Міністерство освіти і науки України

Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя

Факультет психології та соціальної роботи

Кафедра загальної та практичної психології

**ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕЖИВАННЯ ДОРОСЛОЮ ЛЮДИНОЮ ВХОДЖЕННЯ В ІНШОМОВНЕ СЕРЕДОВИЩЕ**

Кваліфікаційна робота

студентки 2-го курсу  
групи КПз-21  
спеціальності 053 Психологія  
Ліпатнікової Іванни Степанівни

Науковий керівник:

**Папуча М. В.**

доктор психологічних наук, професор кафедри загальної та практичної психології

Ніжин – 2022

**ЗМІСТ**

[ВСТУП 3](#_Toc106841620)

[РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ ЛЮДИНИ З ОТОЧЕННЯМ 6](#_Toc106841621)

[1.1 Входження людини в соціальний простір 6](#_Toc106841622)

[*1.1.1 Переживання як основа взаємодії* 6](#_Toc106841623)

[*1.1.2 Гармонійний особистісний розвиток в площині активної взаємодії з навколишнім світом* 7](#_Toc106841624)

[1.2 Роль мови і мовлення у формуванні основних пізнавальних процесів 8](#_Toc106841625)

[*1.2.1 Поняття мовної діяльності. Механізми мови* 8](#_Toc106841626)

[*1.2.2 Спілкування як особливий тип взаємовідносин* 11](#_Toc106841627)

[*1.2.3 Ефективне спілкування та комунікативні бар’єри* 12](#_Toc106841628)

[*1.2.4 Важливість невербальних засобів спілкування* 14](#_Toc106841629)

[1.3 Спілкування в іншомовному середовищі та його зміни під впливом стресу 19](#_Toc106841630)

[*1.3.1 Механізм виникнення психологічних бар’єрів при входженні людини в іншомовне середовище* 19](#_Toc106841631)

[*1.3.2 Вплив психоемоційного напруження на ефективність взаємодії в іншомовному середовищі* 22](#_Toc106841632)

[РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ВИНИКНЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ БАР’ЄРІВ, ПСИХОЕМОЦІЙНОГО НАПРУЖЕННЯ ТА АДАПТАЦІЙНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВХОДЖЕННЯ ЛЮДИНИ В ІНШОМОВНЕ СЕРЕДОВИЩЕ 25](#_Toc106841633)

[2.1 Методика організації дослідження 25](#_Toc106841634)

[2.2. Результати емпіричного дослідження 27](#_Toc106841635)

[2.3. Методичні рекомендації щодо подолання психологічних бар’єрів та підвищення адаптаційних та комунікативних здібностей 43](#_Toc106841636)

[ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ 44](#_Toc106841637)

[СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 45](#_Toc106841638)

[ДОДАТКИ 49](#_Toc106841639)

# ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Вивчення іноземних мов набуває все більшої популярності в умовах поглиблення міжнародного співробітництва, економічної інтеграції та трансформації ринку праці, оскільки оволодіння іноземною мовою є засобом взаємодії представників різних націй та культур. Однією з вимог, що висуваються роботодавцями на сучасному етапі, є володіння претендентом хоча б однією іноземною мовою, що свідчить про конкурентоспроможність найманого працівника.

Входження в іншомовне середовище нерідко викликає в людини певні труднощі через недостатній рівень знання іноземної мови, брак відомостей про ті чи інші культурні та геополітичні особливості представників різних національностей, внутрішні психологічні бар’єри та особливості сприйняття певної комунікативної ситуації та зовнішніх обставин її виникнення.

Актуальність та багатогранність даної проблематики зумовила доцільність вибору теми дослідження: «Особливості переживання дорослою людиною входження в іншомовне середовище». Більшої нагальності та актуальності цій темі додала вимушена міграція великої кількості українців за кордон через воєнні дії в країні, починаючи з 24 лютого 2022 року.

**Об’єкт дослідження** – переживання дорослою людиною входження в іншомовне середовище.

**Предмет дослідження** – особливості переживання дорослою людиною входження в іншомовне середовище.

**Мета дослідження** полягає у визначенні та аналізі психологічних особливостей і детермінант переживання дорослою людиною входження в іншомовне середовище та їх вплив на досягнення комунікативної мети в результаті взаємодії людини з іншомовним оточенням.

**Завдання дослідження:**

1. Здійснити теоретичний аналіз переживання дорослою людиною входження в іншомовне середовище.
2. Розробити емпіричну модель дослідження переживання дорослою людиною входження в іншомовне середовище.
3. Визначити особливості переживання дорослою людиною входження в іншомовне середовище.
4. Розробити методичні рекомендації щодо профілактики негативних емоцій та переживань дорослою людиною при її входженні в іншомовне середовище.

**Гіпотеза дослідження:** існує зв'язок між переживанням людини при її входженні до іншомовного середовища та розвитком її комунікативних навичок, вмотивованістю, життєвими установками на успіх чи невдачу, перешкодами у встановленні емоційних контактів, наявності комплексу самозванця, невпевненості в своїх здібностях, тривожності, здатності до саморегуляції в стресових ситуаціях та збудливості.

Завдання дослідження зумовили вибір різних **методів та методик дослідження:**

*теоретичні методи*: аналіз, систематизація наукового матеріалу в літературних джерелах, моделювання;

*емпіричні методи*: анкетування опитування, тестування.

**Вибірка дослідження** – 51 особа віком від 18 до 57 років, серед яких були вимушено переміщені особи за межі України внаслідок воєнної агресії з боку Росії, починаючи з 24 лютого 2022 року. Цей факт додав іншого значення та актуальності темі нашого дослідження.

Основні результати кваліфікаційної роботи були представлені на ХІІ Міжнародній науково-практичній конференції «Людина та її реальність» 24-25 листопада 2021 року Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя та міжнародній науковій конференції «XII Сіверянські соціально-психологічні читання», 26 листопада 2021 року, організованій Навчально-науковим інститутом психології та соціальної роботи НУЧК імені Т.Г.Шевченка спільно з Херсонським, Переяславським та Ніжинським університетами. По темі кваліфікаційної роботи опубліковані 2 статті, в яких знайшли відображення теоретичні принципи і результати роботи на тему «Механізм виникнення психологічних бар’єрів при вивченні іноземної мови» та «Психоемоційне напруження та адаптаційні особливості входження людини в іншомовне середовище».

**Структура дослідження.** Дипломна робота складається із вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. У роботі подано загалом 12 таблиць, 3 рисунки. Робота містить 44 аркуші тексту без списка використаних джерел і додатків, загальний обсяг роботи 68 аркушів.

# РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ ЛЮДИНИ З ОТОЧЕННЯМ

## 1.1 Входження людини в соціальний простір

### ***1.1.1 Переживання як основа взаємодії***

Розглядаючи питання входження людини в іншомовне середовище, слід зазначити, що питання білінгвізму (чи полілінгвізму або багатомовності) набуває все більшої актуальності в сучасному світі з огляду глобалізації та стрімкого розвитку економічних, соціально-політичних та міжкультурних взаємозв’язків у світі. Отже, знання кількох іноземних мов стає нормою та викликом для сучасної людини.

Білінгвізм («bi» (від лат.) – подвійний та «lingua» – мова) в наш час являється розповсюдженим явищем, однак слід виділити окремо поняття природного і штучного білінгвізму. Якщо в першому випадку людина засвоює дві різні мови з дитинства та вільно ними користується, то в іншому випадку – друга мова вивчається після засвоєння першої. В такому випадку перша засвоєна мова буде для людини рідною. Найчастіше вивченням другої мови (або кількох наступних за нею мов) людина розпочинає займатися в більш дорослому віці, стикаючись з певними труднощами. По-перше, вони пов’язані з входженням людини в соціальний простір та взаємодією з оточуючими.

Саме питанню взаємодії людини з соціальним оточенням в психологіїї завжди приділялася особлива увага як одній із фундаментальних проблем. Зокрема, значний інтерес перефокусувався безпосередньо із психіки як особливого об’єкту до вивчення тих процесів, які знаходяться на межах психіки, впливаючи на неї певним чином та детермінуючи її функціонування (тоді, коли сам психіка начебто залишається поза увагою дослідження). Якраз у цій площині мають місце численні практичні напрацювання та відкриття. Проте стрімкі, непередбачувані та некеровані зміни у соціумі демонструють нам неможливість безпомилково та ефективно вирішувати питання, пов’язані із соціалізацією, адаптацією чи взаємодією як такі в наявному просторі й часі. Таким чином, постає необхідність у дослідженні внутрішніх психологічних механізмів, зумовлюючих існування людини в світі [23].

Отже, ми будемо розглядати питання входження людини в соціум, її взаємодії зі світом та сприйняття чи обмін тою чи іншою інформацією, звертаючи особливу увагу на певні внутрішні психологічні механізми та внутрішні переживання. Саме для цього Л.С. Виготський запропонував переживання як суто психологічну реальність, що міститься в достатньо багатозначному терміні «відношення». Л. С. Виготський пише: «Переживання має біосоціальну природу, воно є чимось, що знаходиться між особистістю та середовищем, і означає ставленням особистості до середовища та показує, чим на даний момент середовище є для особистості». І далі: «В моєму переживанні реалізується те, якою мірою всі мої властивості, як вони склалися в процесі розвитку, приймають участь тут, в цю хвилину» [6]. Отже, середовище впливає на людину в конкретний момент через її переживання свого ставлення до середовища.

З одного боку, Лев Семенович постійно звертає увагу на унікальність даного конкретного ситуаційного моменту, а з іншого боку, ним підкреслюється важливість переживання даної конкретної особистості. Таким чином, проблему входження людини в соціум слід розглядати не лише через «поверхневий шар» зовнішніх стосунків, а, в першу чергу, враховуючи її внутрішні переживання, як окрему сформовану систему чи простір.

### ***1.1.2 Гармонійний особистісний розвиток в площині активної взаємодії з навколишнім світом***

Весь життєвий шлях особистості пронизаний її взаємодією з навколишнім середовищем, і саме це визначає своєрдність і певний зміст становлення особистості.

Особистість розвивається через привласнення собі культурно-історичного досвіду всього людства. Коли людина зустрічається з соціальним середовищем у процесі реалізації своєї власної активності, вона створює з цих матеріальних або ідеальних об’єктів особливі засоби-знаки, і це допомагає їй в реалізації своєї активності. В свою чергу, ці засоби формують психічні структури особистості, котрі його створюють, розвивають та змінюють. Таким чином, власні сутнісні механізми розвитку поєднуються з рухом особистості в соціумі. За Л. С. Виготським, розвиток особистості є індивідуалізацією, а не соціалізацією, тому що в цьому процесі особистість поступово набуває все більшої неповторності, унікальності та ускладненості. Окрім того, він підкреслював, що кожна окрема функція особистості розвивається завдяки розвитку особистості в цілому [7].

Л. С. Виготський визначає соціалізацію як процес, спрямований на самого суб’єкта, а не на зовнішні правила і обставини. І суб’єкт послідовно оволодіває своїми психічним процесами і функціями [7]. Соціалізація в такому розумінні – це розгортання, становлення суб’єктності індивіда. Людина в процесі соціалізації все більшою мірою оволодіває власними психічними процесами і функціями та розвивається всебічно й більш гармонійно.

## 1.2 Роль мови і мовлення у формуванні основних пізнавальних процесів

### ***1.2.1 Поняття мовної діяльності. Механізми мови***

Мова розглядається нами як система суспільно-вироблених засобів для здійснення діяльності спілкування. Мова – це спосіб виконання діяльності спілкування. А спілкування, в свою чергу – це діяльність, спрямована на вирішення завдань соціальної зв'язку.

Розглянемо, в чому полягає *призначення та функція мови* як засобу спілкування. Певні функції мова набуває, включаючись в мовну діяльність, коли вона має різні завдання. «Лише розглядаючи мову в процесі мовної діяльності, ми здатні розкрити реальний механізм соціального функціонування мови» (А. А. Леонтьєв, 1969). Іншими словами, мова стає засобом спілкування тільки в контексті мовної діяльності (В. Г. Костомаров, 1965; В. Я. Миркін, 1970). Ось чому в подальшому ми будемо розглядати спільно види мовленнєвої діяльності (функції мови) та мову як засіб їх реалізації (терміни мова, мовна діяльність, мовна функція, мовне спілкування вживаються як синоніми).

Разом з тим мова має такі властивості, котрі роблять можливим здійснення мовної діяльності, а саме узагальненість та знаковість.

Найбільш загальним визначенням мови буде наступне: мова – це система словесних знаків.

Знак – це будь-який елемент дійсності, що опосередковує нашу теоретичну діяльність. Від властивостей знаку залежить виконання діяльності. Знак має суспільну, соціальну природу, він нібито надається нам з боку суспільства – чи то створений в результаті домовленості (наприклад, знаки вуличного руху), чи то склався в процесі історичного розвитку діяльності суспільства (знаки мови, тобто слова). Наприклад за кермом автомобіля, ми будемо поводитися по-різному в залежності від тих знаків вуличного руху, з якими зустрінемося на шляху. Очевидно, в цьому відношенні немає принципової різниці між знаком і знаряддям (Л. С. Виготський саме називав знаки психологічними знаряддями): тільки знаряддя опосередковує нашу практичну, трудову діяльність, в той час, коли знак опосередковує нашу теоретичну, інтелектуальну діяльність, зокрема процеси спілкування, сприйняття, пам'яті, мислення тощо.

