

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ЗАКЛАД
«ПІВДЕННОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ К. Д. УШИНСЬКОГО»

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

СЮЙ БОЛУНЬ

УДК:159.923:316.62

ДИСЕРТАЦІЯ
ДЕТЕРМІНАНТИ АТРИБУТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ

053 Психологія
05 Соціальні і поведінкові науки

Подається на здобуття ступеня доктора філософії

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

Сюй Болунь

Xu	:	Xu
		Bolun
		:2022.09.27
Bolun		09:27:16

Одеса – 2022

АНОТАЦІЯ

Сюй Болунь. Детермінанти атрибутивної поведінки особистості. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю – 053 психологія. – Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського», Одеса, 2022.

Дисертацію присвячено розгляду атрибутивної поведінки, що трактується як наслідок наскрізних атрибутивних дій у комунікативних ситуаціях в умовах різного співвідношення ставлення до іншого комуніканта та його комунікативного вираження. У руслі міркування про розуміння як основний суб'єктний механізм поведінкового акту і поведінки в цілому, і вбачаючи певну процесуальну схожість з явищем атрибуції (приписування), теж виконуваним як визначення причинно-наслідкових зв'язків, сформульовано висновок про можливість назвати поведінку, засновану не стільки на відображенні об'єктивних обставин, скільки на їх суб'єктивному тлумаченні, атрибутивною поведінкою.

Аналіз та узагальнення теоретико-змістовних аспектів проблеми атрибутивної поведінки дозволив сформулювати методологічні принципи як основу її вихідної теоретичної моделі: 1) принцип реципрокності як відображення ідеї присутності в ментальній моделі поведінки певного співвідношення зовнішнього (об'єктивного) та внутрішнього (суб'єктивного) при розв'язанні комунікативно-інтерактивної прагматичної задачі; 2) принцип задачності, згідно якому атрибутивна поведінка є наслідком ментального добудовування умови розв'язуваної задачі при апеляції до особистісних ресурсів; 3) принцип сигніфікативності як вираз означальної функції мовленнєвої діяльності індивіда стосовно називання словом тієї чи іншої відображуваної ознаки; 4) принцип соціо-культуральної гомогенності

постулює детермінованість патернів індивідуального відображення спільними умовами провідної діяльності та приналежністю до певної соціумної групи з притаманній їй субкультурою; 5) принцип конгруентності свідчить про присутність в атрибутивних діях індивіда особистісно-діяльнісного досвіду інших учасників групи у вигляді певного усередненого поведінкового патерну; 6) принцип результативності вказує на підпорядкованість атрибутивної поведінки отриманню задачного результату; 7) принцип ресурсності розглядає особистісні ресурси індивіда як основну функціональну детермінанту атрибутивної поведінки.

Оскільки поведінкова активність індивіда взагалі не існує в чистому вигляді як просте обмінювання діями в контексті об'єктивної логіки ситуації і присутнє постійне придумування (додумування) дій партнера, що включає в тому числі і варіанти власних відповідей в кожному конкретному випадку, остільки вся поведінка є, по суті справи, експлікацією внутрішнього плану, утвореного під впливом власних тактичних ходів і спроб розгадати такі ж у партнера. Моменти розгадування не можуть бути вільними від спроб проникнення в думки іншого за рахунок звернення до інтуїтивного домислення причин прийняття того чи іншого рішення.

Отже, одна з детермінант атрибуції міститься в бажанні індивіда розв'язати в першу чергу інтерактивну або комунікативну задачу, дотримуючись основного імперативу свого існування – самозбереження як живої істоти і самоствердження в певному соціумному середовищі. Стверджується, що атрибуція як психічне явище, присутня практично в кожному комунікативно-інтерактивному акті у вигляді інформаційного аспекту випереджаючого відображення (антиципації), який має імовірнісний характер. Саме суб'єктна впевненість індивіда в результативності є основою остаточного вибору з деякої сукупності імовірнісних суджень. Основним системним змістом остаточного вибору є отримання відсутніх відомостей, необхідних для виконання системного завдання.

Будова атрибуції як процесу, початком якого є інтенціональна точка, висхідна до суб'єкта як осередка вітальних, особистісних і діяльнісних функцій індивіда, дана в ситуативному контексті його життєдіяльності, що вимагає від нього адекватної контекстуальної поведінки на основі розуміння присутніх в ній суб'єкт-суб'єктних і суб'єкт-об'єктних відношень за рахунок використання внутрішніх (ментальних, особистісних, діяльнісних) ресурсів.

Суб'єктивна реальність кожного з комунікантів у спілкуванні взаємно відкрита не стільки за рахунок індивідуальної самопрезентації, скільки в результаті атрибутивної розшифровки ознак соціальної перцепції, що, по суті, є тим самим моментом, який перетворює об'єктивно детерміновану поведінку на поведінку, що базується на індивідуальних трактуваннях комунікаторів, тобто на атрибутивну поведінку.

