

МІНІСТЕРСТВО КУЛЬТУРИ ТА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ КУЛЬТУРИ  
КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ ТА ПЕДАГОГІКИ

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІРРАЦІОНАЛЬНИХ УСТАНОВОК ОСОБИСТОСТІ ТА  
ОСОБЛИВОСТЕЙ МОТИВАЦІЇ СПІЛКУВАННЯ З МІЖОСОБИСТІСНОЮ  
ВЗАЄМОДІЄЮ  
Кваліфікаційна робота

Освітня програма: Психологія  
Спеціальність: 053 Психологія  
Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки  
Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Виконала здобувачка  
4 курсу ФСК(П) б групи  
Коноваленко Вікторія Ігорівна

Науковий керівник  
доктор псих. н., доцент  
Приходько Д. П.

роботу захищено «    » 2023 р.  
Оцінка: \_\_\_\_\_

Харків, 2021

## ЗМІСТ

ВСТУП	3
.....	
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕНOSTІ ІРРАЦІОНАЛЬНИХ УСТАНОВОК, МОТИВАЦІЇ СПІЛКУВАННЯ ТА МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ОСОБИСТОСТІ	5
.....	
1.1 Поняття ірраціональних установок особистості та їх види..	5
1.2 Особливості мотивації спілкування	7
.....	
1.3 Міжособистісна взаємодія	11
.....	
Висновки до першого розділу	13
.....	
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ІРАЦІОНАЛЬНИХ УСТАНОВОК ОСОБИСТОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ МОТИВАЦІЇ СПІЛКУВАННЯ З МІЖОСОБИСТІСНОЮ ВЗАЄМОДІЄЮ	15
.....	
2.1. Організація емпіричного дослідження.....	15
2.2. Аналіз результатів дослідження	18
.....	
2.3. Взаємозв'язок ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією .....	24
Висновки до другого розділу .....	29

ВИСНОВКИ .....	31
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ .....	33
ДОДАТКИ .....	35

## ВСТУП

Ірраціональні переконання, як вони розуміються та розробляються в рамках раціонально-емотивного підходу, призводять до негативних емоцій (депресії, тривожності, гніву, почуття провини тощо), перешкоджають постановці мети та її досягненню, ведуть до непродуктивних форм поведінки (відкладення, уникнення, саморуйнування). Вони, безсумнівно, відіграють негативну роль соціальної адаптації людини. Раціональні ж переконання набагато адаптивніші. Від характеру установок і переконань, що переважають у людини, багато в чому залежить успішність її функціонування, адаптації до проблем навколишнього світу, або ймовірність появи емоційних та поведінкових розладів. Розуміння ж витоків і процесу формування переконань людини може сприяти більш ефективній корекції ірраціональних, нереалістичних переконань.

Істотний внесок у вивчення проблеми ірраціональних установок був внесений такими вченими, як: Альберт Елліс, Д.М. Унадзе, Янів-Бульман, Колін Типпінг та ін. Ірраціональні установки та їх вплив на поведінку людини глибоко та постійно вивчається, проте поки що не всі аспекти увійшли до кола інтересів дослідників і досі є маловивчене явище.

**Об'єкт дослідження** – ірраціональні установки, мотивація спілкування та міжособистісна взаємодія.

**Предмет дослідження**– взаємозв'язок ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією.

**Мета дослідження**– провести емпіричне дослідження взаємозв'язку ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією та за результатами дослідження розробити психокоррекційну програму, направлену на корекцію ірраціональних установок.

**Завдання дослідження:**

1. Провести теоретичний аналіз дослідженості ірраціональних установок, мотивації спілкування та міжособистісної взаємодії у науковій психологічній літературі;
2. Дослідити особливості ірраціональних установок;
3. Виявити особливості мотивації спілкування;
4. Дослідити особливості міжособистісної взаємодії;
5. Виявити взаємозв'язок ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією.

Методологічну основу дипломної роботи склали наукові праці таких вчених, як: А. Елліс, Л. І. Мар'ясова, Л. В. Веденов, Д. Кемпбелл, Н. П. Ерастов та ін. науковців.

**Методи дослідження:** методика діагностики ірраціональних установок (А. Елліс) -застосовувалась нами з метою дослідження ірраціональних установок та їх негативного впливу; методика «Особистісна агресивність та конфліктність» (Є. П. Ільїн та П. А. Ковальов) - застосовувалась нами з метою дослідження мотивації спілкування; діагностика мотиваційних орієнтацій у міжособистісних комунікаціях (І.Д. Ладанов, В.А. Уразаєва) - застосовувалась нами з метою дослідити основні комунікативні орієнтації та їх гармонійність в процесі формального спілкування. **Методи математичної**

**обробки результатів:** t-критерій Стюдента для виявлення достовірних відмінностей показників між групами досліджуваних та кореляційний аналіз (критерій Пірсона) був застосований нами для виявлення взаємозв'язку ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією.

**Вибірка дослідження:** у дослідженні прийняло участь 60 людей віком від 23 до 25 років, з котрих 30 жінок та 30 чоловіків.

**Новизна дослідження** полягає у дослідженні мало вивченого явища та розробці психокорекційної програми, направленої на корекцію ірраціональних установок.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕНОСТІ ІРРАЦІОНАЛЬНИХ УСТАНОВОК, МОТИВАЦІЇ СПІЛКУВАННЯ ТА МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ОСОБИСТОСТІ

### 1.1 Поняття ірраціональні установки особистості та їх види

Характеризуючи спрямованість особистості, у психологічних дослідженнях зустрічаються такі терміни як «установка» чи «переконання», різними авторами дані поняття сприймаються як синоніми.

Установка - це тенденція до певної інтерпретації того, що відбувається, а від адекватності цієї інтерпретації залежить якість адаптації, тобто якість життя людини. Ірраціональні установки мають характер розпорядження, вимоги, наказу і мають абсолютистський характер.

У зв'язку з цими особливостями, ірраціональні установки конфронтують з реальністю, суперечать умовам, що об'єктивно склалися, і закономірно призводять до дезадаптації особистості. Спрацьовують подібні правила в останній момент осмислення ситуації та виявляють себе всередині психіки як автоматичних думок - це думки, які виникають спонтанно і запускаються обставинами. Ці думки виникають між подією та емоційними та поведінковими реакціями людини. Вони сприймаються без критики, як

безперечні, без перевірки їхньої логічності та реалістичності. Подібні переконання формуються з дитячих вражень або переймаються від батьків та однолітків. В основі багатьох із них лежать сімейні правила. Більшість наших проблем виникає через ірраціональні настанови, які затьмарюють людям життя і призводять до неврозів. Людині, яка не в ладах із собою та оточуючими, часто притаманне ірраціональне мислення. Усунувши ірраціональні установки, можна змінити життя на краще (Альберт Елліс) [6].

Ірраціональні (негативні) установки призводять до негативних переживань, призводять до втрати життєвих сил і енергії, можуть призводити до відчуття незадоволеністю життям, надмірно критичного ставлення до себе, до свого оточення, до зайвої категоричності, що в результаті може гальмувати розвиток людини, знижувати самооцінку, приводити до комплексу неповноцінності, деструктивним змінам особистості [17].

Найчастіше в ірраціональних установках відображена ідея повинності щодо того, що має робити людина, як вона має будувати та проживати своє життя, вибудовувати стосунки з оточуючими. У подібних переконаннях відображені численні вимоги або експектації щодо того, як людина повинна досягати поставленої мети, вибудовувати кар'єру, отримувати посади і т. ін. Вони серйозно впливають на ставлення людини до подій, що відбуваються в його житті.