*Мовна діяльність* – це процес використання людиною мови для спілкування. Проте за допомогою мовної діяльності можна також організовувати запам’ятовування або вирішувати складні розумові завдання. Та й в тих випадках, коли мова використовується для спілкування, мета цього спілкування часто безпосередньо підпорядкована якійсь іншій, не мовній меті: спілкування входить в іншу діяльність на правах психологічного впливу. Тут правильніше говорити не про мовну діяльність, а про мовні дії, що входять до складу більш складної цілісної діяльності, наприклад навчальної або трудової. Таким чином, мова – засіб або знаряддя спілкування, а мовна діяльність (мовленнєва дія) – сам процес спілкування.

Мовна діяльність і мова, як основа її системи словесних знаків, вивчається не тільки психологією, а й іншими науками. Найважливішою з них є лінгвістика (мовознавство), що вивчає мову як абстрактну систему незалежно від її функцій у мовній діяльності. В свою чергу, психологія при вивченні мови з'ясовує особливості використання мови в різних умовах, в різних проблемних ситуаціях, роль мови в програмуванні людської поведінки, шляхи формування у дитини процесу спілкування, соціалізації, тощо, виходячи далеко поза межі завдань, що вирішуються лінгвістикою.

Коротко розглянемо питання *механізму мови* та з чого складається психологічна структура мовної дії. Як показують дослідження Н. І. Жинкіна [12], перш ніж побудувати вислів, ми за допомогою особливого коду (предметно-образотворчого, тобто наших уявлень, образів і схем) будуємо його смисловий каркас та його механізм програмування мовного висловлювання. Потім іде група механізмів, пов'язаних з переходом від плану (програми) до граматичної (синтаксичної) структури речення. До його складу входять механізм граматичного прогнозування синтаксичної конструкції, механізм, що забезпечує запам'ятовування, зберігання і реалізацію граматичних характеристик слів, механізм переходу від одного типу конструкції до іншого типу (трансформації), механізм розгортання елементів програми в граматичні конструкції тощо. Далі запускаються механізми, що забезпечують пошук потрібного слова за семантичною (смисловою) і звуковою ознаками, та механізм моторного програмування синтагми (синтаксичної інтонаційно-смислової одиниці). Далі працюють механізми вибору звуків мови і переходу від моторної програми до її «заповнення» звуками. Останніми запускаються механізми, що забезпечують реальне здійснення звучання мови.

Як можна бачити, фізіологічна основа мовних процесів вкрай складна, та вони мають певну розгорненість у часі.

*Сприйняття мови* тісно пов'язане з мовним процесом і здебільшого спирається на ті ж механізми. Воно починається з ототожнення окремих смислових частин мови – слів, словосполучень, іноді цілих фраз. При такому ототожненні ми враховуємо звучання мови, смисловий контекст (зміст попереднього тексту) і ситуацію сприйняття, а також ймовірність окремих слів, словосполучень і граматичних конструкцій, знайомих нам з нашого мовного досвіду.

Сприйняття мови – це свого роду поетапне переведення мови, яку ми сприймаємо, на смисловий (предметно-образотворчий) код. Розуміння мови є завершальною стадією такого процесу перекладу, під час якої ми співвідносимо зміст сприйнятого тексту з вмістом нашої свідомості і різними факторами діяльності. Зрозуміти щось – це значить знайти для цього «чогось» місце в системі знань, мотивів, переконань, це означає усвідомити, яку роль це «щось» може зіграти в нашій діяльності або діяльності інших людей.

Отже, ми бачимо, що мовна діяльність організована майже так само, як інші види діяльності. В ній є фаза попереднього орієнтування, фаза планування, фаза здійснення і фаза контролю. Мовна діяльність багато в чому схожа з розумовою, тільки характер завдання, розв'язуваної суб’єктом, тут інший – вона не пізнавальна, а комунікативна.

### ***1.2.2 Спілкування як особливий тип взаємовідносин***

Спілкування – це діяльність, спрямована на вирішення завдань соціальної зв'язку. Соціальний зв'язок включає контакт з окремим конкретним індивідом та взаємодію із соціумом, безпосереднє практичне співробітництво та обмін ідеальними цінностями тощо. Тому діяльність спілкування ми розуміємо як загальний тип специфічної людської діяльності, окремими проявами якої є всі види взаємодії людини з іншими людьми та предметами навколишньої реальності.

Розглянемо комунікативну сторону спілкування. Вона проявляється у взаємному обміні інформацією між співрозмовниками, передачі і прийомі знань, думок і почуттів. Слід відзначити, що інформація в спілкуванні не просто передається від одного партнера до іншого (особа, що передає інформацію, називається комунікатором, а та, що отримує цю інформацію – реципієнтом), а саме обмінюється. Обмін інформацією між учасниками спілкування здійснюється як на вербальному (мовному), так і невербальному (немовному) рівні.

Ефективність спілкування найчастіше пов'язують з його комунікативною стороною, а саме з умінням точно виражати свої думки та вмінням слухати. На розуміння повідомлення також впливають форма і зміст повідомлення, які залежать від особистісних властивостей мовця та його ставлення до слухача, а також від ситуації, в якій відбувається спілкування. В свою чергу, надіслане повідомлення може зазнати змін під впливом якостей особистості слухача, а також його ставлення до мовця, змісту, ситуації спілкування. Партнер по спілкуванню може чути, розмірковувати і бачити світ по-іншому. Звідси й виникають непорозуміння між батьками й дітьми, вчителем і учнем, представниками різних культур і національностей тощо, оскільки вони можуть надавати різне значення і важливість тим чи іншим явищам і обставинам.

Окрім того, інформація проходить фільтр «довіри – недовіри», тому нерідко правдива інформація може виявитися неприємною, а брехня – приємною. Найчастіше ми довіряємо інформації, отриманій від близьких людей, та рідше – від незнайомих.

### ***1.2.3 Ефективне спілкування та комунікативні бар’єри***

У багатьох ситуаціях спілкування людина стикається з тим, що її слова чи прохання неправильно сприймаються співрозмовником, «не доходять» до нього, тобто на шляху передачі інформації виникають якісь труднощі та перешкоди. В такому випадку говорять про виникнення комунікативних бар'єрів, які поділяються на бар'єри нерозуміння, бар'єри соціально-культурних відмінностей і бар'єри відносин.

У психології виділяють чотири рівня бар’єрів нерозуміння:

* *фонетичне нерозуміння* (використання невиразної, незрозумілої мови, занадто повільний чи швидкий темп, дефекти дикції, скоромовки, велика кількість звуків чи слів-паразитів «гм, аа, ее…»)
* *семантичне нерозуміння* пов’язане з багатозначністю слів у різних мовах. Деякі слова можуть досить відчутно спантеличити представників різних національностей. Наприклад, для нашого вуха дивно звучать турецьке «durak» чи чеське «pozor» - зупинка, французьке «perdu» - загубив, німецьке «Herr» - пан, тощо.

Використання жаргону, «таємної мови», також призводить до виникнення семантичного бар'єру. Крім цього існує безліч спеціальних професійних термінів, яких непрофесіонал не зрозуміє. Так, в книзі Ю. С. Крижанської і В. П. Третьякової «Граматика спілкування» описується такий випадок:

«Бригадиру будівельників треба було поправити балконну стійку, яку покривило на самому видному місці. Він вліз туди з молодим дорослим хлопцем - новачком на будівництві, підчепив стійку ломом і наказав:

- Бий по ребру!

Хлопець здивувався і запитав:

- Ти, що з глузду з'їхав?

- Бий по ребру, ...! - Закричав бригадир і додав кілька «роз'яснюючих» слів. Тоді хлопець розмахнувся і вдарив бригадира кувалдою по ребрах. Бригадир птахом полетів з третього поверху, на щастя, вдало…».

Очевидно, бригадир не уявляв, що людина може розуміти слово «ребро» тільки як ребро людини, а молодий фахівець, в силу малого професійного досвіду, не мав уявлення про те, що у балки теж можуть бути ребра.

* *стилістичні бар’єри* нерозуміння можуть виникнути при невідповідності стилю мови і ситуації спілкування або стану слухача.
* *логічні бар’єри* виникають тоді, коли логіка міркування мовця занадто складна чи незрозуміла для слухача, та видається йому або невірною або суперечить властивій йому манері аргументування й доказів. Недарма говорять про так звану «жіночу», «чоловічу», «дитячу» логіку, які впливають на процес спілкування.

Бар’єри соціально-культурної відмінності засновані на соціальних, політичних, релігійних та професійних відмінностях, які призводять до відмінностей в інтерпретації тих чи інших понять, що вживаються в процесі спілкування. Наприклад, відома приказка «ситий голодного не розуміє» характеризує соціальне відмінність. Іноді перешкодою в спілкуванні може бути професія, стать і вік партнера. Або прислів’я «яйця курку не вчать» показує ставлення до партнера, який не має авторитету у співрозмовника, тобто він не є авторитетом, його можна не слухати.

Бар’єр відносин пов’язаний із неприязним ставленням до партнера, з недовірою до мовця, що, в свою чергу, «переноситься» на отриману інформацію.

### ***1.2.4 Важливість невербальних засобів спілкування***

Також важливо звернути увагу на невербальні засоби спілкування, котрі доповнюють мовне спілкування. Психологами встановлено, що від 60 до 80% інформації людина отримує за рахунок невербальних (немовних) засобів спілкування.

Виділяють наступні види невербальних засобів спілкування:

1. Кінесика вивчає зовнішні прояви людини, які включають в себе: міміку (рух м’язів обличчя), пантоміму (рух тіла, постава, хода, пози), жести і погляд.

2. Екстралінгвістика досліджує мовні паузи, кашель, плач, сміх, а паралінгвістика – гучність, тембр, ритм, висоту звуку.

3. Такесика вивчає дотики в процесі спілкування (рукостискання, поцілунок, доторкання та ін.).

4. Проксемика досліджує розташування людей в просторі при спілкуванні (відстань до співрозмовника, персональний простір тощо).

Кількість і якість невербальних сигналів залежить від віку людини, наприклад, у дітей невербальні сигнали читаються легше, ніж у дорослих. Крім того, на них впливає стать, тип темпераменту, соціальний статус, національність. Так, за даними англійського психолога, протягом годинної розмови фін вдається до жестикуляції один раз, італієць – 80, француз – 120, мексиканець – 180 разів.

Від приналежності людини до тієї чи іншої культури залежить значення того ж самого жесту. Наприклад, «великий палець правої руки, опущений вниз» у англійців означає несхвалення, а у римлян – покарання. Похитування головою з боку в бік у нас означає «ні», у болгар - «так».

Для правильного трактування невербального спілкування фахівці рекомендують керуватися наступними правилами:

- «читати» слід сукупність жестів, а не окремі жести (вони, як і деякі слова, можуть мати декілька різних значень);

- жести слід трактувати в контексті їх проявів («руки схрещені на грудях» - при спілкуванні цей жест висловлює недовіру, закритість; при холодній морозній погоді людина зі схрещеними руками просто замерзла);

- необхідно враховувати національні особливості;

- при «прочитанні» жестів не слід приписувати свій досвід і світогляд іншій людині;

- необхідно пам’ятати про формально-рольове спілкування, тобто якщо людина грає роль зарозумної, то і жести буде використовувати відповідні;

- потрібно враховувати чинники здоров’я: наприклад, у короткозорих людей зіниці завжди розширені, у далекозорих – звужені.

Міміка тісно пов’язана з емоціями і дозволяє людині здогадатися про пережиті співрозмовником почуття радості, печалі, напруги або спокою. Міміка допомагає людині передавати настрій, ставлення до того, про що вона говорить; радість, гнів, смуток – найпоширеніші емоційні стани людини. Вираз обличчя грає важливу роль в спілкуванні, забезпечуючи емоційний контакт між співрозмовниками. Німецький письменник, літературний, театральний критик Георг Крістоф Ліхтенберг (1742-1799) відзначав, що найчудовіша для нас поверхня на землі, - це людське обличчя. Вираз обличчя дуже сильно залежить від руху губ. Щільно стиснуті губи видають внутрішнє напруження, розслаблені «говорять» про м’якість і відкритість.

Універсальним засобом невербального спілкування є посмішка. Раніше вона вважалась символом загрози. Проте в наш час посмішка означає доброзичливість, позитивну налаштованість та схвалення. Деякі психологи вважають, що людина посміхається не тільки через те, що в неї щось викликало радість, а й тому, що посмішка допомагає їй відчувати впевненість і бути щасливішою. Можливо, така точка зору є спірною, але все ж при зустрічі посмішка знімає пересторогу перших хвилин, сприяє спокійному, впевненому спілкуванню та створює позитивний настрій. Посмішка прикрашає людину, виражає радість зустрічі, свідчить про налаштованість і доброзичливість партнера по спілкуванню. Психологи рекомендують супроводжувати помішкою слова привітання та подяки.

Люди посміхаються по-різному; існують доброзичлива, іронічна, запобіглива, презирлива, глузлива та інші види посмішок. При спілкуванні зі співрозмовником завжди треба пам’ятати, що посмішка повинна виражати доброзичливе ставлення. Американці люблять повторювати: «посміхайтеся». Однак дотримуючись цього принципу, слід пам’ятати, що посмішка повинна відповідати ситуації і не має викликати роздратування співрозмовника.