Стверджується, що будь-яка поведінка в системі «Людина – Людина» може вважатися атрибутивною поведінкою в залежності від того, наскільки індивід проектує інтерпретативні властивості своєї особистості на те, що відбувається. Найзагальнішою критеріальною ознакою атрибутивної поведінки є особистісна ознака, у самому загальному вираженні висхідна до однієї із схем міжособистісних взаємовідносин.

Наголошується, що структура акту атрибуції полягає у єдності орієнтовного (фіксація інформативних точок і прийняття рішення щодо їх системного сенсу), виконавчого (порівняння перцептивного і суб'єктивно еталонного) і контрольного компонентів (зіставлення атрибутивної дії зі змістом ситуації як цілого). Атрибутивна поведінка як послідовність атрибутивних дій, пов'язаних з певною комунікативно-інтерактивною задачею, може бути відтворена при зверненні до таких критеріальних ознак, як особистісність, соціальний інтелект, толерантність, самоствавлення та асертивність.

Вважаючи основною детермінантою атрибутивної поведінки особистісну ресурсність особи, в яку входять названі вище ознаки, дослідницьку увагу ми мали зосередити насамперед на особистісних

характеристиках учасників вибірки, спираючись на які вони приймають рішення щодо виконання тієї чи іншої поведінкової дії. Дані міркування слугували підставою для судження про рівень особистісної ресурсності як наслідок позитивного комунікативного досвіду, висхідного до моментів досягнення результатів у міжособистісних взаємодіях за допомогою використання вдалих комунікативних дій, а також для формулювання висновку про те, що можливість атрибутивних дій і, отже, атрибутивної поведінки, що викликається ними, тим вище, чим нижчий рівень особистісної ресурсності. Інакше кажучи, атрибутивна поведінка обернено пропорційна особистісній ресурсності.

Кореляційний аналіз зведень, отриманих на вибірці третьокурсників технічного вишу за допомогою методики багатофакторного дослідження особистості Р.Б.Кеттелла, тесту «Соціальний інтелект» Дж. Гілфорда, опитувальника самоствавлення В. В. Століна і С.Р. Пантілеєва, тестів загальної та комунікативної толерантності В.В.Бойка і асертивності (О.П.Саннікова, О.І.Санніков, Н.М.Подоляк), дозволив визначити сполучення різнорівневих проявів особистісного ресурсу атрибутивної поведінки, які накладають своєрідний відбиток на сприйняття події, визначаючи відповідне тлумачення її змісту та мотивів поведінки учасників, а отже, проявляються у поведінці суб'єкта при розв'язанні тієї чи іншої комунікативно-інтерактивної зжадчі

Встановлено кореляційні зв'язки майже незмінних параметрів особистого досвіду, який втілюється у властивостях особистості, та пов'язаних з ними виявами самоствавлення, соціального інтелекту, толерантності та асертивності: 1) екстраверсії з самовпевненістю, здатністю розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії, вмінням приховувати неприємні почуття, здатністю не залежати від зовнішніх впливів і оцінок; 2) інтроверсії і самодостатності із здатністю узагальнювати невербальні реакції; 3) товариськості та високого самоконтролю з терпимістю до дискомфортних станів оточуючих; 4) замкнутості із самоінтересом та соціальним інтелектом;

5) доброзичливості, відвертості та незалежності з неупередженим позитивним ставленням до людей, прийняттям їхньої індивідуальності; 6) неорганізованості, безвідповідальності та пасивності у соціальних контактах із самозвинуваченням; 7) емоційної нестабільності з аутосимпатією, самприйняттям; 8) настороженості із самоповагою та невмінням прощати чужі помилки; 9) консерватизму із самоприйняттям та очікуваним ставленням інших; 10) пристосовності, сензитивності з прийняттям себе та інших; 11) фрустрованості із самопослідовністю та еталонністю власного «Я»; 12) дипломатичністю разом із прагненням зрозуміти внутрішній світ співрозмовника, уважним інтересом до його думок, цінностей та світогляду.

Визначено взаємозв'язки компонентів системи самоствавлення з вимірами соціального інтелекту, толерантності та асертивності, а саме: 1) самоприйняття, саморозуміння та очікуваного ставлення до суб'єкта інших людей з низьким соціальним інтелектом; 2) самовпевненості із здатністю розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії; 3) самоінтересу із здатністю передбачити наслідки поведінки в певній ситуації та толерантністю; 4) самозвинувачення з еталонністю власного «Я» та неприйняттям себе та інших; 5) самопослідовності із здатністю приймати індивідуальність іншого, з настановами думками та знаннями, які підкріплюють цю здатність; 6) аутосимпатії з неупередженим ставленням до людей, здатністю прилаштовуватися до учасників взаємодії та комунікативною толерантністю.

