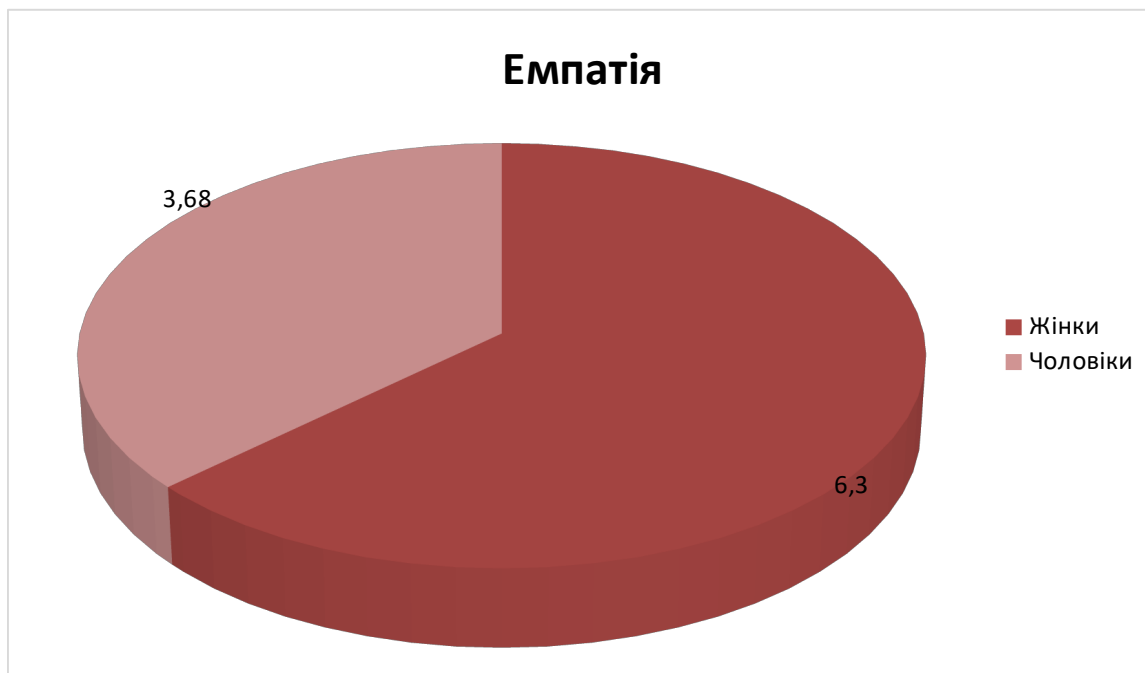


Рисунок 2.2 Різниця між середнім значенням емпатії чоловіків та жінок

Рисунок 2.2. Показник Емпатії: Це найбільш значуща цифрова величина в порівняльному аналізі. Різниця між середніми значеннями жінок ($M = 6.30$) та чоловіків ($M = 3.68$) вказує на те, що жіночий стиль соціального сприйняття заснований на емоційному залученні, тоді як чоловічий на когнітивному аналізі або дистанціюванні.

Емоційна обізнаність ($M = 5.90$ проти $M = 4.36$): Вищі бали у жінок за цією шкалою в поєднанні з нижчими показниками за шкалою труднощів опису почуттів (DDF) свідчать про те, що жінки мають досконаліший «інструментарій» для зчитування соціального контексту. Рисунок 2.3.



Рисунок 2.3. Рівень Емоційної обізнаності у чоловіків та жінок

Психологічне благополуччя та Домінування ($p=.84$): Відсутність статистично значущої різниці за цими показниками свідчить про те, що рівень загальної адаптованості та лідерського потенціалу у чоловіків і жінок даної

вибірки є ідентичним. Це дозволяє стверджувати, що відмінності в емпатії зумовлені саме психологічними особливостями статі, а не загальним рівнем психічного здоров'я чи соціального статусу.

2.4. Психологічні механізми соціальної мімікрії, феномен домінантності та фактори залежності від суспільної думки в контексті перцептивних спотворень

Глибокий аналіз індивідуальних профілів респондентів у поєднанні з методологічними підходами до вивчення соціально-психологічних чинників перцепції дозволяє експлікувати приховані психологічні механізми, які керують процесом соціальної взаємодії та маскуванню індивідуальних особливостей суб'єкта.