Погляд – це перший крок на шляху до співрозмовника. Погляд дуже красномовно висловлює найрізноманітніші почуття і стани. Погляд висловлює ставлення до співрозмовника, люди дивляться один на одного від 30 до 60% часу бесіди. Зоровий контакт допомагає регулювати розмову. Найбільше нас дратують люди, які під час розмови опускають повіки. Таким способом людина наче намагається прибрати вас за межі поля свого зору, тому що ви їй набридли, стали нецікавими, або вона висловлює почуття переваги над вами (в поєднанні з відкинутою назад головою).

Зоровий контакт залежить від дистанції між співрозмовниками. Ми більше дивимося на мовця, коли він знаходиться на певній відстані, та уникаємо зорових контактів, коли він знаходиться поблизу. Чим ближче знаходиться співрозмовник, тим менше потрібно дивитися йому прямо в очі, щоб не викликати у нього неприємного відчуття.

Мімічні вирази обличчя можна свідомо контролювати для того, щоб «приховати» інформацію про психологічний стан. Тому в спілкуванні важливо знати, яку інформацію можна отримати, якщо спостерігати за тілом людини, за його рухами.

Окремо слід звернути увагу на жести. У бесіді ми часто супроводжуємо слова діями, в яких головну роль відіграють руки, причому навіть просте рукостискання може нести певну інформацію про співрозмовника.

Для визначення розуміння інформації в психології використовують механізм зворотного зв’язку, який проявляється в тому, що в процесі обміну інформацією вона крім свого первісного змісту несе відомості про те, як співрозмовники сприймають і оцінюють поведінку один одного. Зворотний зв’язок передбачає спостереження за партнером по спілкуванню та оцінку його реакцій.

У спілкуванні найчастіше зустрічаються такі види жестів:

- жести оцінки, при яких людина оцінює інформацію: почісування підборіддя, витягування вказівного пальця вздовж щоки, вставання і ходіння;

- жести самоконтролю: руки зведені за спину, при цьому одна стискає іншу або коли людина, що сидить на стільці, вчепившись руками в підлокітники;

- жести домінування: жести, пов’язані з виставленням великих пальців напоказ, а також різкі розмахування зверху вниз;

- жести розташування: прикладання рук до грудей, що означає чесність, або переривчастий дотик до співрозмовника.

Положення людського тіла, наша манера стояти, ходити і сидіти є додатковим джерелом інформації (наприклад, верхня частина тіла, залежно від постави, положення плечей чи підборіддя може свідчити як про безпорадність, невпевненість чи пригніченість, так і про внутрішню свободу, впевненість, активність, рішучість або навіть переоцінку власних можливостей).

Людське тіло здатне приймати близько тисячі різних положень, з яких через певні культурні традиції кожного народу одні пози є забороненими, а інші – нормативними. Пози свідчать про рівень культури суспільства. Наприклад, сидіти, розвалившись на стільці або поклавши ноги на стіл, в присутності партнера в нашому суспільстві не прийнято. Потрібно вчитися сидіти красиво, зручно і природно. Це також допомагає «зчитувати» зацікавленість у спілкуванні: коли співрозмовник сидить, злегка нахилившись вперед, то він висловлює увагу і зосередженість; якщо ж він відкинувся назад і поклав ногу на ногу, то його вигляд «говорить» про незацікавленість, «виключення» з розмови.

Важливе значення для спілкування має голос, який є виразником наших почуттів. Тихим голосом розмовляють люди боязливі та невпевнені в собі; дуже гучна, «напружена» мова може сприйматися як різкість і агресія. У звичайній обстановці потрібно говорити з нормальною гучністю, щоб вас всі добре чули. Кожній людині необхідно працювати над постановкою голосу, особливо це стосується тих, чия професія пов'язана зі спілкуванням і усним мовленням.

Суттєве значення має гнучкість, пластичність голосу, вміння легко змінювати його залежно від змісту промови. Крім того, дуже важливим є тон мови, тобто забарвлення голосу людини, за допомогою чого вона передає свої почуття і думки.

Одним з найважливіших засобів може стати вміле використання пауз, які допомагають доносити і сприймати сенс висловлювання. Тривалість пауз різна і залежить від причини, якої вона викликана. Голос і жест в поєднанні з мімікою допомагають людині створити свій образ.

У спілкуванні також велику роль відіграє фактична відстань між людьми. Проксемика займається нормами просторової і тимчасової організації спілкування. Виділяють чотири просторові зони, або дистанції в спілкуванні:

1) інтимна (від 0 до 45 см). З усіх дистанцій в спілкуванні є найважливішою і охороняється людиною; проникнути в цю зону дозволяється найближчим людям;

2) особиста (від 45 см до 120 см). Це відстань використовується в повсякденному спілкуванні серед знайомих людей;

3) соціальна (від 120 см до 400 см). Це дистанція офіційних зустрічей зі сторонніми людьми, людьми, яких ми не дуже добре знаємо (новачок в групі, новий співробітник в колективі);

4) громадська або публічна (від 400 см до 750 см). При спілкуванні з великою кількістю людей, наприклад лектору, зручніше передавати інформацію, а слухачам – сприймати.

Цікаво, що визначальним фактором відстані між людьми є соціально-вікові відмінності. Дослідники відзначають, що чим більша різниця у віці в людей, що спілкуються, тим більше відстань між ними. Те ж саме відбувається під час спілкування людей з різним соціальним статусом.

## 1.3 Спілкування в іншомовному середовищі та його зміни під впливом стресу

### ***1.3.1 Механізм виникнення психологічних бар’єрів при входженні людини в іншомовне середовище***

Очевидно з вищезазначеного, що в залежності від впливу тих чи інших факторів, комунікативні бар’єри можуть виникати в середовищі близьких, знайомих людей та співвітчизників. Окрему увагу слід приділити також висвітленню проблеми психологічних бар’єрів, які можуть виникати при спілкуванні в іншомовному середовищі.

Аналіз літератури з проблем психологічних бар'єрів у вивченні іноземних мов показав, що така проблема не нова. Вона розглядалася як суттєва перешкода при вивченні іноземних мов (та подальшому спілкуванні ними) в багатьох соціально-психологічних дослідженнях, в котрих наводилися різні класифікації та визначення психологічних бар’єрів при вивченні другої мови.

Важливе значення для розкриття генезису психологічних бар’єрів мають дослідження, спрямовані на вивчення психічних станів та емоційної стійкості особистості в екстремальних умовах діяльності (Ф.Е. Василюк, Л. І. Єрмолаєва, М.Д.Левітов, Я.О.Лупьян, А.А. Прохоров і ін.)

Теоретичні основи розуміння психологічних бар’єрів представлені в роботах закордонних дослідників. Це психоаналітична теорія З.Фройда і його послідовників (К.Юнга, К.Хорні, О.Феніхеля та ін.), гуманістична концепція особистості А.Маслоу, К.Роджерса, уявлення про особистість, що розвиваються К.Левіним і Е.Берном, когнітивний напрямок в інтерпретації особистості Дж.Келлі, а також дослідження інших учених, так чи інакше розглядають феноменологію психологічних бар’єрів.

А.В.Петровський, М.Г.Ярошевський вважають, що психологічний бар’єр – психічний стан, що проявляється в неадекватній пасивності суб’єкта, що перешкоджає виконанню їм тих або інших дій [24]. Емоційний механізм психологічного бар’єра полягає в посиленні негативних переживань і установок – сорому, почуття провини, страху, тривоги, низької самооцінки, які асоціюються із завданням. К.К.Платонов вказує, що психологічний бар’єр це мотив, що перешкоджає виконанню певної діяльності або дії. М.І.Конюхов визначає психологічні бар’єри як інтенсивні емоційні переживання, частіше негативного плану (сором, почуття провини, страху, тривоги, низька самооцінка й т.п.), які заважають діяльності, реалізації особистісного смислу, особистісної потенції [24]. Р.Х. Шакуров розглядає психологічний бар'єр особистості як психологічну категорію, що є необхідною умовою саморозвитку особистості.

Тобто до психологічних бар’єрів можна віднести наступні переживання: острах критики й осміяння, недовіра, непевність, відрази, відсутність сталого інтересу до своєї діяльності, сумніви, страх тощо. Часто людина, побоюючись труднощів, ухиляється від них і тому не зустрічається з психологічними бар’єрами. Однак таке поводження деформує життєвий шлях людини, перешкоджає її самореалізації як особистості. Отже, є реально діючі психологічні бар’єри та бар’єри, що зафіксовані в пам’яті індивіда для тієї або іншої ситуації.

У вітчизняній психології поняття «психологічний бар’єр» розглядається або як характеристика якостей особистості, або як аналіз виду пізнавальної і творчої діяльності. Окрему увагу приділялося і вивченню видів психологічних бар’єрів: смислові, емоційні бар’єри в спілкуванні, психологічні бар’єри в навчальній діяльності.

Всі психологічні бар’єри можна умовно розділити на три підтипи, які наочно представлені в таблиці 1.1.

*Таблиця 1.1.*

**Підтипи психологічних бар’єрів**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Підтип бар’єру*** | ***Опис*** |
| Мовний та мовленнєвий | Нерозуміння сенсу повідомлення або його компонентів, надлишкова складність, неясність намірів відправника, недостатні знання, невірна методика навчання / вивчення |
| Міжособистісний | Негативні відносини між учасниками комунікації, що перешкоджають досягненню взаєморозуміння |
| Індивідуальний | Перешкоди, пов’язані з особистісними особливостями (сором’язливість, нерішучість, невпевненість, особливості темпераменту і характеру та ін.), а також з особливостями їх мовної поведінки; рівень мотивації |

Психологічним бар’єром є такий стан особистості, при якому людина діє неузгоджено зі своїми внутрішніми переконаннями. Їй стає дійсно важко реалізовувати себе в якійсь справі, досягати поставленої мети та й просто бути відкритою у спілкуванні з оточуючими.

Відповідно до психологічного словника С. Ю. Головіна, психологічний бар’єр – це психічний стан, що проявляється як неадекватна пасивність, що перешкоджає виконанню тих чи інших дій. Часто виявляється в ділових та особистих взаєминах, перешкоджаючи встановленню довірчих контактів з оточуючими [10].

Б. Д. Паригін визначає психологічний бар’єр як стан або властивість індивіда, яке гальмує реалізацію духовно-психічного потенціалу в процесі його життєдіяльності, стійку установку або психічний настрій особистості. Він виділяє внутрішні бар’єри особистості (це труднощі, пов’язані з особистісними особливостями, такими як конформність, нерішучість) і зовнішні бар’єри, причина яких знаходиться поза особистістю, наприклад нерозуміння з боку іншої людини, недолік інформації).

Отже, можна звернути окрему увагу на *зовнішні* (об’єктивні бар’єри та перепони соціального характеру, що виникають за певних соціальних обставин, незалежно від нашого впливу, пов’язані з певним напруженням в соціумі) та *внутрішні* (набагато глибші суб’єктивні чисельні психофізіологічні та лінгвістичні перепони на шляху до оволодіння та застосування мови, притаманні даній конкретній особистості). Щодо внутрішніх бар’єрів вони звичайно потребують більш детального вивчення, оскільки пов’язані з віком, особливостями виховання, попереднім досвідом навчання, наявності здібності до вивчення іноземних мов, вірою в свої сили. Також вони можуть бути викликані негативним впливом на відповідну оцінку ситуації, наявністю власного стилю засвоєння мови, конфліктів у спілкуванні, особливостями пам’яті, внутрішньої мотивації, усвідомлення нової мовної реальності, актуалізації когнітивних, емоційних міжкультурних сфер тощо.

Більшість лінгвістів та психологів розглядають мотивацію як один з головних факторів, що впливають на засвоєння людиною другої мови. Навіть за наявності кваліфікованого викладача та досконало розробленої програми навчання, без мотивації найобдарованіші люди не можуть досягти поставленої мети. Мотивація людини, що вивчає іноземну мову, складається з трьох складових: зусилля (наполегливість та час, витрачений на вивчення), бажання (стремління досягати успіхів та високих результатів) та емоції (емоційна реакція того, хто навчається, на процес вивчення мови) (Gardner R., 1985).

Дослідники розподіляли мотивацію на дві великі групи: інтегративну та інструментальну. Інтегративна мотивація – бажання людини стати частиною іншомовної культури, «інтегруватися в неї», щоб вільно спілкуватися з носіями мови та отримати певний статус в суспільстві. В свою чергу, інструментальна мотивація пов’язана з вивченням іноземної мови як «інструмента» для певної практичної мети, наприклад, для отримання диплому в іноземному вузі, чи для отримання посади на престижній роботі (Gardner R., Lambert W., 1972).

### ***1.3.2 Вплив психоемоційного напруження на ефективність взаємодії в іншомовному середовищі***

Аналізуючи механізм та ефективність оволодіння іноземною мовою варто звернути увагу на питання тривожності. *Тривожність* в цілому являється нестійким емоційним станом, що супроводжується відчуттям страху, інтенсивність якого може варіюватись [22]. В західній психолінгвістиці, зокрема, вперше приділили увагу феномену мовної тривожності (language anxiety), що визначалася як «певна сукупність самооцінки, переконань, почуттів та принципів поведінки, пов’язаних із вивченням іноземної мови, що, в свою чергу, зумовлюється унікальністю цього процесу» [35].