Розкрито взаємозв'язки компонентів толерантного ставлення до подій та людей з вимірами соціального інтелекту та асертивності як вираз: 1) неупередженого позитивного ставлення до учасників взаємодії з нездатністю передбачити наслідки поведінки, проте прийняттям себе та інших; 2) схильності вибудовувати стосунки, не порушуючи права інших, з відповідальністю за свої вчинки; 3) еталонності власного «Я» з низьким соціальним інтелектом; 4) адаптаційних здібностей у взаємодії із здатністю узагальнювати невербальні реакції; 5) відсутності бажання підлаштовувати партнера під себе з асертивністю.

За допомогою факторного аналізу встановлено найбільш суттєві фактори атрибутивної поведінки: 1) соціальна контактність (екстраверсія, досягнення мети без пощання прав іншого, пристосовність); 2) настороженість (підозрілість, нездатність вибачати помилки людей, відповідальність за свої вчинки); 3) емоційна рафінованість (вишуканість, еталонність власного «Я», схильність перевиховувати іншого). Ці сполучення компонентів особистого досвіду засновують найбільш помітні форми атрибутивної поведінки – соціально контактну, недовірливу, емоційно рафіновану.

Решта факторів мають меншу значущість. Це фактори самоінтересу (самоінтерес, здатність розуміти зміст комунікації залежно від контексту, самовпевненість), позитивного ставлення до себе (самоприйняття, глобальне самоставлення, товариськість, невігядливість), позитивного ставлення до оточуючих (емоційні компоненти толерантності та асертивності, аутосимпатія, практичність, адаптивність). Вони є особистісним ресурсом для самовпевненої, невігядливої та доброзичливої форм атрибутивної поведінки.

Найменш вагомими є фактори соціальної сміливості (сміливість, здатність передбачити наслідки поведінки, радикалізм, самодостатність), нормативності (нормативність, категоричність, домінантність), нетерпимості (фрустрованість, комунікативна нетолерантність, самопослідовність), імпульсивності (імпульсивність, здатність розуміти невербальні реакції, нетерпимість до дискомфортних станів людей). Відповідні до них форми атрибутивної поведінки виражають соціально сміливий, авторитарний, фрустрований та імпульсивний способи вирішення комунікативних задач, які суб'єкти з акцентуванням вищеназваних якостей обирають відповідно до власного тлумачення невизначеної ситуації.

Відповідно до отриманих факторів зазначено можливість існування наступних варіантів атрибутивної поведінки: 1) соціально контактний; 2) недовірливий; 3) емоційно рафінований; 4) самовпевнений; 5) невігядливий;

б) доброзичливий; 7) соціально сміливий; 8) авторитарний; 9) фрустрований; 10) імпульсивний.

На підставі методолого-теоретичного аналізу вихідних позицій проблематики атрибутивної поведінки та отриманих емпіричних відомостей сформульовано висновок про орієнтацію на особистісну ресурсність як основну процесуальну тенденцію у здійсненні поведінкової активності, рівень розвитку якої визначається ступенем засвоєння патернів соціумної поведінки у розрізі поведінкової активності колективного суб'єкта. Індивідуальні варіації атрибутивної поведінки кожного конкретного індивіда відбивають його особистісні переваги, обрані ним при перебуванні у своїй психологічній ніші у складі колективного суб'єкта.

Ключові слова: особистість та її розвиток, поведінка та її стратегії, адаптивність, комунікативна толерантність, атрибутивна поведінка, саморегуляція, психологічна та особистісна ресурсність, саморозвиток і самореалізація, креативність особистості, психологічне благополуччя.

Abstract

Xu Bolun. Determinants of attributive personality behavior. – Qualifying scientific work on manuscript rights.

Dissertation for obtaining the scientific degree of Doctor of Philosophy in the specialty - 053 psychology. - State institution "Southern Ukrainian National Pedagogical University named after K.D. Ushinsky", Odesa, 2022.

The dissertation is devoted to consideration of attributive behavior, which is interpreted as a consequence of end-to-end attributive actions in communicative situations in conditions of different ratio of attitude towards another communicator and his communicative expression. In line with reasoning about understanding as the main subjective mechanism of a behavioral act and behavior in general, and seeing a certain procedural similarity with the phenomenon of attribution, also carried out as a determination of cause-and-effect relationships, a conclusion was formulated about the possibility of naming behavior based on as much on the

reflection of objective circumstances as on their subjective interpretation, attributive behavior.

Analysis and generalization of the theoretical and substantive aspects of the problem of attributive behavior made it possible to formulate methodological principles as the basis of its original theoretical model: 1) the principle of reciprocity as a reflection of the idea of the presence in the mental model of behavior of a certain ratio of external (objective) and internal (subjective) when solving a communicative-interactive pragmatic task; 2) the principle of problem-solving, according to which attributive behavior is the result of mental completion of the conditions of the problem to be solved when appealing to personal resources; 3) the principle of significance as an expression of the signifying function of an individual's speech activity in relation to the naming of one or another displayed sign by a word; 4) the principle of socio-cultural homogeneity postulates the determinism of individual reflection patterns by common conditions of leading activity and belonging to a certain social group with its inherent subculture; 5) the principle of congruence testifies to the presence in the attributive actions of an individual of the personal and activity experience of other members of the group in the form of a certain averaged behavioral pattern; 6) the principle of effectiveness indicates the subordination of attributive behavior to obtaining a task result; 7) the principle of resourcefulness considers the personal resources of an individual as the main functional determinant of attributive behavior.