Ірраціональні установки схожі на магичні заклинання, і, найчастіше завдають шкоди людині. Оскільки якщо в особи спостерігається безліч подібних установок, можна відзначити наявність великої кількості тривоги, страхів, незадоволення собою, пригніченість.

До переліку ірраціональних установок, що найчастіше зустрічаються, входять такі:

- установка повинності - заснована на ідеї боргу, за відсутності альтернативи діям. Боротьба стосується себе, оточуючих і світу загалом: «Я повинен...», «Мені повинні...», «Світ має бути. ».

- встановлення катастрофізації. У разі будь-якої негативної події, те що відбувається сприймається як «кінець світу».

- встановлення прогнозу негативного майбутнього. Виражається в очікуванні негативних подій та нещастя [13].

- установка максималізму - прагнення перфекціонізму в усьому.

- установка дихотомічного мислення – за принципом «добре-погано», «все чи нічого».

- установка персоналізації - уявлення про те, що людина є причиною будь-якої події, що сталася з нею.

- встановлення надузагальнення використання у лексиконі фраз: «Завжди», «Вічно», «Все життя».

- встановлення читання думок - додумування за оточуючих, уявлення про те, що вони думають з того чи іншого приводу.

Вивчення внутрішньоособистісних переконань та установок людини є важливою проблемою психології [10].

## 1.2 Особливості мотивації спілкування

Спілкування є одним із найважливіших цінностей життя будь-якої людини. Завдяки йому люди не лише обмінюються інформацією, але й передають емоції, почуття, встановлюють необхідні ділові та особисті контакти.

Перш ніж перейти до мотивації спілкування вважаємо за потрібне розглянути що таке потреба. Потреба належить до психічного стану особливого типу, у яких індивід відчуває чи усвідомлює існуючий дискомфорт. У психіці людини відбивається невідповідність внутрішніх умов діяльності зовнішнім. Треба сказати, що людина постійно відчуває незадоволеність в умовах свого розвитку. Умови створюються соціумом. Людська особистість має бути соціалізована, а це неможливо без спілкування. Поза спілкуванням не може існувати і людська діяльність [2].

Мотиви за якими виникає дана потреба бувають взаємовиключними та взаємодоповнювальними. Вони абсолютно різноспрямовані від егоїстичних, маніпуляційних до альтруїстичних, безкорисливих. При спілкуванні людина може досягати цілей здобуття влади, домінування, справляючи враження доброзичливої людини. Прагнення взаємодії, дружнім відносинам називається афіліацією. У цьому явищі проявляється бажання людини контактувати з іншими людьми заради процесу спілкування. Усувається дискомфорт самотності. Афіліація властива людям, у яких підвищено почуття тривоги, переважають занепокоєння та нервозність, вони нерідко впадають у стан фрустрації від усунення, соціального видалення, яке є вимушеним. Цим людям властиво йти на повіді, їм потрібна наявність лідера [16].

З окремих показників людських потреб можна назвати: об'єктивність появи; історична спрямованість; пряма залежність від практики; соціальний характер [1].

Потреб у людини дуже багато, вони різноманітні: видозбереження, діяльність, сенс життя, свобода, праця, відпочинок, пізнання, спілкування.

Види потреб у спілкуванні:

Потреба індивідуалізації. Людина намагається побудувати такі взаємини, щоб у розмові, рухах, міміці, жестикуляції читалася неповторність, унікальність та незвичайність [18].

Потреба престижності, статусності. Людина під час спілкування отримує визнання якостей, які сама вважає неординарними. Вона отримує позитивну оцінку від оточуючих, відчуває гордість. Якщо ці якості визнання не знаходять свого призначення, людина виявляє такі властивості, як образа, прикрість, розчарування, агресивність. Зазнавши поразки в одному, людина починає шукати можливість виявитися в іншому. Вона шукає прихильності людей, які схильні оцінювати її якості позитивно. Але якщо така потреба набуває гіпертрофованих розмірів, це може призвести до втрати друзів та повної самотності [19].

Потреба лідерства. Людина прагне вплинути на думки, ідеї, а відповідно на поведінку, смакові уподобання, установки іншої людини. Ця потреба може бути задоволена лише тоді, коли зміниться поведінка людини, що опинилася під впливом. Вона розглядатиме поведінку лідера як суб'єкта, здатного взяти на себе відповідальність за прийняття важких рішень. Тому разом із потребою у лідерстві, у людей, які перебувають під впливом, виникає потреба у підпорядкуванні іншій особі. Ці потреби можуть бути чинниками погіршення взаємовідносин. Це відбувається тоді, коли правота доводиться безвідносно до істини (домінування), або коли ухвалюються небажані рішення під впливом, тиском (підпорядкування). Міжособистісне спілкування двох домінантних або двох ведених людей бувають напруженими [8].

Потреба в опікуванні. Людина хоче опікуватися або піклуватися про іншу людину, пропонуючи свою допомогу, відчуваючи при цьому почуття задоволеності. Якщо ця потреба сильна, то поступово у людині формуються такі якості, як альтруїзм та людинолюбство [12].

Потреба отримання допомоги. Людина готова прийняти допомогу від іншого. Той, хто її надав, теж відчуває задоволення. Відмова допомоги сприймається по-різному, можлива і негативна реакція. Людина, що пропонує допомоги, може розцінити відмову як небажання взаємодіяти, як прагнення підвищеної самооцінки та гордині [5].

Будь-яка потреба та її задоволення - процес складний, що складається з декількох ступенів. Основними етапами є мотивація та діяльність.

Якщо не задовольняти важливі потреби постійно (повага, щирість, довіра, дружба, любов) та не замінювати їх ні чим можуть наступити глибокі порушення особистісного розвитку. Це виявляється у виникненні стійкого психічного стану, наповненого тривогою, занепокоєнням, недовірою, підозрілістю. Такий стан називається фрустрацією [9]. Причинами фрустрації можуть бути:

зовнішні: труднощі поставленого завдання, невідповідні умови вирішення;

внутрішні – непідготовленість до виконання складного завдання, відсутність волі, залежність.

Реакціями на фрустрацію є: агресія, раціоналізація, зниження цінності недосяжного об'єкта. Довгі невдачі можуть спричинити сумачію фрустрації, а це — прямий шлях до психосоматичних розладів: виразок, алергій, астми та фіксаційних реакцій, що виникають на тлі покарань. Психологічними наслідками фрустрації є: збудження, фантазування, апатія, деструктивність, розпач. Спосіб пристосування до фрустрації виступає діяльність замінного характеру.

Багато людей вважають, що фрустрація виникає під впливом зовнішнього чинника. Якщо ж людині вдається самому усунути причини фрустрації, вона починає відчувати підвищене емоційне збудження та бажання подолати всі перепони. Виникає енергетичний резерв. Але при частих невдачах, які мають повторюваний характер, мотивація помітно знижується. Іноді в людини з'являється новий мотив, але найчастіше мотивація відсутня. Тоді людина стає вразливою, з'являються уразливість, невпевненість, недооцінювання своїх можливостей. Людина програмує себе на невдачу [15].

Вчені дискутують про те, чи існує потреба у спілкуванні як специфічна, що відрізняється від інших соціальних потреб або це просто їх різновид. Психологи Н. Ф. Добринін, А. Г. Ковальов, А. В. Петровський вважають комунікативну потребу специфічною. Але на практиці вона з'являється в одному ряду із потребою у враженнях, у безпеці. Позиція Л. І. Мар'ясової роз'яснює ієрархічну будову комунікативних потреб, яка і є базовою вертикаллю спілкування. Існує 9 груп комунікативних потреб:

- у партнері та партнерських взаєминах;
- у соціальній спільності та приналежності до неї;
- у співпереживанні та співучасті;

- у турботі, допомозі, підтримці іншим;
- у встановленні ділових контактів; в обміні досвідом, знаннями;
- в оцінці, повазі, визнанні;
- у виробленні спільного з іншими людьми світорозуміння.