Мовна тривожність як один з проявів психологічного бар’єру в когнітивному плані постає досить значною перешкодою для ефективного засвоєння іноземної мови. Вчені вважають, що вміння долати психологічні бар’єри в міжособистісній комунікації рідною мовою сприяє позбавленню тривожності в аналогічних ситуаціях і при спілкуванні мовою, котра вивчається.

Взагалі, будь-яке повідомлення з боку оточуючого середовища буде викликати в організмі людини певну реакцію та певне напруження. Вочевидь, питання стресу та стресостійкості також слід брати до уваги, розглядаючи психологічні бар’єри та здатність людини адаптуватися до входження в іншомовне середовище. Проте не варто сприймати стрес лише як джерело негативних процесів та причин неблагополуччя, страждань або невдач. Стрес являється обов’язковим компонентом життя людини та може як знижувати, так і підвищувати стійкість організму, стимулюючи його до розвитку і життя (Г. Сельє, 1977).

В будь-якому разі процес адаптації індивіда до іншомовного середовища буде викликати в нього стрес, стимулюючи поступове пристосування його внутрішніх когнітивних та психоемоційних реакцій до соціально-культурних та ціннісних особливостей нового (в нашому випадку, мовного) середовища; підвищення впевненості у собі, мотивації до подальшого навчання і збільшення можливостей самореалізації та отримання задоволення від досягнутого результату. Отже, психологічне напруження і крос-культурні бар’єри поступово перестануть бути перешкодами, та стануть рушійною силою і стимулом для подолання мовних бар’єрів на шляху до оволодіння іноземною мовою.

Можна зробити висновок, що психологічний бар'єр, що виникає при вивченні іноземної мови, - це поширене явище, яке характеризується внутрішньо особистісними труднощами, що виникають в конкретних комунікативних ситуаціях, та відображається на діяльності людини, що полягає в неможливості оцінювати те, що відбувається, шукати шляхи вирішення проблеми, а також нездатності контролювати свої емоції.

А серед чинників, що впливають на успішність засвоєння іноземної мови та подальше її використання в іншомовному середовищі, виділимо мотивацію, вневненість у собі та низький рівень тривожності.

## РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ВИНИКНЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ БАР’ЄРІВ, ПСИХОЕМОЦІЙНОГО НАПРУЖЕННЯ ТА АДАПТАЦІЙНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВХОДЖЕННЯ ЛЮДИНИ В ІНШОМОВНЕ СЕРЕДОВИЩЕ

## 2.1 Методика організації дослідження

Детермінантами виникнення тих чи інших переживань дорослої людини при входженні в іншомовне середовище є певні внутрішні установки, стани та ситуативні сприйняття людини людиною, котрі можуть бути пов’язані як з її природними властивостями, певним (негативним) життєвим досвідом, низькою самооцінкою чи тривожністю, страхом критики чи невпевненістю, нерішучістю та пасивністю. І навпаки, стресова ситуація, котра виникає в процесі входження та контакту особистості з будь-яким середовищем, може викликати в неї зацікавленість і мобілізацію всіх зусиль для досягнення кінцевого результату та отримання позитивних емоцій від успішної реалізації мовної діяльності. Особливо, якщо людина підходить до цього вмотивовано, творчо, організовано, без зайвої самокритики, страху та осуду своїх зусиль для досягнення поставленої комунікативної мети.

Мета нашого дослідження полягає у визначенні взаємозв’язку між комунікативними навчиками, життєвими установками (налаштуванням на успіх чи страх невдачі), стресостійкістю, впененістю у собі, вмотивованістю дорослої людини та виникненням певних позитивних чи негативних психологічних переживань дорослої людини при її входженні в іншомовне середовище.

Воєнні дії в Україні, спричинені військовою агресією Росії, починаючи з 24 лютого 2022 року, внесли свої корективи в площину нашого наукового дослідження: вибірка дослідження здебільшого складається з тимчасового переміщених осіб за межі України.

Для виконання практичної частини дослідження було обрано 11методик, серед яких авторська анкета-опитувальник та експрес-методики (опитувальники), які заповнювалися онлайн за допомогою Google-форми, котра направлялася респондентам вибірки.

Враховуючи, що тема дослідження безпосередньо пов’язана з процесами соціалізації особистості та її вмінням виконувати комунікативну діяльність в іншомовному середовищі, припускаємо, що складнощі та негативні переживання при входженні в іншомовне середовище можуть виникати через певні внутрішні установки, стани та ситуативні сприйняття людини людиною, котрі можуть бути пов’язані як з її природними властивостями, певним (негативним) життєвим досвідом, низькою самооцінкою чи тривожністю, страхом критики чи невпевненістю, нерішучістю та пасивністю. І навпаки, стресова ситуація, котра виникає в процесі входження та контакту особистості з будь-яким середовищем, може викликати в неї зацікавленість і мобілізацію всіх зусиль для досягнення кінцевого результату та отримання позитивних емоцій від успішної реалізації мовної діяльності. Особливо, якщо людина підходить до цього вмотивовано, творчо, організовано, без зайвої самокритики, страху та осуду своїх зусиль для досягнення поставленої комунікативної мети.

Таким чином, основним завданням даного емпіричного дослідження був збір відповідних даних та аналіз вміння особистості спілкуватися, йти на контакт з оточенням, реагувати на різні види повідомлень, виявлення рівнів стресостійкості, прагнення до саморозвитку, рішучості, задоволення результатами своєї діяльності, а також конфліктності, тривожності, агресивності, самооцінки. Припускаємо, що надмірні негативні установки чи переживання можуть викликати так званий синдром самозванця, який також може виникати в комунікативних ситуаціях в іншомовному середовищі.

Отже, на І етапі діагностично-дослідницького дослідження вибірці було запропопоновано пройти опитування за наступними методиками:

1.  Авторська анкета-опитувальник

2. Методика «Індикатор копінг-стратегій»

3. Чи вмієте ви викладати свої думки?

4.  Чи приємно з вами спілкуватися?

5. Тест-опитувальник «Мотивація успіху та страх невдачі» (МУН)

6. Методика на вираженість синдрому самозванця П.Р.Кленс

7. Методика експрес-діагностики особистісної схильності до зниженого настрою (дистимії)

8. Експрес-діагностика некерованої емоційної збудливості (імпульсивності)

9. Методика діагностики перешкод у встановленні емоційних контактів

10. Методика експрес-діагностики стану стресу К.Шрайнера (ступінь самоконтролю та емоційної лабільності в стресових умовах)

## 2.2. Результати емпіричного дослідження

**Методика №1**

**Авторська анкета**

Авторська методика проводилася з метою отримання від вибірки інформації про вік, стать, наявність вищої освіти, а також певних даних про дитинство, відчуття та емоції під час спілкування іноземною мовою, самосприйняття щодо цілеспрямованості, готовності до ризику, наявності творчих здібностей (див. Додаток 1).

Всього вибірка складається з 51 особи віком від 18 до 57 років, серед котрих 42 особи (82%) жіночої та 9 осіб (18%) чоловічої статі (див. рис.2.1).

*Рисунок 2.1. Розподіл вибірки за статтю*

За віком вибірка досліджуваних осіб розподілена наступним чином (див.рисунок 2.2): найбільша кількість респондентів коливається за віком в межах 46-50, 33-40 та 23-24 років.



*Рисунок 2.2. Розподіл вибірки за віком*

Серед респондентів 42 особи мають вищу освіту (1 з котрих – в процесі отримання другої вищої освіти), 4 особи мають дві вищі освіти та 5 осіб мають середню освіту (в то самий час 3 з них знаходяться в процесі отримання вищої освіти). Це може свідчити про досить високий рівень мотивації та готовності до научіння і самовдосконалення вибірки.

На запитання про наявність в родині молодших чи старших братів і сестер, негативну відповідь дали 8 осіб з вибірки. У 15 осіб були старші брати або сестри і в 28 осіб були молодші брати або сестри (серед них є 4 особи, в котрих були і молодші, і старші брати/сестри). Можемо припустити, що в родинах, де було декілька дітей, комунікативні навички в людині можуть бути краще розвинені.

На запитання, чи легко давалося вивчення англійської в школі, 22 особи (43%) відповіли, що давалося важко (див.рис.2.3). Серед причин називали такі відповіді, як: «Немає здібностей до вивчення мов», «досить складно, бо вчителька обрала собі улюбленців», «не будо мотіваціїї її вчити», «вивчали як "мертву" мову тільки для оцінки в атестаті, а не для використання на практиці». 24 особи (47%) відповіли стверджувально, коментуючи: «просто було цікаво і саме це виходило добре», «легко давалась, бо подобалось вчити нове». 5 респондентів (10%) відповіли «так собі, 50/50», пояснюючи, що «Легко, але не практично, бо не було цілей для її вивчення. Вивчив щось і зразу забув», «Не сказала б, що дуже легко, але і не складно. Мені було цікаво, і я розуміла, що іноземна мова точно згодиться в майбутньому (на відміну від якоїсь алгебри/геометрії)».

**1 – важко, 2 – легко, 3 – так собі**

*Рисунок 2.3. Розподіл вибірки щодо легкості вивчення іноземної мови в школі.*

Отже, очевидно, що на ефективність вивчення мови впливають не лише здібності, але й загальна вмотивованість, особа вчителя та організація навчального процесу.

Щодо відповіді на *запитання про почуття, коли вас розуміють іноземною мовою*, майже одностайно називалися такі позитивні емоції, як радість, дуже приємно, полегшення, задоволення, гордість за себе, віра в свої сили, відчуття простору. Проте декілька респондентів відповіли, що їм байдуже або відчуття «нейтральні, оскільки викладання іноземних мов – моя робота та є нормальним, щоб студенти розуміли мене іноземною мовою. Якщо говорити про іноземців, то більше приносить задоволення, коли я розумію ВСЕ, що вони кажуть.»

На запитання *про відчуття в разі, коли вас не розуміють*, майже всі відповіді містили такі негативні емоції як сум, безпорадність, сумнів, розгубленість, розпач, злість на себе, занепокоєння, пригніченість, знервованість, роздратування, «щось зі мною не так», «Відчуття, що мене вважають нерозумною чи мало освіченою. Це вкрай неприємно.», проте й обнадійливі «спортивний інтерес», «Інколи опускались руки, але я маю іти далі», «Не хвилююсь, намагаюсь знайти можливість донести інформацію», «Це нормально, пробую висловити свою думку іншими словами, не здаюсь», «Бажання вивчити мову так, щоб зрозуміли.»

Очевидно, що досягнення комунікативної мети здебільшого приносить задоволення, як і в результаті досягнення будь-якої мети, а відсутність позитивного результату – занепокоєння, невпевненість в своїх силах і фрустрацію. Проте в кожному окремому випадку реакція на зовнішні обставини буде відрізнятися як ситуативністю, так і схильністю людини до тих чи інших поведінкових стратегій.

**Методика №2**

**Методика «Індикатор копінг-стратегій»**  
(Coping Strategy Indicator, CSI, Д. Амирхан, 1990, в адаптації Н.Сироти,  
1994, В. Ялтонського, 1995)  
*Опис методики.*

Це єдина копінгова методика, створена виключно емпіричним шляхом, і вважається одним з найбільш вдалих інструментів для дослідження базових стратегій поведінки людини. Перелік тверджень методики сформовано з використанням анкети, де досліджувані зазначали, які засоби вони використовують для того, щоб упоратися зі стресовими стресовими ситуаціями. На основі факторного аналізу було визначено 33 найпоширеніші індикатори, які увійшли до трьох основних копінг-стратегій (по 11 пунктів у кожній): вирішення проблем, пошук соціальної підтримки та уникнення (див. Додаток 2).

*Обробка результатів*

Відповіді досліджуваного зіставляються з ключем (див.табл.2.1). Для отримання загального балу за відповідною стратегією підраховується сума балів за всіма 11 пунктами, що відносяться до цієї стратегії.

Мінімальна оцінка за кожною шкалою – 11 балів, максимальна – 33 бали.

*Таблиця 2.1*

**Ключ до методики №2**

|  |  |
| --- | --- |
| Шкала «вирішення проблем» | Пункти: 2, 3, 8, 9, 11, 15, 16, 17, 20, 29, 33 |
| Шкала «пошук соціальної підтримки» | Пункти: 1, 5, 7, 12, 14, 19, 23, 24, 25, 31, 32 |
| Шкала «уникнення проблем» | Пункти: 4, 6, 10, 13, 18, 21, 22, 26, 27, 28, 30 |

*Інтерпретація результатів*

Згідно з отриманими результатами (див. табл.2.2) більше половини респондентів (66,7%) мають середній рівень застосування поведінкової стратегії вирішення проблем, та середній бал застосування цієї стратегії у вибірці складає 24,7, що також відповідає середньому рівню.

Також у більшості (62,7%) отримано середній показник за шкалою стратегії пошуку соціальної підтримки, а в середньому бал за цим показником складає 21,6, що так само, як і в попередній стратегії, відноситься до середнього рівня.

Щодо стратегії уникнення проблем більшість осіб у вибірці (62,7%) мають низький рівень її застосування, та середній бал за цим показником серед респондентів складає 18,3, що за шкалою відповідає низькому рівню застосування копінг-стратегії уникнення проблем.