Since the behavioral activity of an individual does not exist in its pure form at all, as a simple exchange of actions in the context of the objective logic of the situation, and there is a constant inventing (inventing) of the partner's actions, which includes, among other things, the options of one's own answers in each specific case, so much so that all behavior is, essentially, an explanation of an internal plan formed under the influence of one's own tactical moves and attempts to unravel the same ones of a partner. Moments of unraveling cannot be free from attempts to penetrate the thoughts of another by resorting to intuitive guesswork of the reasons for making this or that decision.

So, one of the determinants of attribution is contained in the individual's desire to solve, first of all, an interactive or communicative task, adhering to the main imperative of his existence - self-preservation as a living being and self-affirmation in a certain social environment. It is claimed that attribution as a mental phenomenon is present in almost every communicative and interactive act in the form of an informational aspect of anticipatory reflection (anticipation), which has a probabilistic character. It is the individual's subjective confidence in performance that is the basis of the final choice from a set of probabilistic judgments. The main system content of the final choice is to obtain the missing information necessary for the performance of the system task.

The structure of attribution as a process, the beginning of which is an intentional point, ascending to the subject as a center of vital, personal and activity functions of the individual, is given in the situational context of his life activity, which requires him to behave in an adequate context based on the understanding of the subjects present in it. subject and subject-object relations due to the use of internal (mental, personal, activity) resources. The subjective reality of each of the communicators in communication is mutually revealed not so much at the expense of individual self-presentation, but as a result of attributive decoding of signs of social perception, which, in fact, is the very moment that transforms objectively determined behavior into behavior based on individual interpretations of communicators, that is, on attributive behavior.

It is argued that any behavior in the Human-Human system can be considered attributive behavior depending on the extent to which the individual projects the interpretive properties of his personality onto what is happening. The most general criterion sign of attributive behavior is a personal sign, in the most general sense ascending to one of the schemes of interpersonal relationships.

It is emphasized that the structure of the act of attribution consists in the unity of indicative (fixation of informative points and decision-making regarding their systemic meaning), executive (comparison of perceptual and subjective reference) and control components (comparison of the attributive action with the content of

the situation as a whole). Attributive behavior as a sequence of attributive actions related to a certain communicative-interactive task can be reproduced by referring to such criterion features as personality, social intelligence, tolerance, self-reliance and assertiveness.

Considering the personal resourcefulness of a person, which includes the above-mentioned characteristics, as the main determinant of attributive behavior, we had to focus our research attention primarily on the personal characteristics of the sample participants, based on which they make decisions about performing one or another behavioral action. These considerations served as a basis for judging the level of personal resourcefulness as a consequence of positive communicative experience, ascending to moments of achieving results in interpersonal interactions through the use of successful communicative actions, as well as for formulating the conclusion that the possibility of attributive actions and, therefore, attributive behavior, that is caused by them, the higher the lower the level of personal resourcefulness. In other words, attributive behavior is inversely proportional to personal resourcefulness.

Correlational analysis of the summaries obtained on a sample of third-year technical university students using the method of multifactorial personality research by R.B. Kettell, the "Social Intelligence" test by J. Gilford, the self-report questionnaire by V.V. Stolin and S.R. Pantileev, tests of general and communicative tolerance by V.V. Boyko and assertiveness (O.P. Sannikova, O.I.Sannikov, N.M. Podolyak), made it possible to determine the combination of different levels of manifestations of the personal resource of attributive behavior, which impose a kind of imprint on perception events, determining the appropriate interpretation of its content and motives of the participants' behavior, and therefore, manifest in the subject's behavior when solving one or another communicative-interactive task.

Correlations of almost constant parameters of personal experience, embodied in personality traits, and associated manifestations of self-reliance, social intelligence, tolerance and assertiveness were established: 1) extraversion with

self-confidence, the ability to understand the logic of the development of interaction situations, the ability to hide unpleasant feelings, the ability not to depend on external influences and assessments; 2) introversion and self-sufficiency with the ability to generalize non-verbal reactions; 3) sociability and high self-control with tolerance for uncomfortable situations of others; 4) closed-mindedness with self-interest and social intelligence; 5) benevolence, frankness and independence with an unbiased positive attitude towards people, acceptance of their individuality; 6) disorganization, irresponsibility and passivity in social contacts with self-blame; 7) emotional instability with autosympathy, self-acceptance; 8) vigilance with self-respect and inability to forgive other people's mistakes; 9) conservatism with self-acceptance and the expected attitude of others; 10) adaptability, sensitivity with acceptance of oneself and others; 11) frustration with the self-consistency and reference of one's own "I"; 12) diplomacy along with the desire to understand the inner world of the interlocutor, careful interest in his thoughts, values and worldview.