Емпірично зафіксована тенденція до середнього та високого рівнів конформізму у вибірці виявляє фундаментальний соціально-перцептивний парадокс, який у сучасних психологічних дослідженнях розглядається через призму когнітивної складності та феномену «страху соціального виключення». Більшість індивідів суб'єктивно схильні декларувати власну автономність, незалежність від зовнішнього оцінювання та орієнтацію виключно на індивідуальний успіх і автентичний розвиток.

Проте психологічна реальність, відображена у матрицях дослідження, демонструє, що поняття особистісного успіху в свідомості респондентів є нерозривно пов'язаним із поняттям соціального статусу. Статус, у свою чергу, виступає суто перцептивним конструктом, який повністю базується на рефлексії, тобто на думці оточуючих про індивіда.

У такий спосіб прагнення до самореалізації підпорядковується базовому прагненню уникнути деструктивного перцептивного ярлика «ізгоя» у

референтній групі. Цей страх змушує особистість вдаватися до стратегій соціальної мімікрії, що підтверджується специфічним поєднанням шкал соціалізації, емпатії та відповідальності за СРІ.

Для приховування тих автентичних рис чи специфічних особливостей, які соціум на певному етапі може маркувати як «дивні» або девіантні, респонденти несвідомо використовують захисні механізми раціоналізації та компенсації, а інколи й пряму вербальну маніпуляцію і викривлення інформації. Це робиться з метою нівелювання потенційних репутаційних ризиків, що можуть зашкодити їхньому майбутньому статусному просуванню, перетворюючи соціальне сприйняття на процес конструювання бажаних фасадів особистісного профілю.

Важливе місце в архітектоніці досліджуваного взаємозв'язку посідає фактор домінантності, який у межах даної вибірки виступає одним із провідних особистісних пріоритетів і регуляторів. Маючи високе середнє значення, домінантність виявляє суттєвий, але специфічний вплив на вектор орієнтації індивіда на думку соціуму.

На відміну від класичного конформізму, де залежність від оточення диктується потребою в безпеці та злитті з групою, у домінантних осіб увага до суспільної думки зумовлена мотивом контролю, збереження лідерських позицій та прагненням до самопрезентації.

Домінантний респондент аналізує оцінки соціуму не для того, щоб пасивно підлаштуватися під них, а для того, щоб ефективно моделювати ці оцінки на власну користь, оскільки втрата позитивного іміджу для лідера означає втрату реального інструменту міжособистісного впливу. Математично це підтверджується тим, що висока домінантність у матрицях тісно пов'язана з показниками самоприйняття, незалежності та толерантності.

Це доводить, що прагнення керувати іншими змушує респондентів бути надзвичайно чутливими до соціального контексту, прораховуючи перцептивні

наслідки кожного свого кроку. Водночас, як свідчать сучасні дослідження соціально-перцептивних спотворень, надмірна домінантність може виступати джерелом ефекту «проекції», коли лідер приписує іншим власні прагнення до влади, що знижує об'єктивність його оціночних суджень щодо мотивації оточуючих. Окрім домінантності, існують інші суміжні особистісні характеристики, які виступають потужними регуляторами соціальної думки у досліджуваних вибірці та зумовлюють виникнення специфічних психологічних бар'єрів. Першочергово це стосується взаємодії потреби в досягненнях та соціального статусу з емоційними компонентами профілю. Коли висока потреба в досягненнях поєднується з високою загальною алекситимією за шкалою TAS, залежність від думки соціуму досягає свого піку, набуваючи невротичного характеру.

Респонденти з вираженими емоційними дефіцитами не спроможні спиратися на внутрішні критерії самооцінки, оскільки вони відчують стійкі труднощі в ідентифікації та описі власних почуттів. Внаслідок цього єдиним орієнтиром їхньої успішності та психологічного благополуччя стають зовнішні, формалізовані атрибути схвалення з боку суспільства. Оціночні судження соціуму стають для таких індивідів компенсаторним механізмом, який заповнює вакуум у їхній емоційній сфері, проте така перцепція позбавлена автентичного емпатичного зв'язку та інтуїтивного розуміння іншого.