*Таблиця 2.2.*

**Норми для оцінки результатів та кількість осіб контрольної вибірки**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Рівень | Вирішення проблем | | Пошук соціальної підтримки | | Уникнення проблем | |
| Норма | *Кількість* | Норма | *Кількість* | Норма | *Кількість* | |
| Дуже низький | <16 | *2 (3,9%)* | <13 | *3 (5,9%)* | <15 | *14 (27,5%)* | |
| Низький | 17-21 | *10 (19,6%)* | 14-18 | *13 (25,5%)* | 16-23 | *32 (62,7%)* | |
| Середній | 22-30 | *34 (66,7%)* | 19-28 | *32 (62,7%)* | 24-27 | *0* | |
| Високий | >31 | *5 (9,8%)* | >29 | *3 (5,9%)* | >27 | *5 (9,8%)* | |
| ***Середній бал вибірки*** |  | ***24,7*** |  | ***21,6*** |  | ***18,3*** | |

В цілому, отримані результати свідчать про достатньо високий рівень ефективного пошуку вирішення проблем та бажання, за необхідності, не уникати їх і звертатися по допомогу до інших для досягнення результату своєї діяльності.

**Методика № 3**

**Чи вмієте ви викладати свої думки?**

Мета наступної застосованої експрес-методики – виявити вміння людини викладати свої думки у доступній та зрозумілій формі.

Вибірці було запропоновано дати відповіді на 16 запитань, на які слід було відповсти «так» або «ні» (див. Додаток 3).

В результаті обробки даних вибірки, як показано в таблиці 2.3, отримали відмінний результат щодо вміння викладати свої думки 59% осіб, середній – 33% та поганий результат 8%. Середній бал у вибірці складає 12,5, що також відповідає відмінному результату.

*Таблиця 2.3*

**Норми для оцінки результатів вміння викладати свої думки та розподіл за кількістю осіб контрольної вибірки**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Відмінний результат | Середній результат | Поганий результат |
| Кількість осіб | 30 (59%) | 17 (33%) | 4 (8%) |
|  |  |  |  |
| *Середній бал у вибірці* | | | *12,5* |

Що цікаво, респонденти, котрі мають найнижчий бал за цією шкалою, а саме респонденти 8, 34, 35 і 36, дали позитивну відповідь на запитання авторського опитувальника «Вас часто критикували, якщо у вас щось не виходило?».

**Методика №4**

**Чи приємно з вами спілкуватися?**

Мета наступної застосованої експрес-методики – продіагностувати ступінь товаристкості людини та наскільки вона є приємним співбесідником.

Вибірці було запропоновано дати відповіді на 11 запитань, на які слід було відповсти «так» або «ні» (див. Додаток 4).

*Отримані результати*

Як показано в таблиці 2.4, жоден з респондентів вибірки не набрав необхідної кількості балів для відмінного показника. Проте велика кількість осіб (90,2%) мають середній результат, що свідчить про те, що вибірка здебільшого складається з приємних співрозмовників, котрі майже завжди готові уважно слухати інших та справляти на інших гарне враження під час спілкування. Середній бал у вибірці – 5,11, котрий також знаходиться в межах середніх показників за цим експрес-опитуванням.

*Таблиця 2.4.*

**Норми для оцінки рівня товариськості та розподіл вибірки за кількістю осіб**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Відмінний результат (>9) | Середній результат (4-8) | Низький результат (1-3) |
| Кількість осіб | 0 (0%) | 46 (90,2%) | 5 (9,8%) |
|  |  |  |  |
| *Середній бал вибірки* | | | *5,11* |

Щодо найнижчого балу за цим показником, особи, котрі його отримали, а саме респонденти 22, 25, 29 і 50, відповіли, що мали проблеми з вивченням іноземної мови у шкільні роки, зокрема респондент 50 зазначив, що «так, давалось спочатку важко, через нерозуміння, навіщо вона мені».

Вже в котре в нашому дослідженні згадується питання наявності чи відсутності мотивації до вивчення іноземної мови в минулому. Застосування наступної методики дозволило нам проаналізувати ступінь мотивації вибірки на успіх для досягнення результатів та наявність страху невдачі та тривожності.

**Методика №5**

|  |
| --- |
|  |
|  |

**«Мотивація успіху та страх невдачі» (МУН) опитувальник А.А. Реана [26; 138].**

Вибірці було запропоновано дати відповіді «так» або «ні» на 20 запитань (див. Додаток 5).

*Отримані результати*

В наведеній нижче Таблиці 2.5 бачимо, що 65% вибірки вмотивовано на успіх, та лише 2% на страх невдачі. Не чітко виражений мотиваційний полюс мають 33% респондентів. Проте середнє значення вибірки 13,7 свідчить про наближення до позитивної мотивації успіху, цілеспрямованість, активність та відповідальність.

*Таблиця 2.5.*

**Норми для оцінки результатів розрахунку мотивації на успіх та страху невдачі та розподіл за кількістю осіб контрольної вибірки**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Надія на успіх (14-20) | Не чітко виражений результат (8-13) | Страх невдачі (1-7) |
| Кількість осіб | 33 (65%) | 17 (33%) | 1 (2%) |
|  |  |  |  |
| *Середній бал у вибірці* | | | *13,7* |

**Методика № 6**

**Методика на вираженість синдрому самозванця (П.Р.Кленс) [15]**

В 1978 р. під час психотерапевтичної роботи клінічні психологині Кленс та Імс помітили певні закономірності в поведінці понад 150 доволі успішних у навчанні студенток і за результатами своїх досліджень ввели поняття «синдром самозванця» [34]. Психологині з’ясували, що ці студентки були схильні до асоціювання своїх успіхів у навчанні з удачею або випадковим збігом обставин, а не зі своїми власними здібностями. Окрім того, студентки визнавали, що потерпають від страху, що насправді їхній рівень знань геть не відповідає отриманим результатам.

Отже, згідно з визначенням П. Кленс, синдром самозванця – це певне психологічне явище і особистісна характеристика людини, не здатної співвідносити свій успіх зі своїми здібностями. З часом погляди на те, чи цей феномен є особистісною рисою чи ні, дещо змінювалися, проте його визначення залишилося саме в тому вигляді, в якому було запропоновано П. Кленс.

П. Кленс запропонувала так званий цикл самозванця [33], який узагальнено виглядає наступним чином:

1. Перед людиною постає необхідність виконати якесь важливе завдання, в результаті чого в неї зростає рівень тривоги, оскільки вона приписує йому велике значення.

2. Саме завдяки перевищеній важливості завдання, людина обирає один з можливих варіантів подальших дій – або докладаючи надмірно багато зусиль, що перевищують реально необхідні для виконання цього завдання дії, та завдання зрештою виконується, або ж людина може вдатися до прокрастинації.

3. На той момент, коли завдання є виконаним, може виникнути певне полегшення, проте на цьому етапі успіх чи досягнення результату нівелюється та приписується щасливому випадку або занадто значній кількості докладених зусиль, тобто власний успіх людиною не інтерналізується (а це зі свого боку свідчить про те, що виконавець дій не може впоратися із завданням за допомогою адекватних методів).

4. Ці всі дії та сприйняття ситуації супроводжуються надмірним страхом людини через те, що її власна некомпетентність буде викритою, а також що їй дадуть нове складне завдання, враховуючи попередній успіх. Саме страх потерпіти невдачу не дозволяє використовувати тривогу в якості засобу мотивації, а також нівелює задоволення від виконання складного завдання. Таким чином, цикл замикається [33].

Також цей цикл може запустити в так званих самозванців явище самосаботажу, котрий викликає страх невдачі.

Якщо раніше даний синдром пов’язували з певними особистісними характеристиками, то сучасні погляди тяжіють більшою мірою до вивчення впливу зовнішніх чинників на його формування. У сучасних дослідженнях фокус зміщений на те, що вплив зовнішнього середовища, в якому опинилася людина, відіграє важливу роль, у тому як вона сприймає та оцінює себе в контексті культурних очікувань, ставлення оточення та взаємин з іншими людьми.

Таким чином, було вирішено дослідити та проаналізувати в нашій роботі, наскільки цей синдром проявлений у вибірки, з урахуванням того, що більшість респондентів були вимушено переселені за межі України та зіштовхнулися з необхідністю повсякденної взаємодії з іншомовним середовищем. А цей факт, в свою чергу, може стимулювати загострення і прояв цього синдрому в людей занадто чутливих, невпевнених у своїх силах, самокритичних, вибагливих до себе.

Вибірці було запропоновано дати відповіді від 1 до 4 балів, що означають: 1 - "ніколи"; 2 - "дуже рідко"; 3 - "іноді"; 4 - "часто"; 5 - "завжди". Опитувальник містить 20 запитань (див. Додаток 6).

*Ключ до опитувальника*

Підсумовується кількість балів за відповіді на всі запитання тесту:

- 40 балів і менше – ви практично не схильні до комплексу самозванця (КС);

- від 41 до 60 балів означають помірний ступінь КС;

- результат від 61 до 80 балів говорить про те, що ви часто відчуваєте почуття, властиві самозванцю;

- сума балів понад 80 свідчить про часту та сильну дію КС на вашу поведінку.

Взагалі, чим більше балів ви набрали, тим частіше і сильніше КС втручається у ваше життя. Проте, набравши багато балів, не впадайте у відчай — ви не самотні. Комплекс самозванця властивий багатьом процвітаючим людям.

Важливо пам'ятати, що сильний вплив КС не означає психічної патології. Йому не притаманні тенденції до самоушкодження та саморуйнування. Комплекс означає неадекватну оцінку індивідом своїх здібностей, а також невміння порадіти своїм успіхам та досягненням. Ще він може викликати зайву кількість хвилювань та сумнівів у житті людини. У результаті КС люди часто обмежують себе у задумах і займають нижче становище, ніж дозволяють його здібності.

Жертви КС, як правило, втомлюються від нескінченних сумнівів та переживань і хочуть реально оцінювати свої здібності та досягнення. Особливо вони хочуть навчитися радіти успіху та життю взагалі.

Як показано в наведеній нижче таблиці 2.6, ступінь наявності синдрому чи комплексу самозванця у вибірці розподілилася наступним чином: майже відсутній у 9,8%, помірний ступінь у майже 57%, часто виникає у 23,5% та під його сильним впливом знаходиться 9,8%. В той самий час, середній бал у вибірці – 57, що свідчить про помірний ступінь, а саме про схильність до надлишкової самокритики та інколи нездатності порадіти своїм власним досягненням і успіхам.

*Таблиця 2.6.*

**Норми для оцінки наявності синдрому самозванця та розподіл за кількістю осіб контрольної вибірки**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Майже відсутній  (менше 40) | Помірний ступінь  (41-60) | Часто виникає  (61-80) | Сильна дія синдрому  (понад 80) |
| Кількість осіб | 5 (9,8%) | 29 (56,9%) | 12 (23,5%) | 5 (9,8%) |
|  | | | | |
|  | *Середній бал у вибірці* | | | *57* |

**Методика № 7**

**Методика експрес-діагностики особистісної схильності до зниженого настрою (дистимії)**

Вибірці було запропоновано дати відповіді «так» або «ні» на 12 стверджень (див. Додаток 7).

*Обробка та інтерпретація результатів*

Підраховується кількість стверджувальних відповідей (кожна стверджувальна відповідь оцінюється в 1 бал, негативні відповіді не враховуються).

10-12 балів – дистимія, постійно знижений настрій, що визначає стиль всього життя;

5-9 балів – помітна тенденція до зниженого настрою;

4 бали і менше – тенденція до зниженого настрою відсутня.

За результатом проведеного експрес-опитування, середній бал вибірки складає 4,3 (див. табл. 2.7), що знаходиться на межі між відсутністю тенденції до зниженого настрою та її наявністю. А в більшої половини вибірки (61%) спостерігається відсутність такої тенденції.

*Таблиця 2.7*

**Норми для оцінки схильності до дистимії та розподіл за кількістю осіб контрольної вибірки**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Дистимія  (10-12 балів) | Помітна тенденція до зниженого настрою (5-9) | Відсутня тенденція до зниженого настрою (0-4) |
| Кількість осіб | 2 (4%) | 18 (35%) | 31 (61%) |
|  |  |  |  |
| *Середній бал у вибірці* | | | *4,3* |

**Методика № 8**

**Методика експрес-діагностики некерованої емоційної збудливості**

Вибірці було запропоновано дати відповіді «так» або «ні» на 12 стверджень (див. Додаток 8).

*Обробка та інтерпретація результатів*

Підраховується кількість стверджувальних відповідей (кожна стверджувальна відповідь оцінюється в 1 бал, негативні відповіді не враховуються).

10-12 балів – свідчать про високий рівень імпульсивності, некерованої емоційної збудливості, що призводить до проблем у ділових та особистих відносинах.

5-9 балів – свідчать про наявність ознак імпульсивності.

4 бали і менше – відсутність імпульсивності

За результатом проведеного експрес-опитування, середній бал вибірки щодо показника збудливості та наявності імпульсивності складає 4,7 (див. таблицю 2.8), що знаходиться на межі між відсутністю імпульсивності та її наявністю. А в більшої половини вибірки (51%) спостерігається відсутність некерованої емоційної збудливості.