The relationships between the components of the self-attitude system and dimensions of social intelligence, tolerance, and assertiveness were determined, namely: 1) self-acceptance, self-understanding, and the expected attitude toward the subject of other people with low social intelligence; 2) self-confidence with the ability to understand the logic of the development of interaction situations; 3) self-interest with the ability to predict the consequences of behavior in a certain situation and tolerance; 4) self-blame with reference to one's own "I" and rejection of oneself and others; 5) self-consistency with the ability to accept the individuality of another, with the guidance of thoughts and knowledge that reinforce this ability; 6) autosympathy with an unbiased attitude towards people, the ability to adapt to the participants of interaction and communicative tolerance.

The relationship between the components of a tolerant attitude towards events and people with the dimensions of social intelligence and assertiveness is revealed as an expression of: 1) an unbiased positive attitude towards the participants of interaction with the inability to predict the consequences of

behavior, but acceptance of oneself and others; 2) inclination to build relationships without violating the rights of others, with responsibility for one's actions; 3) standards of one's own "I" with low social intelligence; 4) adaptive abilities in interaction with the ability to generalize non-verbal reactions; 5) lack of desire to adapt the partner to oneself with assertiveness.

With the help of factor analysis, the most significant factors of attributive behavior were established: 1) social contact (extraversion, achieving a goal without violating the rights of others, adaptability); 2) alertness (suspicion, inability to forgive people's mistakes, responsibility for one's actions); 3) emotional sophistication (sophistication, self-reference, tendency to re-educate others). These combinations of components of personal experience establish the most noticeable forms of attributive behavior - socially contact, mistrustful, emotionally refined.

The remaining factors are less important. These are factors of self-interest (self-interest, the ability to understand the content of communication depending on the context, self-confidence), a positive attitude towards oneself (self-acceptance, global self-attitude, sociability, unpretentiousness), a positive attitude towards others (emotional components of tolerance and assertiveness, autosympathy, practicality, adaptability). They are a personal resource for self-confident, unpretentious and benevolent forms of attributive behavior.

The least significant are the factors of social courage (courage, the ability to predict the consequences of behavior, radicalism, self-sufficiency), normativity (normativity, categoricalness, dominance), intolerance (frustration, communicative intolerance, self-consistency), impulsivity (impulsivity, the ability to understand non-verbal reactions, intolerance to uncomfortable states of people). Corresponding forms of attributive behavior express socially courageous, authoritarian, frustrated and impulsive ways of solving communicative tasks, which subjects with accentuation of the above-mentioned qualities choose according to their own interpretation of an uncertain situation.

According to the obtained factors, the possibility of the existence of the following variants of attributive behavior is indicated: 1) socially contact; 2)

distrustful; 3) emotionally refined; 4) self-confident; 5) unpretentious; 6) benevolent; 7) socially courageous; 8) authoritarian; 9) frustrated; 10) impulsive.

On the basis of the methodological and theoretical analysis of the initial positions of the problem of attributive behavior and the obtained empirical data, a conclusion was formulated about orientation to personal resourcefulness as the main procedural tendency in the implementation of behavioral activity, the level of which is determined by the degree of assimilation of patterns of social behavior in terms of the behavioral activity of a collective subject. Individual variations in the attributive behavior of each specific individual reflect his personal preferences, chosen by him when he is in his psychological niche as part of a collective subject.

Key words: personality and its development, behavior and its strategies, adaptability, communicative tolerance, attributive behavior, self-regulation, psychological and personal resourcefulness, self-development and self-realization, personality creativity, psychological well-being.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті в наукових фахових виданнях, включених до переліку,

затвердженого МОН України:

1. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Психодіагностична модель атрибуції. *Габітус*. 2022, № 34, с. 24 - 29. DOI <https://doi.org/10.32843/2663-5208>
Ключові слова: особистість, атрибуція, ставлення до себе, самооцінка, толерантність, асертивність, соціальний інтелект.
2. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Атрибутивна поведінка особистості як комунікативний феномен і її дескриптивні характеристики. *Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Психологія*. 2022. № 1 (54). С. 19 – 26. DOI <https://doi.org/10.32689/maup.psych.2022.1.3>
Ключові слова: атрибуція, атрибутивна поведінка, атрибутивний акт, атрибутивна дія, комунікація, взаємодія.

3. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Факторна концептуалізація атрибутивної поведінки. *Габітус*. 2022, №39. С. 64 – 68. DOI <https://doi.org/10.32843/2663-5208.2022.39.11>

Ключові слова: атрибутивна поведінка, особистість, соціальний інтелект, толерантність, ставлення до себе, толерантність, асертивність.