Сучасні підходи до дослідження перцептивних процесів наголошують, що подібна раціоналізація та орієнтація на зовнішні стандарти часто призводять до виникнення ефекту «ореолу» та стереотипізації, коли образ іншої людини будується не на основі її реальних індивідуальних якостей, а на основі її приналежності до престижної чи статусної групи.

Таким чином, особистісний профіль сучасного індивіда демонструє складну динаміку, де еволюційне прагнення безпеки через конформізм та раціональне

прагнення статусу через домінантність об'єднуються в цілісну систему.

Дана система змушує особистість постійно балансувати між автентичним самовираженням та жорстким диктатом суспільної думки, безпосередньо моделюючи когнітивну складність, точність та емоційну глибину процесу соціального сприйняття.

Висновок до другого розділу

Глибокий аналіз індивідуальних профілів респондентів дозволяє експлікувати приховані психологічні механізми, які керують процесом соціальної взаємодії та маскування індивідуальних особливостей. Емпірично зафіксована тенденція до середнього та високого рівнів конформізму у вибірці виявляє фундаментальний соціально-перцептивний парадокс.

Більшість індивідів суб'єктивно схильні декларувати власну автономність, незалежність від зовнішнього оцінювання та орієнтацію виключно на індивідуальний успіх. Проте психологічна реальність, відображена у матрицях дослідження, демонструє, що поняття особистісного успіху в свідомості респондентів є нерозривно пов'язаним із поняттям соціального статусу.

Статус, у свою чергу, є суто перцептивним конструктом, який повністю базується на думці оточуючих про індивіда. У такий спосіб прагнення до самореалізації підпорядковується страху перед соціальним виключенням або загрозою стати ізгоем у референтній групі. Цей страх змушує особистість вдаватися до стратегій соціальної мімікрії, що підтверджується специфічним поєднанням шкал соціалізації та відповідальності.

Для приховування автентичних рис чи специфічних особливостей, які соціум може маркувати як «дивні» або девіантні, респонденти несвідомо використовують механізми раціоналізації або навіть пряму вербальну маніпуляцію (брехню). Це робиться з метою нівелювання потенційних ризиків, що можуть зашкодити їхньому кар'єрному або статусному просуванню у майбутньому, перетворюючи соціальне сприйняття на процес взаємного маскування та конструювання бажаних фасадів особистості

ВИСНОВКИ

Узагальнення результатів теоретико-методологічного та емпіричного етапів дослідження дозволяє сформулювати цілісний науковий підсумок щодо вирішення поставленої проблеми, яка полягала у розкритті характеру та структури взаємозв'язку між особистісним профілем суб'єкта та особливостями його соціального сприйняття.

Наш внутрішній світ працює як фільтр: ми не просто дивимося на оточуючих, а оцінюємо їх через призму власних рис, страхів та вміння розбиратися в собі. Тестування двадцяти двох людей за допомогою методик CPI, TAS та опитувальника Холла чітко показало, що успішне та об'єктивне розуміння іншої людини залежить не від якихось зовнішніх факторів, а від нашої власної психологічної зрілості та емоційної відкритості.

Цифри та математичний аналіз виявили кілька дуже яскравих закономірностей, серед яких насамперед виділяється глибока різниця між чоловіками та жінками. Наше дослідження зафіксувало серйозний розрив у показниках емпатії: середній бал у жінок склав 6.30, тоді як у чоловіків лише 3.68. Це науково доводить, що жінки у спілкуванні орієнтовані на емоційне залучення, вони краще зчитують чужий настрій та співпереживають, тоді як чоловіки сприймають людей більш прохолодно, раціонально і тримають дистанцію. При цьому за рівнем лідерства та впевненості в собі обидві статі виявилися абсолютно однаковими, що підкреслює: різниця криється саме в емоційній оптиці сприйняття, а не в силі характеру.