Багато питань щодо потреби у спілкуванні залишаються відкритими. Наприклад, чи є ця потреба уродженою, чи вона формується в онтогенезі у процесі соціалізації. Л.В.Веденов Д. Кемпбелл дотримуються того, що у людини вроджена потреба у процесі спілкування [14].

Психолог Є. П. Ільїн стверджував, що потреба у спілкуванні, це лише одна причина спілкування як виду активності. Враження, визнання та підтримка, пізнання людина отримує завдяки спілкуванню.

У зарубіжній психології запровадили спеціальний термін: потреба в афіліації. Це означає бути членом групи, контактувати з людьми. Тут же доречно сказати про екстра та інтровертів, про особливості спілкування підлітків, пов'язаного з рівнем домагань, про більш виражене прагнення спілкування у дівчаток, ніж у хлопчиків [7].

Н. П. Ерастов класифікує мотиви спілкування: потреба; інтерес; звичка; каприз; борг.

Комунікатор та адресат відповідають один одному за трьома видами мотивів: взаємодіючі, у процесі спілкування, що зближуються змістовно; протидіючі, у процесі спілкування взаємовиключаються, є протилежно спрямованими. Наприклад, один хоче з'ясувати правду, інший хоче її розповідати; незалежно протікають, у процесі спілкування які впливають друг на друга. У тих, хто спілкується, різні цілі, але вони не заважають одна одній.

За підсумками всіх представлених класифікацій можна назвати головну функцію спілкування — регулятивну, що забезпечує взаємодію людини з іншими людьми.

### 1.3 Міжособистісна взаємодія

Спілкування постає як міжособистісна взаємодія. Вступаючи у спілкування, тобто. звертаючись до когось із запитанням, проханням, наказом, пояснюючи чи описуючи щось, люди з необхідністю ставлять собі за мету вплинути на іншу людину, домогтися від неї бажаної відповіді, виконання доручення, розуміння того, що він доти не розумів.

Цілі спілкування відображають потреби спільної діяльності людей. Це не виключає випадків порожньої балаканини, так званого фатичного спілкування, беззмістовного використання комунікативних засобів з метою підтримки самого процесу спілкування. Якщо спілкування не є фатичним, воно обов'язково має або принаймні передбачає певний результат — зміну поведінки та діяльності інших людей. Тут спілкування постає як міжособистісне взаємодія, тобто. сукупність зв'язків та взаємовпливів людей, що складаються в процесі їхньої спільної діяльності [4].

Міжособистісна взаємодія є послідовністю розгорнутих у часі реакцій людей на дії один одного. Велика роль міжособистісному взаємодії належить соціальним нормам. Діапазон соціальних норм надзвичайно широкий — від зразків поведінки, що відповідає вимогам трудової дисципліни, військового обов'язку та патріотизму до правил ввічливості. Звернення людей до соціальних норм робить їх відповідальними за їхню поведінку, дозволяє регулювати дії та вчинки, оцінюючи їх як відповідні або не відповідні цим нормам. Орієнтування на норми дозволяє людині співвідносити форми своєї поведінки з стандартами, відбирати необхідні, соціально схвалені і відсівати неприйнятні, спрямовувати і регулювати свої відносини коїться з іншими людьми. Посилені норми використовуються людьми як критерії, за допомогою яких ведеться порівняння їх власної та чужої поведінки.

Ролі та рольові зв'язки здійснюються відповідно до репертуару ролей, які «виконуються», спілкуються людьми [20].

У психології під роллю розуміється нормативно схвалюваний зразок поведінки, очікуваний оточуючими кожного, хто займає цю соціальну

позицію — за посадою, віковим чи статевим характеристикам, становищу у ній тощо. Суб'єкт виступає у ролі вчителя чи учня, лікаря чи хворого, дорослого чи дитини, начальника чи підлеглого, матері чи бабусі, чоловіки чи жінки, гостя чи господаря тощо. І кожна роль має відповідати цілком певним вимогам та певним очікуванням оточуючих.

Одна і та сама людина, як правило, виконує різні ролі, входячи в різні ситуації спілкування. Наприклад. Будучи за своєю службовою роль директором, він, захворівши, виконує всі приписи лікаря, опиняючись у ролі хворого; разом з тим у домашній обстановці він зберігає роль слухняного сина своєї старої матері; приймаючи друзів, він гостинний хазяїн тощо. Множинність рольових позицій нерідко породжує їхнє зіткнення — рольові конфлікти. Наприклад, педагог не може не помічати недоліки у характері свого сина. Він переконаний у необхідності посилити вимогливість, але як батько іноді виявляє слабкість, потакаючи хлопчику і сприяючи закріпленню цих негативних характеристик [3].

Те, як роль виконується, схильне до соціального контролю, обов'язково отримує громадську оцінку, і скільки-небудь значне відхилення від зразка засуджується. Наприклад, батьки мають бути добрими, ласкавими, поблажливими до дитячих провипин — це відповідає рольовим очікуванням і соціально схвалюється, визнається гідним усілякого заохочення. Але надлишок батьківської ласки, всепрощення помічається оточуючими і піддається рішучому осуду. Існує певний діапазон, у якому виконання ролі матері сприймається як соціально прийнятне. Те саме стосується й інших членів сім'ї, які належать до старшого покоління. Що ж до дитини, то рольові очікування, пов'язані з обов'язковим послухом, повагою до старших, відмінним навчанням, охайністю, старанністю тощо [11].

Необхідною умовою успішності процесу спілкування є відповідність поведінки взаємодіючих людей очікуванням одне одного.

Висновки до першого розділу

Вивчення внутрішньоособистісних переконань та установок людини є важливою проблемою психології. Саме від установок залежить те, як людина будує систему взаємин з оточуючими людьми, як вона заявляє про себе, чого вона досягає або не досягає в житті.

Спілкування також є важливою умовою існування. За всіх часів задоволення людиною своїх потреб відбувалося, як правило, з використанням спілкування. Вже тому спілкування має відношення до проблеми мотивації, будучи обраним та запланованим засобом задоволення потреб, потягів, бажань. Вчені досі дискутують про те, чи існує потреба у спілкуванні як специфічна, що відрізняється від інших соціальних потреб або це просто їх різновид.

Міжособистісні відносини є системою установок, орієнтацій, очікувань, стереотипів, якими люди сприймають та оцінюють одне одного, від них залежить як ставлення людини до оточуючих загалом так і сприйняття нових людей.

## РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ІРАЦІОНАЛЬНИХ УСТАНОВОК ОСОБИСТОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ МОТИВАЦІЇ СПІЛКУВАННЯ З МІЖОСОБИСТІСНОЮ ВЗАЄМОДІЄЮ

### 2.1. Організація емпіричного дослідження

У дослідженні взаємозв'язку ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією прийняло участь 60 людей з котрих 30 жінок та 30 чоловіків. Вік випробуваних від 23 до 25 років. Вибірка дослідження була поділена на дві групи, в експериментальну групу увійшло 17 жінок та 13 чоловіків. У контрольну 13 жінок та 17 чоловіків. На момент проведення тестування всі досліджувані почувалися задовільно.

Відповідно до мети за завдань дослідження нами були підібрані та проведені наступні психодіагностичні методики:

- методика діагностики ірраціональних установок (А. Елліс) - застосовувалась нами з метою дослідження ірраціональних установок та їх негативного впливу;

- методика «Особистісна агресивність та конфліктність» (Є. П. Ільїн та П. А. Ковальов) - застосовувалась нами з метою дослідження мотивації спілкування;
- діагностика мотиваційних орієнтацій у міжособистісних комунікаціях (І.Д. Ладанов, В.А. Уразаєва) - застосовувалась нами з метою дослідити основні комунікативні орієнтації та їх гармонійність в процесі формального спілкування.