*Таблиця 2.8*

**Норми для оцінки рівня імпульсивності та розподіл контрольної вибірки за кількістю осіб**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Високий рівень  (10-12 балів) | Наявність ознак імпульсивності (5-9) | Відсутність імпульсивності (0-4) |
| Кількість осіб | 3 (5,9%) | 22 (43,1%) | 26 (51%) |
|  |  |  |  |
| *Середній бал у вибірці* | | | *4,7* |

**Методика № 9**

**Методика діагностики перешкод у встановленні емоційних контактів**

*Обробка та інтерпретація результатів*

Під «перешкодами» у встановленні емоційних контактів мається на увазі невміння керувати емоціями, дозувати їх, неадекватний прояв емоцій, негнучкість, нерозвиненість, невиразність емоцій, домінування негативних емоцій, небажання зближуватись з іншими людьми на емоційній основі. Результати діагностики (див. Додаток 9) обробляються за наступним ключем (таблиця 2.9.):

*Таблиця 2.9.*

**Ключ до діагностики перешкод у встановленні емоційних контактів**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Перешкоди, що виникають у встановленні емоційних контактів | № ствердження | |
| Відповідь «так» | Відповідь «ні» |
| 1. Невміння управляти емоціями, дозувати їх | 1, 11, 16 | 6, 21 |
| 2. Неадекватний прояв емоцій | 2, 7, 12, 17, 22 |  |
| 3. Негнучкість, недостатній розвиток, невиразність емоцій | 3,8, 13, 18 | 23 |
| 4. Домінування негативних емоцій | 4, 9, 14, 19, 24 |  |
| 5. Небажання зближуватися з іншими людьми на емоційній основі | 5, 10, 15, 20, 25 |  |

Кожен збіг відповіді з ключем оцінюється як 1 бал. Результати дозволяють подивитися як конкретні проблеми у встановленні емоційних контактів, так і загальний рівень соціальної адаптації, успішності у встановленні соціальних контактів. Для загального висновку підраховується сума всіх набраних балів (максимальна кількість балів за методикою – 25). Чим більше балів, тим очевидніша наявність емоційних проблем у повсякденному спілкуванні.

Якщо набрана кількість балів:

Від 0 до 5 – емоції зазвичай не заважають спілкуватися з партнерами.

Від 6 до 8 – в людини є деякі емоційні проблеми в повсякденному спілкуванні.

Від 9 до 12 – це свідчить про те, що повсякденні емоції в певній мірі ускладнюють взаємодію респондента з партнерами.

Від 13 і більше – очевидно емоції заважають встановлювати контакти з людьми, а також вірогідно, що досліджуваний міє схильність до якихось дезорганізуючих реакцій або станів.

Занадто мала сума балів (0-2) може, зокрема, бути свідченням того, що респондент був нещирим у своїх відповідях чи погано себе бачить з боку.

Значимість конкретних «перешкод», які чітко виникають у випробуваного – це пункти, якими набрано 3 і більше балів. На ці проблеми слід звернути увагу та зайнятися їх усуненням.

Як ми бачимо, за результатами проведеного опитування за даною методикою (див.табл.2.10), середній показники вибірки свідчать про низький рівень перешкод у встановленні емоційних контактів під час спілкування за всіма показниками.

*Таблиця 2.10*

**Результати діагностики перешкод у встановленні емоційних контактів**

|  |  |
| --- | --- |
| «Перешкоди» у встановленні емоційних контактів | Середній показник вибірки |
| 1. Невміння управляти емоціями, дозувати їх | 2,11 |
| 2. Неадекватний прояв емоцій | 2,3 |
| 3. Негнучкість, недостатній розвиток, невиразність емоцій | 2,3 |
| 4. Домінування негативних емоцій | 1,8 |
| 5. Небажання зближуватися з іншими людьми на емоційній основі | 2 |

**Методика №10**

**Методика експрес-діагностики стану стресу**

Методика експрес-діагностики стану стресу К. Шрайнера (ДСС, 1993) дозволяє виявити особливості переживання стресу: ступінь самоконтролю та емоційної лабільності у стресових умовах.

Методика призначена для людей старше 18 років без обмежень за освітніми, соціальними та професійними ознаками. Значних даних щодо процедури створення та стандартизації методики не виявлено.

Опитувальник складається з дев’яти стверджень (див. Додаток 10), на котрі респондент відповідає «так» чи «ні». Методика є достатньо простою в обробці та інтерпретації: підраховується кількість позитивних відповідей та визначається рівень саморегуляції випробуваного у стресових ситуаціях.

Опитувальник можна використовувати як у самодіагностиці, так і в роботі практичного психолога.

*Отримані результати*

За результатами проведеного експрес-опитування, середній бал рівня регуляції у стані стреса вибірки складає 3,8 (див. таблицю 2.11), що свідчить про високий рівень регуляції вибірки. Загалом у більшої половини вибірки (66,7%) спостерігається високий рівень регуляції у стресових ситуаціях та помірний рівень у 33,3%. Слабкого рівня у вибірці не виявлено, що свідчить про вміння респондентів контролювати себе та добре розвинені навички саморегуляції у стані стресу.

*Таблиця 2.11.*

**Норми для оцінки рівня регуляції у стані стреса та розподіл контрольної вибірки за кількістю осіб**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Високий рівень  (0-4 бали) | Помірний рівень (5-7) | Слабкий рівень (8-9) |
| Кількість осіб | 34 (66,7%) | 17 (33,3%) | 0 (0%) |
|  |  |  |  |
| *Середній бал у вибірці* | | | *3,8* |

## 2.3. Методичні рекомендації щодо подолання психологічних бар’єрів та підвищення адаптаційних та комунікативних здібностей

Після проведеного дослідження та аналізу отриманих результатів, можна виділити наступні групи рекомендацій для полегшення негативних та тривожних переживань людини при її входженні в іншомовне середовище.

По-перше, необхідне ослаблення стресового впливу та управління ним:

* формування впевненості у власних силах, здібностях, ресурсах, готовності до подолання складних життєвих ситуацій;
* оволодіння конструктивними моделями поведінки, навчання технікам психічної саморегуляції, методами психологічного розвантаження, релаксації;
* постійна конструктивна переоцінка своїх досягнень, себе;
* здоровий спосіб життя, раціональний режим праці та відпочинку;
* чітке визначення нових життєвих, особистих і професійних цілей.

Якщо говорити про рекомендації щодо входження в іншомовне середовище і переживання дорослої людини з цього приводу, можна виділити наступне:

* формування нових навичок та умінь, активний пошук альтернативних засобів перекладу в разі незнання мови;
* самоспостереження за своїми невербальними засобами спілкування, демонстрування доброзичливості і відкритості;
* ставлення до власних помилок як можливості навчитися чомусь новому, як до ресурса особистісного і професійного самовдосконалення;
* розвиток ініціативності та зацікавленості у вивченні іншої культури та демонстрування поваги до неї;
* постійне розширення та укріплення соціальних зв’язків у різних сферах своєї життєдіяльності, підвищення компетентності у спілкуванні;
* особистісне зростання та розвиток своєї психологічної культури.

# ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Входження в іншомовне середовище може викликати в дорослої людини як позитивні, так і негативні відчуття. Оскільки знання іноземної мови може значно впливати на ефективність взаємодії людини з оточенням, ми звернули увагу в дослідженні на такі психологічні особливості людини, як загальна вмотивованість на успіх та отримання позитивного результату, рівень стресостійкості, наявності тих чи інших копінг-стратегій, котрі допомагають чи заважають людині у спілкуванні. Детальні результати емпіричних досліджень і розрахунків представлені другій частині кваліфікаційної роботи.

Також ми проаналізували важливість комунікативних навичок, а саме вміння чітко сформулювати й донести свою думку до співбесідника, вплив доброзичливого настрою до оточення, розглянули важливість вміння слухати, застосовувати як вербальні, так і невербальні засоби спілкування. Ці питання були досить широко висвітлені в теоретичній частині роботи.

Очевидно, що отримані результати у повній мірі не вичерпують усіх аспектів досліджуваної проблеми та відкривають подальший простір для можливостей дослідницької роботи в різних напрямках психології як науки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аблашева Е. А. Психологические барьеры в изучении иностранных языков в подростковом возрасте // Наука и образование ONLINE (Новости науки). – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://student.eeescience.ru/listing/psihologicheskie-barery-v-izuchenii-inostrannyh-yazykov-v-podrostkovom-vozraste/.

2. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 2001

3. Аршава И.Ф. Феномен языковой тревожности как показатель эмоциональной неустойчивости личности // Актуальные проблемы преподавания иностранных языков для профессионального общения. Всеукр. научно-практ. конференция. Днепропетровск, 2013. Т. 2. С. 3-6.

4. Барвенко О.Г. Психологические барьеры в обучении иностранному языку взрослых: Автореф. дисс. канд. психол. наук. Ставрополь, 2004. 20 с.

5. Василюк Ф.Е. Психология переживания: анализ преодоления критических ситуаций / Ф.Е. Василюк [предисл. В.П. Зинченко]. – Москва: Изд-во МГУ, 1984.

6. Виготський Л. С. Мислення і мова. - Вибрані психологічні дослідження. М., Изд-во АПН РРФСР, 1956.

7. Виготський Л. С. Розвиток вищих психічних функцій. М., Изд-во АПН РРФСР, I960, с. 225.

8. Власова О. І. Педагогічна психологія: навчальний посібник. Київ: Либідь, 2005. 400 с.

9. Глазкова И. Я. Исследование проблемы барьеров в отечественной психологии // Вестник Таганрогского Государственного Педагогического Института. – 2012. – № 1с. – С. 137–142. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-problemy-barierov-v-otechestvennoy-psihologii.

10. Головин С. Ю. Словарь практического психолога. – Минск: Харвест, 2007. 976 с.

11. Гура О. І., Гура Т. Є. Психологія управління соціальною організацією: навч. посіб. 2-ге вид., доп. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 212 с.

12. Жинкин Н. І. Психологічні основи розвитку мови. - В сб.: На захист живого слова. Упоряд. В. Я. Коровіна. М., "Просвітництво", 1966.

13. Зимняя И. А. Психология обучения иностранным языкам в школе. – Моосква: Просвещение, 1991. 222 с.

14. Конюхов Н.И. Словарь-справочник по психологии / Н.И. Конюхов. – М., 1996. 224 с.

15. Кланс, Паулина Роуз. Самозванец: Психотерапевт. методики для тех, кто желает избавиться от низкой самооценки, чувства страха и вины: [Пер. с англ.] / Паулина Роуз Кланс. - СПб. : Изд-во Пирожкова, 2001. - 220, [1] с.: ил.; 20 см.; ISBN 5-94322-005-4.

16. Кузнєцов М. А., Фоменко К. І., Кузнецов О. І. Психічні стани студентів у процесі навчально-пізнавальної діяльності: монографія. Харків: ХНПУ, 2015. 338 с.

17. Левитов Н.Д. Фрустрация как один из видов психических состояний / Н.Д.Левитов // Вопросы психологии, 1967. - №6. C. 38-58.

18. Леонтьєв А.А. Основи теорії мовної діяльності. Під ред. А. А. Леонтьєва. М., "Наука", 1974.

19. Леонтьєв А. А. Спілкування як об'єкт психологічного дослідження. - В сб .: Методологічні проблеми соціальної психології. Під ред. Е. В. Шорохової. М., "Наука", 1975.

20. Лурія А. Р. Вищі кіркові функції людини і їх порушення при локальних ураженнях мозку. Вид. 2-е. Вид-во МДУ, 1969.

21. Массанов А.В. Психологічні бар’єри в діяльності людини – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://scienceandeducation.pdpu.edu.ua/doc/2009/4\_2009/5.pdf.

22. Папуча М.В., Кричковська Т.Д. Особистість: розвиток, соціалізація, виховання. – Ніжин: Редакційно-видавничий відділ НДПУ ім. Миколи Гоголя, 2001. – 147 с.

23. Папуча М. В., Наконечна М. М. Теоретичні основи психології особистості: навч. посіб. / М. В. Папуча, М. М. Наконечна. – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2018. – 60 с. (cc/5-6-11).

24. Петровский А. В., Ярошевский М. Г. Психология. Словарь. – 2-е изд. – Москва: Политиздат, 1990. 494 с.

25. Платонов К.К. Краткий психологический словарь системы психологических понятий: учеб. пособие для заведений профтехобразования / К.К. Платонов. –2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Высшая школа, 1984. 174 с.

26. Реан А.А. Психология личности. Социализация, поведение, общение. – СПб.: «прайм-ЕВРОЗНАК», 2004. – 416 с. (с. 138, 146-147)

27. Роджерс К., Фрейберг Д. Свобода учиться. – М.: Смысл, 2002. – 527 с.

28. Сергеева А. В., Чаплыгина О. В. Проблема психологических барьеров при изучении иностранного языка // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2019. – № 6 (июнь). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://e-koncept.ru/2019/192024.

29. Сердюк Л.З. Основні психологічні механізми самовдосконалення та самотворення особистості Самотворення у розвитку особистості: науковометодичний посібник / Л. З. Сердюк, Т. М. Яблонська, О. І. Пенькова., 48 Н. Д. Володарська та ін. / за ред. Л. З. Сердюк. К.: Педагогічна думка, 2015. С. 15-20.