Крім того, ми математично визначили головний ключ і головний бар'єр у стосунках між людьми. Головним ключем виявилася толерантність, яка показала найсильніший зв'язок з емпатією. Це означає, що чим менше у людини стереотипів і чим вона терпиміша до чужих особливостей, тим краще вона

розуміє, що насправді відчуває інший. Головним же бар'єром стала алекситимія, тобто емоційна «сліпота», коли людина через внутрішні затискачі не може зрозуміти власних почуттів ($r=-0.444$). Такі люди виявляються повністю нездатними розпізнати емоції оточуючих, тому вони просто проєціюють на них свої приховані страхи, роблячи спілкування сухим і механічним. Натомість щире самоприйняття ($r=0.618$) навпаки знімає тривогу та дозволяє людині бути живою та спонтанною.

Важливим якісним здобутком дослідження стало теоретико-емпіричне розкриття дії «парадоксу конформізму» та механізмів соціальної мімікрії в структурі перцептивного процесу. Попри суб'єктивне прагнення респондентів декларувати повну незалежність від оточення, матричний аналіз виявив їхню глибоку латентну залежність від суспільної думки. У свідомості індивідів поняття успіху є тотожним поняттю статусу, який, у свою чергу, повністю базується на оціночних судженнях соціуму. Індивіди свідомо чи несвідомо використовують камуфляжні фасади, захисні механізми раціоналізації та вербальні маніпуляції (брехню) задля нівелювання репутаційних ризиків у майбутньому.

Глибинний еволюційний страх стати «вигнанцем» в суспільстві змушує людей ховати свої справжні, «дивні» сторони і носити фальшиві захисні маски, іноді вдаючись навіть до брехні, щоб не нашкодити своєму майбутньому. Також одним з головних висновків те, що висока домінантність та прагнення бути лідером теж не роблять людину вільною від суспільства.

Лідери зважають на думку оточення навіть сильніше за інших, але роблять це хитро не для того, щоб підлаштуватися, а щоб контролювати свій імідж і ефективно маніпулювати групою для збереження влади. Таким чином, успішна та адекватна соціальна перцепція є системним продуктом, що забезпечується синергією толерантності, емоційної відкритості та сміливості особистості відмовитися від конформних масок на користь автентичної взаємодії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрєєва Г. М. Соціальна психологія. – Київ: Центр навчальної літератури, 2018.
2. Майерс Д. Соціальна психологія. – Київ: Основи, 2019.
3. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: підручник. – Київ: Академвидав, 2020.
4. Москаленко В. В. Соціальна психологія особистості. – Київ: Центр учбової літератури, 2017.
5. Городнова Н. М. Гендерний розвиток особистості. Київ : Шкільний світ. 2008. 128 с.
6. Гаврюшенко В. В. Теоретичний аналіз проблеми міжособистісної взаємодії. Вісник Національної академії оборони України. 2009. No 2 (10). С. 73- 76.
7. Загальна психологія, історія психології / Т. П. Вівчарик. Чернівці
8. Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В. Психологія спілкування : навчальний посібник. Харків : НФаУ. 2011. 132 с.
9. Орищенко О. А. Емпатія та гендер : пошук індивідуальних відмінностей. Наука і освіта. 2012. No 6. С. 145-149.
10. Ткалич М. Г. Гендерна психологія: навчальний посібник. – Київ: Академвидав, 2016.
11. Морозова-Ларіна О. І. Гендерна ідентичність та соціокультурне середовище. Проблеми сучасної психології. 2013.
12. Шахрай В. М., Колесник О. П. Проблема формування соціально - психологічної та індивідуально - психологічної компетентності особистості

як умови її якісної взаємодії з суспільством. Вісник ЛНУ. 2012. № 7 (242), Ч.ІІ. С.53-59

13. Психологічні ресурси особистості: соціально-психологічний зміст. Збірник наукових праць за матеріалами науково - практичної конференції. Ізмаїл : РВВ ІДГУ 2019. 87 с

14. Лепіхова Л. Соціально - психологічна компетентність у психологічній взаємодії. Вища освіта України. 2004. № 3. С. 28 - 35.

15. Орбан - Лембрик Л. Е. Комунікативний простір міжособистісних відносин. Вісник Прикарпатського університету. Філософські і психологічні науки. Івано- Франківськ, 2003.

16. Філоненко М. Психологія спілкування: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008.