Представимо вище зазначені методики більш детально.

#### 1. Методика діагностики ірраціональних установок (А. Елліс).

Методика діагностики ірраціональних установок (Survey of Personal Beliefs, SPB ) розроблена на основі теорії раціонально-емоційної терапії (РЕТ) Альберта Елліс. Відповідно до цієї теорії, негативні емоції з'являються у людей не внаслідок навколишніх подій, а внаслідок їх негативної інтерпретації людьми через ірраціональні переконання, засвоєні з дитинства і протягом життя. Методика діагностики наявності та виразності ірраціональних установок покликана виявити ці ірраціональні установки, усвідомити їх негативний вплив на емоції, і цим наблизити особистість до стану емоційного благополуччя.

Дана методика застосовувалась нами з метою дослідження ірраціональних установок та їх негативного впливу.

Опитувальник налічує 50 запитань, та дозволяє діагностувати вираженість таких показників, як:

- катастрофізація;
- повинність щодо себе;
- повинність щодо інших;
- фрустраційна толерантність;
- самооцінка та раціональність мислення.

Після проведення тестування отримані результати оброблялись відповідно до ключа методики.

2. -Методика «Особистісна агресивність та конфліктність» (Є. П. Ільїн та П. А. Ковальов).

Методика була застосована нами з метою дослідити мотивації спілкування. Методика складається з 80 тверджень, які дозволяють діагностувати такі показники, як:

- позитивна агресивність;
- негативна агресивність;
- конфліктність;
- запальність;
- напористість;
- вразливість;
- непоступливість;
- безкомпромісність;
- мстивість;
- нетерпимість до думки інших;
- підозрілість.

Після проведення тестування отримані результати оброблялись відповідно до ключа методики.

3. Діагностика мотиваційних орієнтацій у міжособистісних комунікаціях (І.Д. Ладанов, В.А. Уразаєва).

Методика застосовувалась нами з метою дослідити основні комунікативні орієнтації та їх гармонійність в процесі формального спілкування.

Опитувальник складається з 20 запитань, які дозволяють діагностувати такі показники:

- орієнтація на ухвалення партнера;
- орієнтація на досягнення компромісу;
- орієнтація на адекватність сприйняття та розуміння партнера;
- загальний сумарний показник, що характеризує абсолютну гармонійність.

Після проведення тестування отримані результати оброблялись відповідно до ключа методики.

Експериментальне дослідження складалось з чотирьох етапів, а саме:

на першому етапі були підібрані та проведені психодіагностичні методики з метою дослідити взаємозв'язок ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією;

на другому етапі проводилась обробка отриманих результатів згідно з ключами методик, а також їх математична обробка за допомогою t-критерію Стьюдента для виявлення достовірних відмінностей показників між жінками та чоловіками та кореляційний аналіз для виявлення взаємозв'язку ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією;

на третьому етапі за результатами дослідження нами була розроблена психокорекційна програма (див. додаток А), яка направлена на корекцію ірраціональних установок;

на останньому етапі проводилась систематизація та оформлення дипломної роботи.

## 2.2. Аналіз результатів дослідження

Для дослідження ірраціональних установок та їх негативного впливу на нас була проведена методика діагностики ірраціональних установок (А. Елліс). Для виявлення достовірних відмінностей між показниками ірраціональних установок нами була проведена математична обробка за допомогою t-критерію Стьюдента. Результати представлені у таблиці 2.1

Таблиця 2.1

Достовірні відмінності показників ірраціональних установок

	Групи		

Показники конфліктності	Експериментальна група (середній показник)	Контрольна група (середній показник)	Значення t-критерію Стьюдента	Рівень значущості (p)
Катастрофізація	36,2	26,5	174	0,01
Повинність щодо себе	30,03	29,4	437,5	-
Повинність щодо інших	33,3	30,7	384	-
Фрустраційна толерантність	29,7	32,7	387	-
Самооцінка та раціональність мислення	32,9	26,93	329	0,05

Примітка: - відсутність достовірних відмінностей показників між експериментальною та контрольною групами

Результати математичної обробки, які представлені у таблиці 2.1 дають нам змогу стверджувати, що:

були виявлені значимі достовірні відмінності між експериментальною та контрольною групою досліджуваних за показником катастрофізація, який більшою мірою переважає в експериментальній групі (середній показник 36,2) ніж в контрольній (середній показник 26,5). Виражена наявність ірраціональної установки «катастрофізація», що веде до стресів. Таким досліджуваним властиво оцінювати кожен несприятливий подій як жахливу та нестерпну. Ця установка характеризується різким перебільшенням негативного характеру явища чи ситуації та відбиває ірраціональне переконання у цьому, що у світі є катастрофічні події, які лежать поза будь-якої системи оцінки. Установка проявляє себе у висловлюваннях, що мають вкрай негативний характер. Оцінка неприємних подій як щось невідворотне, жахливе. Подія, що відбулася, оцінюється як «катастрофа вселенських масштабів», на яку жодним чином неможливо вплинути.

також, були виявлені значимі достовірні відмінності між експериментальною та контрольною групами за показником самооцінка та

раціональність мислення, який більш виражений в експериментальній групі (середній показник 32,9) ніж в контрольній (середній показник 26,93). Ірраціональні установки «самооцінка та раціональність мислення», включають установки дихотомічного мислення, максималізму, персоналізації, антропоморфізму, надузагальнення, оцінення, читання думок. Дихотомічне мислення проявляється у тенденції поміщати життєвий досвід в одну з двох взаємовиключних категорій, наприклад бездоганний чи недосконалий, святий чи грішник. Мислення, що підпадає під вплив подібної установки, можна охарактеризувати як чорно-біле, що характеризується схильністю мислити крайнощами. Поняття, які насправді розташовані в континуумі, оцінюються як антагоністи, взаємовиключні варіанти. Слова-маркери: «або – або». Встановлення максималізму - установка характеризується вибором собі та/або інших осіб вищих з гіпотетично можливих стандартів, навіть недосяжних, і подальше їх використання як зразок визначення цінності дії, явища чи особистості. Мислення характеризується позицією «все або нічого!». Крайньою формою установки максималізму є установка перфекціонізму. Слова-маркери: «максимум», «тільки на відмінно», «на п'ятірку», «на 100%». Встановлення персоналізації - ця установка проявляється у схильності пов'язувати події зі своєю особистістю, коли немає жодних підстав для такого висновку, інтерпретувати події в аспекті особистих значень: «Вони напевно шепочуться про мене» або «Всі на мене дивляться». Слова-маркери: займенники «я», «мене», «мною», «мені» тощо. Установка оцінення - ця установка проявляє себе у разі оцінювання особистості людини в цілому, а не окремих її рис, якостей, вчинків і т. ін. Оцінювання має ірраціональний характер, коли окремий аспект людини ототожнюється з усією особистістю. Слова-маркери: «поганий», «хороший», «нікчемний», «дурний» тощо. Встановлення антропоморфізму - це приписування людських властивостей та якостей об'єктам та явищам живої та неживої природи. Слова-маркери: «хоче», «думає», «вважає», «справедливо», «чесно» та інші висловлювання,

адресовані не до людини.Надузагальнення означає виведення загального правила або підсумку на підставі одного або кількох ізольованих епізодів. Вплив даної установки призводить до категоричного судження за одиничною ознакою (критерієм, епізодом) про всю сукупність. Слова-маркери: «все», «ніхто», «ніщо», «усюди», «ніде», «ніколи», «завжди», «вічно», «постійно». Читання думок формує тенденцію приписувати іншим людям невисловлені вголос міркування та конкретні думки. Похмурий погляд начальника може бути розцінений тривожним підлеглим як думка чи навіть дозріле рішення про його звільнення. За цим трактуванням може наслідувати безсонна ніч тяжких роздумів та рішення: «Я не принесу йому задоволення звільнити мене - звільнюся за власним бажанням». Слова-маркери: «він(вона/вони) думає(ють)».