Статті у фахових наукових виданнях, включених до реєстру міжнародних наукометричних баз даних:

4. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Семья как психологическая основа развития ведущей деятельности подросткового возраста. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*, VIII (87)/ Issue 219, 2020, с. 71 – 74.

Ключевые слова: подростковый возраст, ведущая деятельность, отношение родителей и подростка в семье, коммуникативные механизмы.

5. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Суб'єктна парадигма як базис теоретичної моделі і дослідницького концепту комунікативної атрибуції. *KELM (Knowledge, Education, Law, Management)*. № 7(43). 2021. С. 126 – 133. DOI <https://doi.org/10.51647/kelm.2021.7.1.20>

Ключові слова: атрибуція, комунікація, ідентифікація, рефлексія, емпатія, патерни поведінки.

6. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Системні аспекти атрибуції. *Baltic Journal of Legal and Social Sciences*. №3. 2021. С. 38 – 47. DOI <https://doi.org/10.30525/2592-8813-2021-3-4>

Ключові слова: атрибуція, комунікація, ідентифікація, рефлексія, емпатія, патерни поведінки.

Статті та тези доповідей, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

7. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Питання соціалізації та сімейного виховання підлітків у психолого-педагогічній науці Китаю. *Пріоритетні напрями розвитку сучасних педагогічних та психологічних наук: Збірник наукових робіт учасників міжнародної науково-практичної конференції (9-10 серпня 2019 р., м. Одеса)*. Одеса: ГО «Південна фундація педагогіки», 2019. С. 27-29.
8. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Інститут сім'я як чинник соціалізації дітей. *Людина та соціум: сучасні проблеми взаємодії(психологічні та педагогічні аспекти):Збірник тез наукових робіт учасників міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 27-28 вересня 2019 року)*. Львів: ГО «Львівська педагогічна спільнота» 2019.Ч.1.С. 59-62.
9. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Особливості соціалізації та сімейного виховання китайських підлітків. *Пріоритетні наукові напрями педагогіки і психології: від теорії до практики: збірник тез міжнародної науково-практичної конференції: (м. Харків,Україна,13-14 вересня 2019 р.)*. Харків: Східноукраїнська організація «Центр педагогічних досліджень, 2019. С. 128-131.
- 10.Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Психологические особенности межличностных взаимоотношений у восьмиклассников. *Сучасні досягнення вітчизняних вчених у галузі педагогічних та психологічних наук: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, Україна, 6-7 березня 2020 року)*. Київ: ГО «Київська наукова організація педагогіки та психології», 2020.Ч.2. С.137-141.
- 11.Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Критеріальні ознаки атрибутивної поведінки. *Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Науковий простір: актуальні питання, досягнення та інновації*. м. Хмельницький, 13 травня 2022. Міжнародний центр наукових досліджень. Вінниця: Європейська наукова платформа, 2022. С. 483 – 485.

- 12.Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Планування вивчення атрибутивної поведінки як обміну атрибутивними діями у комунікативному процесі. *Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах глобалізації»*: Зб. наук. праць. Переяслав, 2022. Вип. 83. С. 90 – 94.
- 13.Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Колективний суб'єкт як орієнтир дослідницької вибірки при вивченні атрибутивної поведінки. *Розвиток наукової думки постіндустріального суспільства: сучасний дискурс*: матеріали IV Міжнародної конференції, м. Вінниця, 1 липня 2022 р. / Міжнародний центр наукових досліджень. Вінниця: Європейська наукова платформа, 2022. С. 483 – 485. С. 209 – 211.
- 14.Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Поняття особистісної ресурсності як вихідний теоретичний базис у дослідженні атрибутивної поведінки. *Débats scientifiques et orientations prospectives du développement scientifique: collection de papiers scientifiques «ΛΟΓΟΣ» avec des matériaux de la III conférence scientifique et pratique internationale*, Paris, 8 juillet 2022. Paris-Vinnytsia: La Fedeltà & Plateforme scientifique européenne, 2022. P. 301 – 304.
- 15.Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Фрустраційна резистентність як компонент особистісної ресурсності у дослідженні атрибутивної поведінки. *Features of the development of modern science in the pandemic's era: collection of scientific papers «SCIENTIA» with Proceedings of the II International Scientific and Theoretical Conference (Vol. 2)*, July 15, 2022. Berlin, Germany: European Scientific Platform. Pp. 64 – 67.
- 16.Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Комунікативно-інтерактивний дискурс як об'єктивний контекст атрибутивної поведінки особистості. III Міжнародна науково-теоретична конференція «Formation of innovative potential of world science» (19 серпня 2022, Тель-Авів, Ізраїль). Pp. 212 – 216.

ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП.....	20
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АТРИБУТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ	
1.1. Атрибутивна поведінка як системне явище.....	30
1.2. Особистісні фактори як основа комунікативної атрибуції.....	36
1.3. Атрибуція як багатоаспектне явище	45
1.4. Атрибуція як формулювання судження.....	48
1.5. Атрибуція як результат сформульованого судження.....	56
1.6. Атрибутивна поведінка особистості як феномен комунікативно- інтерактивних взаємин.....	60
Висновки до першого розділу.....	74
РОЗДІЛ 2	
ДОСЛІДНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ АТРИБУТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ	
2.1. Критеріальні ознаки атрибутивної поведінки	77
2.2. Моделювання атрибутивної поведінки за допомогою психодіагностичних методик.....	81
2.3. Планування вивчення атрибутивної поведінки як обміну атрибутивними діями у комунікативному процесі	91
2.4. Колективний суб'єкт як орієнтир дослідницької вибірки у вивченні атрибутивної поведінки.....	98
Висновки до другого розділу.....	102
РОЗДІЛ 3	
АТРИБУТИВНА ПОВЕДІНКА ЯК ПЕРМАНЕНТНЕ РІЗНОРІВНЕВЕ ЯВИЩЕ В ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ІНДИВІДА	
3.1. Поняття особистісної ресурсності як вихідний теоретичний базис у дослідженні атрибутивної поведінки	105

3.2. Фрустраційна резистентність як показник стійкості особистісної ресурсності при здійсненні поведінки.....	110
3.3. Атрибутивна поведінка у контексті її системних зв'язків.....	116
3.3.1. Взаємозв'язки властивостей особистості з показниками соціального інтелекту.....	119
3.3.2. Взаємозв'язки властивостей особистості з показниками, які характеризують ставлення до себе.....	122
3.3.3. Взаємозв'язки властивостей особистості з показниками, які характеризують толерантність.....	129
3.3.4. Взаємозв'язки властивостей особистості з показниками комунікативної толерантності.....	132
3.3.5. Взаємозв'язки властивостей особистості з показниками, які характеризують асертивність.....	136
3.3.6. Взаємозв'язки показників компонентів ставлення до себе, з котрими пов'язана атрибутивна поведінка.....	140
3.3.7. Взаємозв'язки самоствавлення з показниками толерантності.....	144
3.3.8. Взаємозв'язки компонентів системи емоційно-ціннісних установок на адресу власного «Я» з показниками, які характеризують асертивність.....	147
3.3.9. Зв'язки показників толерантності з виявами соціального інтелекту.....	149
3.3.10. Взаємозв'язки показників толерантності та асертивності.....	151
3.4. Факторна концептуалізація атрибутивної поведінки.....	155
3.5. Комунікативно-інтерактивний дискурс як об'єктивний осередок атрибутування та атрибутивної поведінки.....	167
Висновки до третього розділу.....	180
ВИСНОВКИ.....	183
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	188
ДОДАТКИ.....	212

ВСТУП

Актуальність дослідження. Оскільки поведінка є найпоширенішим видом активності в природному та соціальному середовищі, що забезпечує будь-якій істоті розв'язання екзистенційних задач, що відповідають її природній суті, остільки будь-яке дослідження, присвячене поведінковій проблематиці, не може не бути актуальним априорі.

Сказане особливо справедливо стосовно такій поведінці індивіда, яка крім об'єктивно даних обставин ситуації містить і обставини, породжувані внутрішніми причинами, пов'язаними з ментальною активністю діяча, викликані його бажанням проникнути під покров ментальної активності партнера з комунікації чи взаємодії, з метою організації власної зустрічної активності, яка у нашому випадку позначена словосполученням «атрибутивна поведінка».

Розглядаючи проблему в руслі проблематики буття (В.О.Сабадуха, М.В. Савчин), життєвого світу особистості (Т.М.Титаренко), взаємодії із соціальним середовищем (Н.І. Сарджвеладзе, Л.М.Ніколенко, Н.В.Підбуцька), поведінки (В.Й.Бочелюк, Ю.В.Сербін), соціальної взаємодії (О.Ю.Булгакова, Л.К.Велитченко, О.Л.Коробанова, С.В.Ситнік), спілкування (М.М.Обозов, Р.Вердербер, Р.Вердербер, Л.Г.Кайдалова, Л.В.Пляка, Л.О.Савенкова, І.М.Цимбалюк), психології особистості (І.Д.Бех, О.П.Белінська, О.О.Євдокимова, С.Д.Максименко, В.В.Рибалка, О.О.Тихомандрицька, Н.В.Чепелева та ін.), а також соціальної компетентності (С.К.Шандрук), фасилітативності (М.Й.Казанжи) тощо, ми повинні бути визнати, що все те, що пов'язане з проявом атрибуції як психологічного явища (Ван Пей, О.О.Гулевич, І.К.Безменова, М.Хьюстоун, Ф.Финчем, G. Fletcher, J. Fitness, R. Hastie, F. Heider, B. Weiner та ін.) і розглядається здебільшого як каузальна атрибуція (М.М.Далгатов, Г.Келлі, І.В.Михайлова, О.М.Онучин та ін.) з огляду на стиль атрибуції (М.О.Батурін, Д.О.Цирінг, М.М.Далгатов, Ван Чжаофен та ін.), має різні дослідні акценти,

пов'язані, наприклад, з такими явищами, як атрибуція успіху (Л.М.Балецька, В.А. Кривова), досягнень (Е.А.Кімпаєва, М.М.Далгатов), відповідальності (О.О.Гулевич, О.І.Погорєлова), значущості особистості керівника (С.В.Зоріна), побудови образу іншого за рахунок інтуїтивної атрибуції особистісних якостей (В.О.Дмитрієва).