17. Титаренко Т. М. Життєвий світ особистості: у межах і за межами буденності. Київ : Либідь, 2003.

18. Власова О. І. Психологія соціальних здібностей: структура, динаміка, чинники розвитку : монографія / ОленаІванівна Власова. К. : Видавничополіграфічний центр «Київський університет», 2005

19. Горбаль І. С. Соціально-психологічні особливості ціннісних орієнтацій у пізній дорослості / І. С. Горбаль // Проблеми загальної та педагогічної психології : збірник наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України / заред. С. Д. Максименка. К., 2012

20. Титаренко Т. М. Життєстійкість особистості: соціальна необхідність та безпека: навч. посіб. К.: Марич, 2009
21. Deutch M. Distributive justice. A Social-psychological perspective. New Haven ; London : Yale Univ. Press, 1985. 328 p.
22. Adler A. Individual Psychology // Theories of Personality / G. Lindzey, C. Hall. New York : Wiley, 1957. P. 114–156.
23. Rogers C. R. Persons to persons: The problem of being human. New York : Simon and Schuster, 1967. 240 p.
24. Bem S. L. Gender Schema Theory and Its Implications for Child Development // Signs. 1983. Vol. 9, no. 4. P. 598–616.
25. Costa P. T., Terracciano A., McCrae R. R. Gender Differences in Personality Traits Across Cultures: Robust and Surprising Findings // Journal of Personality and Social Psychology. 2001. Vol. 81, no. 2. P. 322–331.
26. Schmitt D. P., Realo A., Voracek M., Allik J. Why Can't a Man Be More Like a Woman? Sex Differences in Big Five Personality Traits Across 55 Cultures // Journal of Personality and Social Psychology. 2008. Vol. 94, no. 1. P. 168–182.
27. Oatley K. The self with others: the person and the interpersonal context in the approaches of C. R. Rogers and R. D. Laing // Personality: Theory, Measurement and Research / ed. by F. Fransella. London : Methuen, 1981. P. 48–69.
28. Mircea Alexandru Munteanu. The relationship between psychological types and Ego defense mechanisms: a correlational study : Master thesis / The University of British Columbia. Vancouver, 2002. 98 p.

29. Maslow A. *Motivation and Personality*. 2nd ed. New York : Harper and Row, 1970. 292 p.
30. Schutz W. C. *FIRO: A Three-Dimensional Theory of Interpersonal Behavior*. New York : Rinehart, 1958. P. 218–219.
31. Hall J. A., Gunnery S. D. Gender differences in nonverbal communication // *The SAGE Handbook of Nonverbal Communication*. London : SAGE Publications, 2013. P. 339–360.
32. Tannen D. *You Just Don't Understand: Women and Men in Conversation*. New York : William Morrow & Co, 1990. 336 p.
33. Eagly A. H., Johnson B. T. Gender and leadership style: A meta-analysis // *Psychological Bulletin*. 1990. Vol. 108, no. 2. P. 233–256.
34. Maccoby E. E., Jacklin C. N. *The Psychology of Sex Differences*. Stanford : Stanford University Press, 1974. 634 p.
35. Thorndike E. L. A constant error in psychological ratings // *Journal of Applied Psychology*. 1920. Vol. 4, no. 1. P. 25–29.
36. Rogers C. R. Empathic: An unappreciated way of being // *The Counseling Psychologist*. 1975. Vol. 5, no. 2. P. 2–10.

ДОДАТКИ

Додаток А

Методика призначена для виявлення здібності особистості розуміти відносини, що репрезентується в емоціях, і керувати своєю емоційною сферою на основі прийняття рішень. Вона складається з 30 тверджень і містить п'ять шкал:

Інструкція

Нижче наведені висловлювання, які так чи інакше відображають різні сторони життя. Праворуч від кожного твердження напишіть цифру, виходячи з вашої ступеня згоди з ним: повністю не згоден (-3 бали); в основному не згоден (-2 бали); почасти не згоден (-1 бал); частково згоден (+1 бал); в основному згоден (+2 бали); повністю згоден (+3 бали).