З проведеного математичного аналізу робимо висновок, щодля експериментальної групи більшою мірою притаманнікатастрофізація, самооцінка та раціональність мислення ніж для контрольної групи.

Далі ми провели методику «Особистісна агресивність та конфліктність» (Є. П. Ільїн та П. А. Ковальов) з метою дослідити мотивації спілкування досліджуваних. Також, як і у попередній методиці, отримані результати оброблялись за допомогою t-критерія Стьюдента який дав нам змогу виявити достовірні відмінності показників мотивації спілкування. Результати математичної обробки представлені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

## Достовірні відмінності показників мотивації спілкування

Показники конфліктності	Групи		Значення t-критерію Стьюдента	Рівень значущості (p)
	Експериментальна група (середній показник)	Контрольна група (середній показник)		
Позитивна агресивність	11,27	9,53	375	-
Негативна агресивність	10,27	10,57	431,5	-

Конфліктність	10,37	10,93	431	-
Запальність	3,77	6,3	188,5	0,01
Напористість	5,8	5,23	409	-
Вразливість	5,53	3,77	314,5	0,05
Непоступливість	5,36	5	412,5	-
Безкомпромісність	4,53	4,33	437	-
Мстивість	3,73	5,7	277,5	0,01
Нетерпимість до думки інших	5,37	3,93	314,5	0,05
Підозрілість	4,07	6,33	231,5	0,01

Примітка: - відсутність достовірних відмінностей показників між групами досліджуваних.

За результатами математичної обробки можна стверджувати, що:

були виявлені значимі достовірні відмінності між експериментальною та контрольною групами за показником запальність, який більшою мірою переважає в експериментальній групі (середній показник 6,3) ніж в контрольній (середній показник 3,77). Запальність здатна під впливом зовнішніх чи внутрішніх чинників легко переходити у стан крайньої дратівливості, гніву або агресії;

були виявлені значимі достовірні відмінності між експериментальною та контрольною групами за показником вразливість, який більшою мірою переважає в експериментальній групі (середній показник 5,53) ніж в контрольній групі (середній показник 3,77). Вразливість - готовність у всьому бачити образу та ображатися. За вразливістю може критися інфантилізм, агресивність, маніпулятивність, занурення у власний травматичний сценарій, безсилля, чорно-біла картина світу та інше;

були виявлені значимі достовірні відмінності між експериментальною та контрольною групами за показником мстивість, який більшою мірою переважає в контрольній групі (середній показник 5,7) ніж в експериментальній (середній показник 3,73). Мстивість - риса характеру, бажання і готовність відповісти злом на заподіяне зло, незалежно від наявності в цьому доцільності;

були виявлені значимі достовірні відмінності між експериментальною та контрольною групами за показником нетерпимість до думки інших, який більшою мірою переважає в експериментальній групі (середній показник 5,37) ніж в контрольній групі (середній показник 3,93). Нетерпимість - це, з одного боку, нездатність приймати переконання, почуття, а з іншого боку, це небажання надати свободу вираженню поглядів іншій людині;

були виявлені значимі достовірні відмінності між експериментальною та контрольною групами за показником підозрілість, який більшою мірою переважає в контрольній групі (середній показник 6,33) ніж в експериментальній (середній показник 4,07). Підозрілість характерно проявляє себе у схильності розмірковувати годинами про причини поведінки конкретних людей.

Тобто, робимо висновок, що експериментальній групі більш притаманні вразливість та нетерпимість до думок інших, а контрольній групі досліджуваних запальність, мстивість та підозрілість.

Останніми ми представимо результати методики діагностики мотиваційних орієнтацій у міжособистісних комунікаціях (І. Д. Ладанов, В. А. Уразаєва). Для виявлення достовірних відмінностей між показниками мотиваційних орієнтацій у міжособистісних комунікаціях експериментальної та контрольної групи нами була проведена математична обробка за допомогою t-критерію Стьюдента. Результати представлені у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Достовірні відмінності показників мотиваційних орієнтацій у міжособистісних комунікаціях

Показники конфліктності	Групи		Значення t-критерію Стьюдента	Рівень значущості (p)
	Експериментальна група (середній показник)	Контрольна група (середній показник)		
Орієнтація на прийняття партнера	18,37	13,67	241,5	0,01

Орієнтація на досягнення компромісу	17,8	15,77	364,5	-
Орієнтація на адекватність сприйняття та розуміння партнера	17,7	17,57	446	-
Загальний сумарний показник, що характеризує абсолютну гармонійність	47,13	38,4	329	0,05

Примітка: - відсутність достовірних відмінностей показників між групами

Виходячи з таблиці 2.3 ми бачимо, що:

були виявлені значимі достовірні відмінності між експериментальною та контрольною групами за показником орієнтація на ухвалення партнера, який більшою мірою переважає в експериментальній групі (середній показник 18,37) ніж в контрольній (середній показник 13,67). Орієнтації на прийняття партнера проявляється у прагненні до спілкування заснованому на взаємоповазі та щирому ставленні один до одного;

також були виявлені значимі достовірні відмінності між експериментальною та контрольною групами за показником загальний показник, що характеризує абсолютну гармонійність, який більшою мірою переважає в експериментальній групі (середній показник 47,13) ніж в контрольній (середній показник 38,4).

З проведеного дослідження мотиваційних орієнтацій у міжособистісних комунікаціях робимо висновок, що експериментальній групі досліджуваних більшою мірою ніж контрольній групі притаманні орієнтація на прийняття партнера та загальний сумарний показник, що характеризує абсолютну гармонійність.

2.3. Взаємозв'язок ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією.

На основі результатів проведеного нами дослідження (методика діагностики ірраціональних установок, методика «Особистісна агресивність та конфліктність» та діагностика мотиваційних орієнтацій у міжособистісних комунікаціях) нами був проведений кореляційний аналіз з метою виявити взаємозв'язок між ірраціональними установками особистості та особливостями мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією. Результати кореляційного аналізу представлені у таблиці 2.4 - Взаємозв'язок ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією експериментальної групи та таблиці 2.5 - Взаємозв'язок ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією контрольної групи.

Таблиця 2.4

Взаємозв'язок ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією експериментальної групи

	Кагострафізація	Повинність щодо себе	Повинність щодо інших	Фрустраційна толерантність	Самооцінка та раціональність мислення
Позитивна агресивність	-	0,411*	-	-	-
Негативна агресивність	-	-	-	-	-
Конфліктність	-	-0,721**	-	-	-
Запальність	-	-	-	-	-
Напористість	-	-	-	-0,721**	-
Вразливість	0,682**	-	-	-	-
Непоступливість	-	-	-	-	-
Безкомпромісність	-	-	0,357*	-	-
Мстивість	-	-	-	-	-
Нетерпимість до думки інших	-	-	-0,458*	-	-
Підозрілість	-	-	-	-	-
Орієнтація на прийняття				-	-

партнера	-0,452**	-	-		
Орієнтація на досягнення компромісу	-	-		-	-
Орієнтація на адекватність сприйняття та розуміння партнера	-	-	0,698**	-	-
Загальний сумарний показник, що характеризує абсолютну гармонійність	-0,578**	-	-	-	-

Примітка: \*\* -  $p \leq 0,05$ ; \* -  $p \leq 0,01$ .