30. Шакуров Р.Х. Барьер как категория и его роль в деятельности // Вопросы психологии. – 2001. – №1. – С. 3-18.

31. Шибутани Т. Социальная психология. – М., 1968.

32. Aida Y. Examination of Horwitz, Horwitz and Cope’s construct of foreign language anxiety: The case of students of Japanese // The Modern Language Journal. Vol. 78. No. 2. 1994, p. 155-168.

33. Clance P. R. The Impostor Phenomenon: When Success Makes You Feel Like A Fake, 1985, Toronto: Bantam Books. pp.20-22.

34. Clance, P., Imes, S. (1978). The imposter phenomenon in high achieving women: Dynamics and therapeutic intervention. Dynamics and therapeutic intervention. Psychotherapy: Theory, Research & Practice, 15 (3).

35. Horwitz E.K., Horwitz M.B., Cope J. Foreign Language Classroom Anxiety. // The Modern Language Journal. Vol. 70. No. 2. 1986, p. 125-132.

36. Humphries R. Language Anxiety in International Students: How can it overcome? // Griffith Working Papers in Pragmatics and Intercultural Communication. Vol. 4. No. 1/2. 2011, p. 65-77.

37. Shams M. Students’ Attitudes, Motivation and Anxiety towards English Language Learning // Journal of Research and Reflections in Education. Vol. 2. No. 2. 2008, p. 121-144.

## ДОДАТКИ

**ДОДАТОК 1**

**Авторська анкета**

***Інструкція:***

Будь-ласка, уважно ознайомтеся із запитаннями. Дайте чесні та, за необхідності, розгорнуті відповіді на всі запитання (окрім імені, якщо ви не хочете розкривати цю інформацію). Анкетування анонімне. Інформація буде зашифрована.

1) Як вас звати? Скільки вам років? Якої ви статі?

2) Яка у вас освіта? (вища, середня, середня професійна, декілька вищих)

3) У вас є (були) брати і сестри? Старші чи молодші?

4) Ви були щасливою дитиною?

5) Вас часто критикували, якщо у вас щось не виходило?

6) Вам довіряли виконання складних справ? Самостійно чи під контролем?

7) Ви вивчали у школі іноземну мову? Вам легко це давалось? Як вважаєте, чому?

8) Чи здатні ви зараз до швидкого самостійного оволодіння новими видами діяльності, наприклад, до самостійного вивчення іноземної мови?

9) Ви маєте досвід самостійного спілкування з іноземцями (без перекладача) їхньою рідною мовою? В своїй або чужій для себе країні?

10) Вам важко дається спілкування іноземною мовою? Як вважаєте, чому?

11) Які відчуття у вас це викликає, коли вас розуміють іноземною мовою?

12) Які відчуття у вас це викликає, коли вас НЕ розуміють іноземною мовою?

13) Що вам допомагає у спілкуванні іноземною мовою, якщо ви не можете підібрати необхідні слова чи вирази, а вам необхідно терміново отримати чи передати якусь інформацію?

14) Чи здатні ви й далі вирішувати важке завдання, якщо перші спроби не дали очікуваного результату?

15) Чи вважаєте ви себе цілеспрямованою людиною?

16) Чи здатні ви до ризику?

17) Ви творча людина?

**ДОДАТОК 2**

**Методика «Індикатор копінг-стратегій»**

***Інструкція.*** На бланку питань представлено кілька можливих шляхів  
подолання проблем, неприємностей. Ознайомившись з твердженнями, Ви  
зможете визначити, які із запропонованих варіантів зазвичай Вами  
використовуються.  
Спробуйте згадати про одну з серйозних проблем, з якою Ви зіткнулися за  
останній рік і яка змусила вас неабияк турбуватися. Опишіть цю проблему в  
кількох словах.

Тепер, читаючи наведені нижче твердження, оберіть один з трьох найбільш  
прийнятних варіантів відповідей для кожного твердження: повністю згоден (3), згоден (2), не згоден (1).

***Текст методики.***  
1. Дозволяю собі поділитися почуттям з другом 3 2 1  
2. Намагаюсь все зробити так, щоб мати можливість найкращим чином  
вирішити проблему 3 2 1  
3. Здійснюю пошук всіх можливих рішень, перш ніж щось зробити 3 2 1  
4. Намагаюся відволіктися від проблеми 3 2 1  
5. Приймаю співчуття і розуміння від когось 3 2 1  
6. Роблю все можливе, щоб не дати оточуючим побачити, що мої справи  
кепські 3 2 1  
7. Обговорюю ситуацію з людьми, так як обговорення допомагає мені  
почувати себе краще 3 2 1  
8. Ставлю для себе ряд цілей, що дозволяють поступово справлятися з  
ситуацією 3 2 1  
9. Дуже ретельно зважую можливості вибору 3 2 1  
10. Мрію, фантазую про кращі часи 3 2 1  
11. Намагаюся різними способами вирішувати проблему, поки не знайду  
найкращий 3 2 1  
12. Довіряю свої страхи родичу або другу 3 2 1  
13. Більше часу, ніж зазвичай, проводжу на самоті 3 2 1  
14. Розповідаю іншим людям про ситуацію, так як тільки її обговорення  
допомагає мені прийти до її вирішення 3 2 1  
15. Думаю про те, що потрібно зробити, щоб виправити становище 3 2 1  
16. Зосереджуюсь повністю на вирішенні проблеми 3 2 1  
17. Обмірковую про себе план дій 3 2 1  
18. Дивлюся телевізор довше, ніж зазвичай 3 2 1  
19. Іду до когось (друга або фахівця), щоб він допоміг мені відчувати себе  
краще 3 2 1  
20. Борюся за те, що мені потрібно в цій ситуації 3 2 1  
21. Уникаю спілкування з людьми 3 2 1  
22. Переключаюсь на хобі чи займаюся спортом, щоб уникнути проблему 3  
2 1.  
23. Іду до друга за порадою – як виправити ситуацію 3 2 1  
24. Іду до друга, щоб він допоміг мені краще відчути проблему 3 2 1  
25. Приймаю співчуття, взаєморозуміння друзів 3 2 1  
26. Сплю більше звичайного 3 2 1  
27. Фантазую про те, що все могло б бути інакше 3 2 1  
28. Уявляю себе героєм книги або кіно 3 2 1  
29. Намагаюся вирішити проблему 3 2 1  
30. Хочу, щоб люди залишили мене на самоті 3 2 1  
31. Приймаю допомогу від друзів або родичів 3 2 1  
32. Шукаю заспокоєння у тих, хто знає мене краще 3 2 1  
33. Намагаюся ретельно планувати свої дії, а не діяти імпульсивно під  
впливом зовнішнього спонукання 3 2 1

***Роз’яснення для обробки результатів***

*Індикатор копінг-стратегій* можна вважати одним з найбільш вдалих  
інструментів дослідження базисних стратегій поведінки людини. Ідея цього  
опитувальника полягає в тому, що всі поведінкові стратегії, які формуються у людини в процесі життя, можна поділити на три великі групи:  
*Стратегія вирішення проблем* – активна поведінкова стратегія, при якій людина намагається використовувати всі наявні у неї особистісні ресурси для  
пошуку можливих способів ефективного вирішення проблеми.  
*Стратегія пошуку соціальної підтримки* – активна поведінкова стратегія, при якій людина для ефективного вирішення проблеми звертається за допомогою і підтримкою до оточуючих: сім'ї, друзів, значущих інших.  
*Стратегія уникнення* – поведінкова стратегія, при якій людина намагається уникнути контакту з навколишньою дійсністю, піти від вирішення проблем. Людина може використовувати пасивні способи уникнення, наприклад, втечу у хворобу або вживання алкоголю, наркотиків, може зовсім «піти від вирішення проблем», використавши активний спосіб уникнення – суїцид.

Стратегія уникнення – одна з провідних поведінкових стратегій при формуванні дезадаптивної поведінки. Вона спрямована на подолання або зниження дистресу людиною, яка знаходиться на більш низькому рівні розвитку.

Використання цієї стратегії зумовлено недостатністю розвитку особистісно середовищних копінг-ресурсів і навичок активного вирішення проблем. Однак вона може носити адекватний або неадекватний характер залежно від конкретної стресової ситуації, віку і стану ресурсної системи особистості.  
 Найбільш ефективним є використання всіх трьох поведінкових стратегій, в залежності від ситуації. У деяких випадках людина може самостійно впоратися із труднощами, в інших – їй потрібна підтримка оточуючих, а ще вона просто може уникнути зіткнення з проблемною ситуацією, заздалегідь подумавши про її негативні наслідки.

**ДОДАТОК 3**

**Чи вмієте ви викладати свої думки?**

***Інструкція:*** На кожне з наведених питань слід відповісти «так» або «ні».

1. Чи піклуєтеся ви про те, щоб бути зрозумілим?

2. Підбираєте ви слова, що відповідають віку, освіти, інтелекту і загальній культурі співрозмовника?

3. Обмірковуєте ви форму викладу думки, перш ніж висловитися?

4. Ваші розпорядження досить короткі?

5. Якщо співрозмовник не ставить вам питань після того, як ви висловилися, вважаєте ви, що він вас зрозумів?

6. Чи достатньо ясно і точно ви висловлюєтеся?

7. Чи стежите ви за логічністю ваших думок і висловлювань?

8. З'ясовуєте ви, що було не ясно в ваших висловлюваннях? Спонукаєте чи задавати питання?

9. Ставите ви питання співрозмовникам, щоб зрозуміти їх думки і настрій?

10. Чи відрізняєте ви факти від думок?

11. Чи намагаєтеся ви спростувати думки співрозмовника?

12. Чи намагаєтеся ви, щоб співрозмовники завжди погоджувалися з вами?

13. Чи використовуєте ви професійні терміни, далеко не всім зрозумілі?

14. Чи говорите ви ввічливо і доброзичливо?

15. Чи стежите ви за враженням, яке справляють ваші слова?

16. Чи робите ви паузи для обмірковування?

*Обробка результатів*

По 1 балу нараховується за відповідь «ні» на 5, 11, 12, 13 питання і по 1 балу за відповідь «так» на всі інші.

*Сума балів означає:*

від 12 до 16 балів – відмінний результат;

від 10 до 11 балів – середній результат;

менше 9 балів – поганий результат.

**ДОДАТОК 4**

**Чи приємно з вами спілкуватися?**

**Інструкція:** Дайте відповідь, будь ласка, «так» або «ні» на наступні питання.

1. Ви більше любите слухати, ніж говорити?

2. Ви завжди можете знайти тему для розмови навіть з незнайомою людиною?

3. Ви завжди уважно слухаєте співрозмовника?

4. Чи любите ви давати поради?

5. Якщо тема розмови вам нецікава, чи станете ви показувати це співрозмовникові?

6. Дратуєтеся, коли вас не слухають?

7. У вас є власна думка з будь-якого питання?

8. Якщо тема розмови вам не знайома, чи станете її розвивати?

9. Ви любите бути в центрі уваги?

10. Чи є хоча б три предмети, за якими ви володієте достатніми знаннями?

11. Ви хороший оратор?

*Обробка результатів*

За кожну відповідь «так» на запитання 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11 нараховується по 1 балу і підраховується сума балів.

Від 1 до 3 балів – важко сказати: чи то ви мовчун, з якого не витягнеш ні слова, то чи дуже товариські. Однак спілкуватися з вами не завжди просто, а часом навіть важко. Слід над цим задуматися.

Від 4 до 8 балів – Ви, може бути, і не дуже товариська людина, але майже завжди уважний і приємний співрозмовник. Ви можете бути і вельми розсіяним, коли не в дусі, але не вимагаєте від оточуючих в такі хвилини особливої уваги до вашої персони.

Від 9 балів – Ви, напевно, одні з найприємніших в спілкуванні людей. Навряд чи друзі можуть без вас обійтися. Це прекрасно. Виникає тільки одне питання: чи не доводиться вам багато грати, як на сцені?

**ДОДАТОК 5**

**«Мотивація успіху та страх невдачі» (МУН) опитувальник А.А. Реана**

*Інструкція:* відповідаючи на наведені нижче питання, необхідно вибрати відповідь «так» або «ні». Якщо Ви вагаєтесь з відповіддю, то згадайте, що «так» поєднує як явне «так», так і «швидше так, ніж ні». Те саме стосується і відповіді «ні»: він поєднує явне «ні» і «швидше ні, ніж так».

Відповідати на запитання слід швидко, не замислюючись надовго. Відповідь, яка перша спадає на думку, як правило, і є найбільш точною.