Тестовий матеріал

1. Для мене як негативні, так і позитивні емоції служать джерелом знання про те, як чинити в житті.
2. Негативні емоції допомагають мені зрозуміти, що я повинен змінити у своєму житті.
3. Я спокійний, коли відчуваю тиск з боку.
4. Я здатний спостерігати зміну своїх почуттів.
5. Коли необхідно, я можу бути спокійним і зосередженим, щоб діяти відповідно до запитів життя.
6. Коли необхідно, я можу викликати у себе широкий спектр позитивних емоцій, таких як веселощі, радість, внутрішній підйом і гумор.
7. Я стежу за тим, як я себе почуваю.
8. Після того як щось засмутило мене, я можу легко впоратися зі своїми почуттями.
9. Я здатний вислуховувати проблеми інших людей.
10. Я не зациклююсь на негативних емоціях.
11. Я чутливий до емоційних потреб інших.
12. Я можу діяти на інших людей заспокійливо.

13. Я можу змусити себе знову і знову встати перед обличчям перешкоди.
14. Я намагаюся підходити до життєвих проблем творчо.
15. Я адекватно реагую на настрої, спонукання і бажання інших людей.
16. Я можу легко входити в стан спокою, готовності і зосередженості.
17. Коли дозволяє час, я звертаюся до своїх негативним почуттям і розбираюся, в чому проблема.
18. Я здатний швидко заспокоїтися після несподіваного засмучення.
19. Знання моїх справжніх почуттів важливо для підтримки "хорошої форми".
20. Я добре розумію емоції інших людей, навіть якщо вони не виражені відкрито.