За результатами кореляційного аналізу можна стверджувати, що:

наявний прямий кореляційний зв'язок між катострафізацією та вразливістю ( $k = 0,682$  при  $p < 0,05$ ). Тобто, чим вищим є показник катострафізації, тим вища вразливість і навпаки, чим вища вразливість, тим вищий показник катострафізації;

наявний обернений кореляційний зв'язок між катострафізацією та орієнтацією на прийняття партнера ( $k = -0,452$  при  $p < 0,05$ ). Тобто, чим нижчий є показник катострафізації, тим нижча орієнтація на прийняття партнера та навпаки, чим нижча орієнтація на прийняття партнера, тим нижчий показник катострафізації;

наявний обернений кореляційний зв'язок між катострафізацією та загальним сумарним показником, що характеризує абсолютну гармонійність ( $k = -0,578$  при  $p < 0,05$ ). Тобто, чим нижчий є показник катострафізації, тим нижчий загальний сумарний показник, що характеризує абсолютну гармонійність та навпаки, чим нижчий загальний сумарний показник, що характеризує абсолютну гармонійність тим нижчий показник катострафізації;

наявний прямий кореляційний зв'язок між повинністю щодо себе та позитивною агресивністю ( $k = 0,411$  при  $p < 0,01$ ). Тобто, чим вищим є показник повинності до себе, тим вища позитивна агресія та навпаки, чим вища позитивна агресія, тим вищий показник повинності;

наявний обернений кореляційний зв'язок міжповинністю щодо себе та конфліктністю ( $k = -0,721$  при  $p < 0,05$ ). Тобто, чим нижчим є показник повинності до себе, тим нижча конфліктність та навпаки, чим нижча конфліктність, тим нижчий показник повинності до себе;

наявний прямий кореляційний зв'язок між повинністю щодо інших та безкомпромісністю ( $k = 0,357$  при  $p < 0,01$ ). Тобто, чим вищим є показник повинності до інших, тим вища безкомпромісність та навпаки, чим вища безкомпромісність, тим вищий показник повинності до інших;

наявний обернений кореляційний зв'язок міжповинністю щодо інших та нетерпимістю до думки інших ( $k = -0,458$  при  $p < 0,01$ ). Тобто, чим нижчим є показник повинності до інших, тим нижчий показник нетерпимості до думки інших та навпаки, чим нижчий показник нетерпимості до думки інших тим нижча повинності до інших;

наявний прямий кореляційний зв'язок між повинністю щодо інших та орієнтацією на адекватність сприйняття та розуміння партнера ( $k = 0,698$  при  $p < 0,05$ ). Тобто, чим вищий показник повинності щодо інших, тим вищий показник орієнтації на адекватність сприйняття та розуміння партнера

наявний обернений кореляційний зв'язок між фрустраційною толерантністю та напористістю ( $k = -0,721$  при  $p < 0,05$ ). Тобто, чим нижчим є показник фрустраційної толерантності, тим нижча напористість та навпаки чим нижча напористість, тим нижчий показник фрустраційна толерантність.

Таблиця 2.5

Взаємозв'язок ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією контрольної групи

	Катастрофізація	Повинність щодо себе	Повинність щодо інших	Фрустраційна толерантність	Самооцінка та раціональність мислення
Позитивна агресивність	-	-	-	-	-
Негативна агресивність	-	-	-	-	-

Конфліктність	0,941**	-	-	-0,598**	-
Запальність	-	-	-	-	-
Напористість	-	-	-	-	-
Вразливість	-0,847**	-	-	-	-
Непоступливість	-	0,489*	-	-	-
Безкомпромісність	-	-	-	-	-
Мстивість	-	-	-	-	-
Нетерпимість до думки інших	-	-	-	-	-
Підозрілість	-	-	0,788**	-	-
Орієнтація на прийняття партнера	-	-	-0,508*	-	-
Орієнтація на досягнення компромісу	-	-	-	-	-

Продовження таблиці 2.5

	Катострафізація	Повинність щодо себе	Повинність щодо інших	Фрустраційна толерантність	Самооцінка та раціональність мислення
Орієнтація на адекватність сприйняття та розуміння партнера	-	-	-	-	-
Загальний сумарний показник, що характеризує абсолютну гармонійність	-	-	-	-	-

Примітка: \*\* -  $p \leq 0,05$ ; \* -  $p \leq 0,01$

Аналізуючи результати кореляційного аналізу можна стверджувати, що:

наявний прямиий кореляційний зв'язок між катострафізацією та конфліктністю ( $k = 0,941$  при  $p < 0,05$ ). Тобто, чим вищий показник катострафізації, тим вища конфліктність та навпаки, чим вища конфліктність, тим вищий показник катострафізації;

наявний обернений кореляційний зв'язок між катострафізацією та вразливістю ( $k = -0,847$  при  $p < 0,05$ ). Тобто, чим нижчий є показник катострафізації, тим нижча вразливість та навпаки, чим нижча вразливість, тим нижчий показник катострафізації;

виявлений прямий кореляційний зв'язок між повинністю щодо себе та непоступливістю ( $k = 0,489$  при  $p < 0,01$ ). Тобто, чим вищий показник повинності щодо себе, тим вища непоступливість та навпаки, чим вища непоступливість, тим вищий показник повинності щодо себе;

виявлений прямий кореляційний зв'язок між повинністю щодо інших та підозрілістю ( $k = 0,788$  при  $p < 0,05$ ). Тобто, чим вищий показник повинності щодо інших, тим вищий показник підозрілості та навпаки, чим вищий показник підозрілості, тим вища повинність до інших;

виявлений обернений кореляційний зв'язок між повинністю щодо інших та орієнтація на прийняття партнера ( $k = -0,508$  при  $p < 0,05$ ). Тобто, чим нижчий показник повинності щодо себе, тим нижча орієнтація на прийняття партнера і навпаки, чим нижча орієнтація на прийняття партнера, тим нижча повинність до інших;

наявний обернений кореляційний зв'язок між фрустраційною толерантністю та конфліктністю ( $k = -0,598$  при  $p < 0,05$ ). Тобто, чим нижчим є показник фрустраційної толерантності, тим нижча конфліктність та навпаки чим нижча конфліктність, тим нижчий показник фрустраційної толерантності.

Взаємозв'язок ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією експериментальної групи переставлений наступним взаємозв'язком: катострафізацією з вразливістю, орієнтацією на прийняття партнера, загально сумарним показником, що характеризує абсолютну гармонійність; повинність щодо себе з позитивною агресивністю, конфліктністю та мстивістю; повинність щодо інших з безкомпромісністю, нетерпимістю до думок інших,

орієнтацією на адекватність сприйняття та розуміння партнера; фрустраційна толерантність з конфліктністю.

Взаємозв'язок ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією контрольної групи переставлений наступним взаємозв'язком: катастрофізацією з конфліктністю та вразливістю; повинність щодо себе з поступливістю; повинність щодо інших з підозрілістю та орієнтацією на партнера; фрустраційна толерантність з конфліктністю.

### Висновки до другого розділу

У дослідженні прийняло участь 60 людей з котрих 30 жінок та 30 чоловіків. Для дослідження взаємозв'язку ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією були підібрані та проведені наступні психодіагностичні методики: методика діагностики ірраціональних установок (А. Елліс), методика «Особистісна агресивність та конфліктність» (Є. П. Ільїн та П. А. Ковальов) та діагностика мотиваційних орієнтацій у міжособистісних комунікаціях (І.Д. Ладанов, В.А. Уразаєва).

За методикою діагностики ірраціональних установок (А. Елліс) було встановлено, що експериментальній групі досліджуваних більшою мірою притаманні катастрофізація, самооцінка та раціональність мислення ніж контрольній групі.