*Текст опитувальника*

1. Включаючись у роботу, зазвичай оптимістично сподіваюся на успіх.
2. У діяльності я зазвичай активний.
3. Схильний до прояву ініціативності.
4. При виконанні відповідальних завдань намагаюся, наскільки можна, знайти причини відмовитися від них.
5. Часто вибираю крайнощі: або занадто легкі завдання, або нереалістично високі труднощі.
6. При зустрічі з перешкодами зазвичай не відступаю, а шукаю способи їх подолання.
7. При чергуванні успіхів та невдач схильний до переоцінки своїх успіхів.
8. Продуктивність діяльності переважно залежить від моєї власної цілеспрямованості, а не від зовнішнього контролю.
9. Під час виконання досить важких завдань, за умов обмеження часу, результативність моєї діяльності погіршується.
10. Схильний виявляти наполегливість у досягненні мети.
11. Схильний планувати своє майбутнє на досить віддалену перспективу.
12. Якщо я ризикую, то скоріше з розумом, а не безшабашно.
13. Я зазвичай не дуже наполегливий у досягненні мети, особливо якщо немає зовнішнього контролю.
14. Вважаю за краще ставити перед собою середні за труднощами або злегка завищені, але досяжні цілі, ніж нереально високі.
15. У разі невдачі при виконанні будь-якого завдання, його привабливість, як правило, знижується.
16. При чергуванні успіхів та невдач схильний до переоцінки своїх невдач.
17. Вважаю за краще планувати своє майбутнє лише на найближчий час.
18. При роботі в умовах обмеження часу результативність моєї діяльності зазвичай покращується, навіть якщо завдання є досить важким.
19. У разі невдачі при виконанні чогось я від поставленої мети, як правило, не відмовляюся.
20. Якщо завдання вибрав собі сам, то у разі невдачі його привабливість ще більше зростає.

*Ключ до опитувальника*

Відповідь «ТАК»: 1, 2, 3, 6, 8, 10, 11, 12, 14, 16, 18, 19, 20.

Відповідь «НІ»: 4, 5, 7, 9, 13, 15, 17.

*Обробка результатів та критерії оцінки*

За кожен збіг відповіді з ключем досліджуваному зараховувася 1 бал. А потім підраховувалася загальна кількість набраних балів.

Якщо кількість набраних балів від 1 до 7, то діагностується мотивація на невдачу (страх невдачі).

Якщо кількість набраних балів від 14 до 20, діагностується мотивація на успіх (надія на успіх).

Якщо кількість набраних балів від 8 до 13, слід вважати, що мотиваційний полюс яскраво не виражений. При цьому можна мати на увазі, що якщо кількість балів 8, 9 є певна тенденція мотивації на невдачу, а якщо кількість балів 12, 13, є певна тенденція мотивації на успіх.

*Інтрерпретація результатів*

Мотивація на успіх належить до позитивної мотивації. За такої мотивації людина, починаючи справу, має на увазі досягнення чогось конструктивного, позитивного. В основі активності людини лежить надія на успіх та потреба у досягненні успіху. Такі люди зазвичай впевнені у собі, у своїх силах, відповідальні, ініціативні та активні. Їх відрізняє наполегливість у досягненні мети, цілеспрямованість.

Мотивації на невдачу належить до негативної мотивації. При цьому типі мотивації активність людини пов'язані з потребою уникнути зриву, осуду, покарання, невдачі. Загалом в основі цієї мотивації лежить ідея уникнення та ідея негативних очікувань. Починаючи справу, людина вже заздалегідь боїться можливої ​​невдачі, думає про шляхи уникнення цієї гіпотетичної невдачі, а не способи досягнення успіху.

Люди, мотивовані на невдачу, зазвичай відрізняються підвищеною тривожністю, низькою впевненістю у своїх силах. Намагаються уникати відповідальних завдань, а за необхідності розв'язання надвідповідальних завдань можуть впадати у стан близький до панічного. Принаймні. ситуативна тривожність у них у цих випадках стає надзвичайно високою. Все це, водночас, може поєднуватись з дуже відповідальним ставленням до справи [26; 138].

**ДОДАТОК 6**

**Методика на вираженість синдрому самозванця (П.Р.Кленс)**

*Інструкція*

Відповідати на запитання наведеного тесту необхідно максимально чесно. Кількість балів відповіді:

1 - означає "ніколи"; 2 - "дуже рідко"; 3 - "іноді"; 4 - "часто"; 5 - "завжди".

При відповіді вам слід обводити цифру, яка відповідає вашому відчуттю.

Краще відповідати відразу, не замислюючись, — у цьому випадку результат буде об'єктивнішим.

1. Я добре справляюся з дорученнями та завданнями, навіть якщо перед тим,

як взятися за їхнє виконання, я боюся, що мені це не вдасться.

2. Я можу створювати у людей завищене уявлення про свою компетентність.

3. Коли це можливо, я намагаюся не давати власних публічних оцінок, що стосуються того чи іншого явища чи людини, і відчуваю побоювання, коли інші люди оцінюють мене.

4. Коли люди високо відгукуються про ті чи інші мої досягнення, я відчуваю страх, що надалі не зможу виправдати їхні очікування.

5. Мені здається, що своїм нинішнім становищем чи своїми нинішніми успіхами я завдячую моїм знайомствам або тому, що опинився у потрібний час у потрібному місці.

6. Я боюся, що люди, чия думка багато значить для мене, зрозуміють, що я не

такий здатний, яким вони мене вважають.

7. Я боюся не впоратися з черговим проектом чи завданням, хоча мені зазвичай вдається все, за що я беруся.

8. Я здійснюю проекти та справляюся із завданнями не настільки успішно, наскільки мені цього хотілося б.

9. Я відчуваю або знаю, що мої досягнення в житті та на роботі – це результат якоїсь помилки.

10. Мені важко вислуховувати похвали та компліменти, що стосуються мого інтелекту та моїх успіхів.

11. Я турбуюся про те, що не впораюся з черговим проектом або завданням, хоча люди навколо мене впевнені, що ця справа мені під силу.

12. Мої теперішні здобутки розчаровують мене – я міг би досягти набагато більшого.

13. Я боюся, що інші люди виявлять у мені нестачу знань та здібностей.

14. Я частіше згадую про свої невдачі, ніж про успіхи.

15. Коли я досягаю успіху в чомусь і отримую визнання інших людей, я сумніваюся, що зможу повторити свій успіх надалі.

16. Високі похвали на мою адресу з приводу якихось моїх успіхів призводять до того, що значимість цих успіхів у моїх очах падає.

17. Я часто порівнюю власні здібності зі здібностями оточуючих, та порівняння виходить не на мою користь.

18. Мені здається, що своїми успіхами я завдячую щасливому випадку.

19. Я повідомляю іншим про отримання підвищення або про своє нове досягненні не раніше, ніж це стало відомим фактом.

20. Там, де справа стосується досягнень у моїй галузі, я повинен бути «кращим» або, принаймні «унікальним».

**ДОДАТОК 7**

**Методика експрес-діагностики особистісної схильності до зниженого настрою (дистимії)**

*Інструкція:* Вам пропонується 12 тверджень. Ознайомтеся зі ствердженнями і дайте відповідь «так», якщо це ствердження дійсне для Вас, або "ні", якщо це не про Вас.

*Текст опитувальника:*

1. Ви сумна людина, що рідко радіє.

2. Вам важко бути абсолютно безтурботним і веселим, відключеним від усіх турбот.

3. Вас важко чимось порадувати.

4. Вас часто відвідують похмурі думки.

5. Гарна сонячна погода не викликає у вас душевного піднесення.

6. Ви почуваєтеся не зовсім затишно у галасливій, веселій компанії.

7. Ви оцінюєте життя загалом песимістично.

8. У майбутньому ви не очікуєте на радість.

9. У вас часто дещо пригнічений настрій.

10. Життя вам здається важким.

11. Ви байдужі до анекдотів (або не любите їх).

12. У розмові ви скупі на слова.

**ДОДАТОК 8**

**Методика експрес-діагностики некерованої емоційної збудливості**

*Інструкція:* Вам запропоновано 12 тверджень. Ознайомтеся зі ствердженнями і дайте відповідь «так», якщо це ствердження дійсне для Вас, або "ні", якщо воно Вам не притаманне.

*Текст опитувальника:*

1. Зазвичай ви висловлюєте свої думки людям відверто, не особливо замислюючись над вибором слів та виразів.

2. Ви швидко починаєте злитися або впадати у гнів.

3. Ви можете вдарити кривдника, який вас образив.

4. Після прийому невеликої дози алкоголю ви стаєте нестримним.

5. Ви можете стати різким або грубим, коли зачеплять ваше самолюбство.

6. У дитинстві ви тікали з дому, образившись на батьків.

7. Ви ображаєтеся через дрібниці.

8. Перед важливою зустріччю, подією ви дуже хвилюєтеся, нервуєте.

9. Під впливом емоцій ви можете сказати таке, про що потім шкодуватимете.

10. У збудженому стані ви погано контролюєте свої дії (можете бити посуд, жбурляти речі, ламати предмети).

11. Вам доводилося розплачуватись за свою запальність (вас карали, оголошували догану, вас залишали друзі тощо).

12. Нерідко ви швидко купуєте річ, що вам сподобалася, не встигнувши розглянути та оцінити її як слід, і виявляється, що купили не те, що треба.

**ДОДАТОК 9**

**Методика діагностики перешкод у встановленні емоційних контактів**

Інструкція: Вам пропонується 25 стверджень. Ознайомтеся зі ствердженнями і дайте відповідь «так», якщо це твердження дійсне для Вас, або "ні", якщо воно не про Вас.

Текст опитувальника:

1. Зазвичай на кінець робочого дня на моєму обличчі помітна втома.

2. Трапляється, що при першому знайомстві емоції заважають мені зробити більше

сприятливе враження на партнерів (гублюся, хвилююся, замикаюся чи, навпаки, багато говорю, занадто збуджуюсь, поводжуся неприродньо).

3. У спілкуванні мені часто бракує емоційності, виразності.

4. Мабуть, я здаюся навколишнім надто суворим.

5. Я в принципі проти того, щоб зображати поштивість, якщо тобі не хочеться.

6. Я зазвичай можу приховати від партнерів спалаху емоцій.

7. Часто у спілкуванні з колегами я продовжую думати про щось своє.

8. Буває, я хочу висловити партнеру емоційну підтримку (увага, співчуття, співпереживання), але цього не відчуває, не сприймає.

9. Найчастіше в моїх очах або у виразі обличчя видно занепокоєння.

10. У діловому спілкуванні я намагаюся приховувати свої симпатії до партнерів.

11. Всі мої неприємні переживання зазвичай написані на моєму обличчі.

12. Якщо я захоплююсь розмовою, то міміка обличчя стає зайвою виразною, експресивною.

13. Мабуть, я дещо емоційно скута і стримана людина.

14. Я зазвичай перебуваю у стані нервової напруги.

15. Зазвичай відчуваю дискомфорт, коли доводиться обмінюватися рукостисканнями у діловій обстановці.

16. Іноді близькі люди обсмикують мене: розслаб м'язи обличчя, не криви губи, не зморщуй обличчя тощо.

17. Говорячи, я надто жестикулюю.

18. Зазвичай у новій ситуації мені важко бути розкутим, природним.

19. Мабуть, моє обличчя часто виражає смуток чи занепокоєння, хоч на душі

спокійно.

20. Мені важко дивитися в очі при спілкуванні з малознайомою людиною.

21. Якщо я хочу, то мені завжди вдається приховати свою неприязнь до поганої людині.

22. Мені часто буває весело без жодної причини.

23. Мені дуже просто зробити за власним бажанням або на замовлення різні вирази обличчя: зобразити смуток, радість, переляк, розпач тощо.

24. Мені казали, що мій погляд важко витримати.

25. Мені щось заважає висловлювати теплоту, симпатію людині, навіть якщо я відчуваю ці почуття щодо неї.

**ДОДАТОК 10**

**Методика експрес-діагностики стану стресу**

Інструкція: Обведіть гуртком номери тих питань, на які Ви відповідаєте позитивно.

***Текст опитувальника:***

1. Я завжди прагну робити роботу до кінця, але часто не встигаю і змушений надолужувати втрачене.

2. Коли я дивлюся на себе в дзеркало, я помічаю сліди втоми та перевтоми на своєму обличчі.

3. На роботі та вдома – суцільні неприємності.

4. Я вперто борюся зі своїми шкідливими звичками, але в мене не виходить.

5. Мене непокоїть майбутнє.

6. Мені часто потрібні алкоголь, сигарета або снодійне, щоб розслабитися після напруженого дня.

7. Навколо відбуваються такі зміни, що голова йде кругом. Добре, якби все не так стрімко змінювалося.

8. Я люблю сім'ю та друзів, але часто разом з ними я відчуваю нудьгу та порожнечу.

9. У житті я нічого не досяг і часто відчуваю розчарування в самому собі.

*Обробка та інтерпретація результатів*

Підраховується кількість позитивних відповідей з усіх питань.

Кожній відповіді «так» надається 1 бал (відповідь «ні» оцінюється в 0 балів).

0-4 бали – високий рівень регуляції у стресових ситуаціях;

5-7 балів – помірний рівень регуляції у стресових ситуаціях;

8-9 балів – слабкий рівень регуляції у стресових ситуаціях.

Високий рівень регуляції у стресових ситуаціях означає, що людина поводиться у стресовій ситуації досить стримано та вміє регулювати свої власні емоції. Як правило, такі люди не схильні дратуватися і звинувачувати інших і себе в подіях, що відбуваються.

Помірний рівень регуляції у стресових ситуаціях означає, що людина не завжди правильно і адекватно поводиться у стресовій ситуації.

Іноді він вміє зберігати самовладання, але трапляються також випадки, коли незначні події порушують емоційну рівновагу (людина «виходить із себе»).

Слабкий рівень регуляції у стресових ситуаціях означає, що людина характеризуються високим ступенем перевтоми та виснаження. Такі люди часто втрачають самоконтроль у стресовій ситуації та не вміють володіти собою, для них важливо розвивати навички саморегуляції у стресі.