Додаток В

	0,1	Means	Std.Dev.	DIF (IAS)	DDF (IAS)	EOT (IAS)	ка алекситиміч	CPI Dom	У Статистичнісі Відкритість РІ Споганісті СамосприніяШ	Незалежнісі РІ ЕмпатіяїДросідальі Конформні Самоконтр						
DIF (IAS)		5,318182	2,736636	1	0,00263	0,382381	0,592727	0,029104	-0,081137	-0,148663	-0,128622	-0,027877	0,024503	0,052388	0,338771	0,095873
DDF (IAS)		5,227273	2,706814	0,00263	1	0,411581	0,510329	0,039822	-0,286342	-0,201341	0,047936	-0,24427	-0,187446	-0,139401	0,394972	0,188967
EOT (IAS)		5,272727	2,848255	0,382381	0,411581	1	0,911081	0,21849	-0,503812	-0,139266	0,096736	-0,101473	0,005102	-0,028418	-0,051774	0,561198
ська алекситиміч		5,227273	2,580731	0,592727	0,510329	0,911081	1	0,254513	-0,483965	-0,276206	0,002483	-0,290615	-0,052083	-0,112388	0,052379	-0,119479
CPI Dom		5,94545	4,076381	0,029104	0,039822	0,21849	0,254513	1	0,072458	0,201478	0,2144	0,104767	0,083276	0,030076	0,027131	0,489218
CPI Статистичність		5,204545	2,612512	-0,081137	-0,286342	-0,503812	-0,483965	0,072458	1	0,398238	-0,114815	0,195764	0,256554	-0,169416	-0,025871	-0,143636
CPI Відкритість		5,045455	2,553751	-0,148663	-0,201341	-0,139266	-0,276206	0,201478	0,398238	1	0,402083	0,618667	0,652942	0,280131	0,065764	0,274807
CPI Споганісті		5,227273	2,702412	-0,140632	0,047936	0,096736	0,002483	0,22144	-0,114815	0,402083	1	0,317262	0,292007	0,1317	0,107619	0,347286
CPI Самосприніяття		5,045455	2,681103	-0,128622	-0,24427	-0,101473	-0,290615	0,104767	0,195764	0,618667	0,317262	1	0,4232	0,364497	0,080974	0,236771
С3Ш -Незалежність		5,113636	2,681204	-0,027877	-0,187446	0,005102	-0,052083	0,083276	0,256554	0,652942	0,292007	0,4232	1	-0,153385	-0,071041	0,248401
CPI Емпатія		5,022727	2,727624	0,024503	-0,139401	-0,028418	-0,112388	0,030076	-0,169416	0,280131	0,1317	0,364497	-0,153385	1	0,191474	0,239151
ри Відповідальність		5,25	2,906274	0,052388	0,394972	-0,051774	0,052379	0,027131	-0,025871	0,065764	0,107619	0,080974	-0,071041	0,191474	1	0,449424
CPI Конформність		5,090909	2,843691	0,338771	0,188967	0,561198	0,529121	0,489218	-0,143636	0,274807	0,347286	0,236771	0,248401	0,239151	0,449424	1
CPI Самоконтроль		5,136364	2,730698	0,095873	-0,075259	-0,225419	-0,119479	-0,371595	0,232865	-0,376501	-0,469009	-0,365122	-0,057501	-0,55665	-0,0105	-0,216304
CPI Випливість		5,181818	2,648204	0,063915	-0,192046	-0,240476	-0,271105	-0,153589	0,214621	0,132504	0,120375	0,246932	-0,063407	0,02577	0,392886	0,200048
CPI Зв'язаність		5,181818	2,643705	0,394764	0,266781	0,495856	0,597383	0,38081	-0,346924	-0,030322	0,080589	-0,172536	0,003664	0,012395	0,355574	-0,184994
CPI Благополуччя		5,204545	2,617064	-0,037778	-0,077457	0,072014	-0,014261	0,081259	0,080649	0,393983	-0,09105	0,456708	0,415587	-0,044043	0,226171	0,246927
CPI Толерантність		5,045455	2,832251	0,107096	-0,110111	0,051517	-0,004738	-0,047245	-0,004534	0,19392	-0,317157	0,4136	0,123135	0,187863	0,195248	0,099974
СПІ Досконф		5,045455	2,819613	0,18626	0,198238	0,033959	0,149027	0,15348	-0,288991	-0,24499	0,073573	0,062705	-0,303061	-0,043482	0,379171	0,308285
CPI Доснез		5,181818	2,51919	0,18157	-0,09364	-0,023831	-0,046943	0,130681	0,261789	0,501981	-0,219697	0,192601	0,324621	0,146633	0,317072	0,336589
CPI НЕФ		5,181818	2,630161	-0,249896	0,14107	-0,521813	-0,392227	0,165141	0,025515	0,253935	0,29204	0,154087	0,15224	-0,070299	0,317711	-0,110549
CPI Проникливість		5	2,595784	0,186019	-0,135545	0,00322	-0,010663	0,141758	0,440623	0,60341	-0,112007	0,386587	0,673936	-0,073981	0,220924	0,287071
CPI Гучність		5,045455	2,663282	-0,136016	0,262718	-0,164926	-0,057	0,131785	-0,059573	-0,056329	-0,438176	0,099729	-0,014095	0,065402	0,299917	-0,120035
CPI Жін		5,090909	2,758693	0,128445	0,169281	0,26335	0,251126	0,021557	-0,623782	-0,257466	0,297306	-0,251675	-0,349112	0,392072	0,041576	0,089948
емоційна об'єднаність		5,045455	2,636326	0,64143	0,21202	0,30267	0,495341	0,294866	-0,065368	-0,24434	-0,308979	-0,108099	-0,154027	0,036271	0,170914	0,221737
івління своїми емоці		5,681818	2,714798	0,0303	-0,158174	-0,049827	-0,138715	0,058872	0,644092	0,586537	0,127159	0,329196	0,548193	-0,069715	-0,004527	0,250655
Самомотивація		5,136364	2,642067	0,062866	-0,137711	-0,100096	-0,16539	0,093453	0,440744	0,15437	0,068816	0,462928	0,253149	0,098665	-0,054264	0,029962
Емпатія		5,022727	2,588791	0,215699	0,444337	0,425354	0,409025	0,225723	-0,051766	-0,248662	0,077503	0,157641	-0,281669	0,040386	0,122628	0,25521
Емоції інших людей		5,045455	2,694391	-0,042418	0,057279	0,12551	0,053229	0,529136	0,108546	0,439141	0,135851	0,382027	0,216774	0,346501	-0,091217	0,241818
Емпатувальники Холла		5,159091	2,722859	0,302825	0,001322	0,166062	0,143695	0,352482	<u>0,18614</u>	0,485133	0,091925	0,416429	0,396289	0,057195	0,154199	0,379341