За методикою «Особистісна агресивність та конфліктність» було встановлено, що експериментальній групі більш притаманні вразливість та нетерпимість до думок інших, а контрольній групі запальність, мстивість та підозрілість.

Діагностика мотиваційних орієнтацій у міжособистісних комунікаціях показала, що експериментальній групі більшою мірою ніж контрольній групі

притаманні орієнтація на прийняття партнера та загальний сумарний показник, що характеризує абсолютну гармонійність.

## ВИСНОВКИ

1. Феномен ірраціональних переконань розглянутий у рамках ідей когнітивно-біхевіорального підходу, згідно з яким проблеми людини обумовлені спотвореннями сприйняття реальності, а реакції залежать не від самих подій навколишнього світу, а від того, як вона сприймає ці події, інтерпретує та осмислює їх.

Дослідженнявнутрішньоособистісних переконань та установок людини є важливою проблемою психології. Саме від установок залежить те, як людина будує систему взаємин з оточуючими людьми, як вона заявляє про себе, чого вона досягає або не досягає в житті.

2. Дослідження особливостей ірраціональних установок проходило за допомогою методики діагностики ірраціональних установок (А. Елліс). За результатами тестування та їх математичної обробки було встановлено, що

експериментальній групі досліджуваних більшою мірою ніж контрольній групі притаманні катастрофізація, самооцінка та раціональність мислення.

3. Дослідження особливостей мотивації спілкування проходило за допомогою методики «Особистісна агресивність та конфліктність». За її результатами можемо стверджувати, що експериментальній групі більш притаманні вразливість та нетерпимість до думок інших, а контрольній групі запальність, мстивість та підозрілість.

4. Дослідження особливостей міжособистісної взаємодії проходило за допомогою методики діагностика мотиваційних орієнтацій у міжособистісних комунікаціях. За її результатами можна стверджувати, що експериментальній групі більшою мірою ніж контрольній групі притаманні орієнтація на прийняття партнера та загальний сумарний показник, що характеризує абсолютну гармонійність.

5. Проведений кореляційний аналіз показав, що взаємозв'язок ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією експериментальної групи переставлений: катастрофізацією з вразливістю, орієнтацією на прийняття партнера, загально сумарним показником, що характеризує абсолютну гармонійність; повинність щодо себе з позитивною агресивністю, конфліктністю та мстивістю; повинність щодо інших з безкомпромісністю, нетерпимістю до думок інших, орієнтацією на адекватність сприйняття та розуміння партнера; фрустраційна толерантність з конфліктністю.

Взаємозв'язок ірраціональних установок особистості та особливостей мотивації спілкування з міжособистісною взаємодією контрольної групи переставлений: катастрофізацією з конфліктністю та вразливістю; повинність щодо себе з поступливістю; повинність щодо інших з підозрілістю та орієнтацією на партнера; фрустраційна толерантність з конфліктністю.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бех І. Д. Духовні цінності в розвитку особистості. Педагогіка і психологія: наук. 2021. № 4 . С. 124–129
2. Білова М. Е. Психологічні особливості осіб з різним рівнем стресостійкості. О.: Південноукраїнський державний педагогічний університет ім. К. Д. Ушинського, 2020. – 143 с
3. Дубчак Г. М. Емпіричне вивчення ірраціональних установок в контексті стресостійкості студентської молоді. Херсон, Вид-во «Видавничий дім «Гельветика», 2019. №. 1. С. 28-33.
4. Журавлев А.Л. Психологічні фактори фізичного та психічного здоров'я людини. К.: Психологічний журнал, 2022. №32. С117-119.

5. Журавльова Л.П., Коломієць Т.В. Структурно-динамічна модель міжособистісної взаємодії. Вісник Одеського національного університету. Психологія. 2019. № 18. С. 17–24
6. Лепихова, Л.А. Міжособистісні стосунки. Психологія особистості: Словник-довідник. Київ: Рута, 2020. С. 71–72
7. Луценко Е. Л. Значение теории установки для исследования психологической адаптации : стаття. Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Серія психологія. 2023. № 1. С. 125 - 130.
8. Трухін І.О. Соціальна психологія спілкування. К.: Центр навчальної літератури, 2020. 336 с.
9. Філоненко М.М. Психологія спілкування. К.: Центр учбової літератури, 2021. 224 с.
10. Хміль Ф.І. Ділове спілкування. К. "Академвидав", 2019. 280 с.
11. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування / І.М. Цимбалюк. – К.: ВД «Професіонал», 2020. – 464 с.
12. Ashton M. C., Lee K.. Empirical, theoretical, and practical advantages of the model of personality structure. *Personality and Social Psychology Review*. 2023. p. 150
13. Beck J. Personality Disorders // Beck Institute for Cognitive Therapy and Research, October 2020. 232 p..
14. Butler A. C. New Study Shows Cognitive Therapy Superior to Fluoxetine for Social Phobia // Beck Institute for Cognitive Therapy and Research, February 2021. 178 p..
15. Branković M. Who believes in ESP: Cognitive and motivational determinants of the belief in extra-sensory perception. *Europe's Journal of Psychology*. 2022. P. 115
16. Kaneman D., Slovik P., Tverski A. Prinyatie resheniya v neopredelyonnosti: Pravila i predubedzheniya / red. G.V. Sukhodal'skij per. s angl. Khar'kov: Institut prikladnoj psikhologii «Gumanitarny`j centr», 2020. 632 p.

17. Leahy R. L. Decision-Making Model of Depression // Beck Institute for Cognitive Therapy and Research, October 2021. 312 p.
18. Simon C. C. A Change of Mind // The Washington Post. - Tuesday September 2022. 112 p.
19. Teovanović P.. Individual differences in anchoring effect: Evidence for the role of insufficient adjustment. Europe's Journal of Psychology 2020, 15.P. 8-24.
20. Tversky A., Kahneman D.. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science, 2023.P. 1124–1131.

## ДОДАТКИ

### Психокорекційна програма

**Мета** - корекція ірраціональних установок.

#### **Завдання психокорекційної програми:**

1. Сприяти усвідомленню ірраціональні переконання для подальшої їх зміни;
2. Сприяти оволодінню навичками зміни ірраціональних переконання і таким чином позитивно вплинути на емоції та поведінку;
3. Сприяти оволодінню навичками управління ірраціональних переконання.

Розроблена нами психокорекційна програма складається з 4 занять тривалістю 1 година 20 хв. кожне.

1 день.

**Мета-** знайомство та налаштування на спільну працю учасників.

**Знайомство з м'ячем.** По колу послідовно кожен учасник називає своє ім'я та розповідає про себе, свої інтереси, з якого він міста. Кожен наступний учасник повторює сказане перед ним і представляється сам.

**Вправа «Спрямоване інтерв'ю».**

Мета: краще познайомитись із членами групи.

Час проведення: 30 хвилин.

Етапи гри:

1. Зараз у вас з'явиться щаслива можливість краще дізнатися інших членів групи, задаючи їм питання у певній послідовності. Кожен з вас обирає партнера, якого інтерв'юватиме за допомогою питань, представлених на картці. Відповіді або думки, що виникають у вас по ходу інтерв'ю, можна записувати тут же.

2. Вирішіть, хто відповідатиме першим (назвемо його А), хто - другим (Б). У першому раунді перше запитання ставить А, а Б відповідає. Потім Б ставить те саме питання, А відповідає.

3. На другому питанні учасники міняються місцями: тепер першим повинен запитувати Б. Далі той, хто запитує-відповідає, змінюються при кожному новому питанні.

4. Учасники розподіляються попарно. Пару мають скласти цікаві один одному люди. На виконання завдання приділяється 20 хвилин.

5. Після закінчення інтерв'ю група збирається разом. Кожен учасник представляє партнера та розповідає про нього те, що здалося йому найцікавішим.

Картки учасника гри

1. Як ти можеш себе охарактеризувати?
2. Коли ти буваєш щасливий?
3. Що тобі особливо вдається?
4. Які якості цінують у тобі друзі?
5. Що ти сам найбільше цінуєш у людях?

6. Чим ти пишаєшся?
7. Як триває твоє життя в останні десять років?
8. Що ти найбільше любиш робити?
9. Про що ти мрієш?
10. Чому ти найбільше дивуєшся?
11. Твоє улюблене заняття у вільний час?
12. Що приносить тобі найбільше задоволення?
13. Якщо ти отримаєш у спадок дуже багато грошей, як ти їх витрачатимеш?
14. Чому ти хвилюєшся?
15. Як ти відчуваєшся в даний момент?
16. Твої сильні сторони?
17. Чи ти сентиментальний?
18. Яку книгу ти візьмеш із собою на безлюдний острів?
19. Якби ми з тобою могли провести разом цілий день, як би він проходив?
20. Що ти цінуєш у мені?
21. Якби прекрасна фея дозволила тобі загадати три бажання, які б вони були?
22. Як би ти охарактеризував того, хто до тебе ставиться вороже?
23. У чому ти бачиш зміст свого життя?

### **Вправа «Числа мого життя».**

Мета: Познайомитись ближче з кожним учасником.

Час проведення : 30 хвилин.

Етапи гри :

1. Група сідає у коло. Кожен учасник замислює число, яке має значення у житті. Це може бути знаменна дата, номер телефону, вік, номер будинку, число членів сім'ї, сума рахунку, кількість співробітників і т. ін.
2. Коли учасник задумає число, пише його дуже великими цифрами на аркуші паперу.

3. Усі по черзі викладають свої листки на підлогу в центрі кола, а інші члени групи за 2 хвилини повинні постаратися відгадати, чому це число таке важливе для відповідного учасника. Насамкінець він сам роз'яснює групі значення цього числа.

**Рефлексія** першого дня.

### 2 день.

**Мета** - сприяти усвідомленню ірраціональні переконання для подальшої їх зміни.

**Вправа «Привітання».**

Учасники закінчують фразу по колу: «Всім добрий день! Мене звать ... і я радий вас всіх вітати, тому, що....»

**Вправа «Епітети».**

Мета: ближче дізнатися один одного.

Час проведення: 30 хвилин.

Етапи гри.

1. Пояснить, що пропонується гра сприяє розвитку інтуїції.
2. Кожний учасник підбирає та записує три епітети, що характеризують його особистість.

3. Тренер збирає аркуші паперу та читає записи по черзі. Учасники намагаються вгадати, хто охарактеризував себе так. При цьому учасник, що висловлює міркування, повинен обґрунтувати свою позицію, а також вислухати думки інших членів групи, які можуть погоджуватися з його доводами або спростовувати їх і висувати власні.

Тренер рекомендує учасникам не прагнути одразу бути впізнаними, оскільки тоді вони зможуть отримати більше інформації про враження, яке склалося про них у групі. Кожен сам вільний вирішити, відкритися йому наприкінці гри або залишитися невпізнаним.

**Вправа «Ірраціональні установки».**

Мета: провести аналіз ірраціональних установок, які є у учасників тренінгу.

У свідомості людей існує безліч ірраціональних установок, які завдають безліч незручностей і неприємностей. Зараз я зачитаю найпоширеніші переконання.

1. Я відповідаю за вчинки інших людей.
2. Я маю бути ввічливим.
3. Я причетний до проблем інших людей.
4. У всьому винні інші.
5. Я не маю бути агресивним.
6. Я не вартий хорошого відношення.
7. Я не подобаюсь собі.
8. У мене немає якостей, щоб досягти успіху.
9. Моя доля - страждати.
10. Нічого не вийде.
11. Усі батьки погані.
12. Зі мною завжди відбувається все погане.
13. Людям не можна довіряти.
14. Треба бути насторожі.
15. Я недостатньо гарний.
16. Я самотній у цьому житті.
17. Не можна розслаблятися.
18. Я волію нічого не міняти.

Паралельно з тим, як установки зачитуються, йде їхнє коротке коментування. Кожен учасник після цього випису на лист аркуша свої ірраціональні установки с прикладами де вони проявляються. Після того, як учасники будуть готові, йде презентація групі своїх ірраціональних установок та їх обговорення.

**Рефлексія** другого дня.

### 3 день

**Мета** - сприяти оволодінню навичками зміни ірраціональних переконання і таким чином позитивно вплинути на емоції та поведінку.

### **Вправа «Привітання».**

Учасники закінчують фразу по колу: «Всім добрий день! Мене звать ... і я радий вас всіх вітати, тому, що....»

### **Вправа «Раціональні переконання».**

**Мета:** навчитися змінювати свої установки

Час проведення: 60 хв.

Раціональні переконання на противагу ірраціональним відповідають реальності, підкріплюються доказами, доступними перевірки, відображають припущення, переваги, бажання, а не абсолютну впевненість чи вимогу.

Запишемо приклади оптимальних установок.

1. Я маю право на помилку.
2. Я маю почуття власної гідності.
3. Я маю право добре до себе ставитись.
4. Я маю право чинити, виходячи зі своїх переконань та цінностей.
5. Людина має право йти своїм шляхом, якщо вона не порушує шлях інших людей.
6. Я маю право не відчувати відповідальності за вчинки інших людей.
7. Я маю право чогось не знати чи не вміти.
8. Я маю право бути вільним від оцінок інших людей.
9. Я маю право піклуватися про себе.

Тепер тренер пропонує поміркувати і записати напроти раціональних установок ірраціональні. Кожен учасник зачитує свої варіанти та обов'язково приводе приклади дії ірраціональних та раціональних установок з особистісного досвіду.

### **Рефлексія** третього дня.

#### 4 день

**Мета** -сприяти оволодінню навичками управління ірраціональних переконання.

### **Вправа «Привітання».**

Учасники закінчують фразу по колу: «Всім добрий день! Мене звуть .... і я радий вас всіх вітати, тому, що....»

### **Вправа «Дія установок»**

Час проведення: 30 хв.

Мета: дослідити установки

Кожен учасник обирає свої ірраціональні установки та розповідає про ситуації, коли вони "працюють", а потім "не працюють". Учасники у групах обговорюють, чому це відбувається.

### **Вправа «Раціональні установки».**

**Мета** - формування раціональних установок.

Час проведення: 40 хв.

Згадайте моменти з минулого, коли вас спіткала невдача, неприємності, коли щось йшло не так, як треба. Які установки виходили на арену у цих ситуаціях? Як би змінилося ваше сприйняття і ваші дії, якби ми мали на той момент «інші налаштування?».

Подумайте, кого ви вважаєте своїм героєм. Ким ви захоплюєтеся, хто для вас – приклад для наслідування. Як вважаєте, який набір переконань має ця людина (персонаж)? Запишіть їх. «Приміряйте» на себе цей спосіб мислення на день. Оцініть результати – що змінилося?

Якщо ви - уважно відстежуйте те, що транслюєте своїм дітям. В які програми можуть трансформуватись ваші слова та коментарі, звернені до них? Послухайте, як спілкуються з дітьми інші люди, якщо своїх поки що немає. Подумайте, як можна донести до дитини ефективну установку – якими словами та поведінкою?

Уявіть, як ви бачите ідеальні стосунки. Якою це має бути людина? Яка взаємодія має бути між вами? Як ви досі будували ваші минулі чи поточні стосунки? Які установки були замішані та залишаються «у справі» зараз у цій сфері?

### **Рефлексія останнього дня.**