З'ясування психологічних обставин, що викликають і супроводжують атрибутивну поведінку – інтернальні устремління і їх реалізацію у комунікативно-інтерактивних процесах – покликане сприяти вирішенню як практичних завдань міжособистісного спілкування у різних ситуаціях соціального буття, так і теоретичних проблем загальної персонології, оскільки конкретизація внутрішніх, власне психічних явищ, що супроводжують зовнішні комунікативні дії, як правило, у вигляді внутрішніх, скритих діалогів, дасть можливість подивитися більш диференційовано на те, що відбувається в об'єктивному плані. З огляду на зазначене цілком обґрунтованим є вибір теми дисертаційного дослідження «Детермінанти атрибутивної поведінки особистості».

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконано в рамках комплексної науково-дослідної теми кафедри теорії та методики практичної психології «Науково-методичні основи практичної підготовки психологів» (номер держреєстрації 0113U003018) та кафедри сімейної та спеціальної педагогіки і психології «Розвиток професійних якостей майбутніх фахівців соціономічної сфери» (номер держреєстрації 0121U100131), що входять до тематичного плану науково-дослідної роботи Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського». Тему дисертації затверджено вченою радою Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д.Ушинського» (протокол № 11 від 27 червня 2019 р.).

Мета дослідження – на основі системно-суб'єктного аналізу побудувати концептуальну модель атрибутивної поведінки особистості як ресурсного засобу розв'язання нею комунікативно-інтерактивних задач.

Об'єкт дослідження – атрибутивна поведінка особистості.

Предмет дослідження – атрибутивна поведінка студентів закладу вищої освіти.

Завдання дослідження:

1. Визначити та узагальнити методологічні та теоретичні аспекти проблеми атрибутивної поведінки.
2. Розробити та теоретично обґрунтувати системну концепцію атрибутивної поведінки та її психологічну модель.
3. Виявити головну тенденцію здійснення атрибутивної поведінки.
4. Дослідити особливості особистісного ресурсу атрибутивної поведінки в умовах навчально-професійної діяльності.
5. Визначити ресурсні особливості атрибутивної поведінки студентів-третьокурсників вищого навчального закладу.

Гіпотеза дослідження. Детермінанти атрибутивної поведінки особистості криються в умові комунікативно-інтерактивної задачі, яка сприймається вирішувачем як недостатня і, отже, вимагає внесення додаткових уточнень, для отримання яких він використовує можливості своєї власної ресурсності, похідною від особистісного досвіду, отриманого більшою часткою у складі колективного суб'єкту у ході провідної діяльності. Чим більше для вирішувача неясності в умові задачі, тим більша потреба в додаткових уточненнях, які він отримує за рахунок використання особистісних факторів у системному поєднанні із соціальним інтелектом, самостваленням, толерантністю та асертивністю. Отже, основною детермінантою атрибутивної поведінки є ступінь суб'єктивної незрозумілості розв'язуваної комунікативно-інтерактивної задачі.

Теоретико-методологічну основу дослідження склали: основні положення системного методологічного аналізу (В.О. Ганзен, П.А. М'ясоїд,

Г.П. Щедровицький, А.В.Фурман та ін.); суб'єктно-діяльнісного (Л.К.Велитченко, В. О. Моляко, В. А. Роменець, В. О. Татенко та ін.); теорії функціональної системи (П.К.Анохін); категорії суб'єкта (А.В.Брушлинський, О.О.Сергієнко, В.О.Татенко та ін.); теорії атрибуції (О.О.Гулевич, І.К.Безменова, М.М.Далгатов, Г.Келлі, І.В.Михайлова, А.А.Налчаджян, А.М. Онучін, М.Хьюстоун, Ф.Финчем, R. Hastie, F. Heider, В. Weiner та ін.); особистості (М.Й. Боришевський, М.Й.Варій, П.П.Горностай, С.Д. Максименко, В.П.Москалець, М.В. Савчин, В.В.Рибалка, О. П.Саннікова, Н.В.Чепелева, А.А. Фурман та ін.); свідомості (Л.К.Велитченко, В.П.Зінченко, С.Л.Рубінштейн, Ю.В.Щербатих та ін.); ситуації (Я.В.Васильєв, С.В.Ковальов, Д.Магнуссон, С.О.Трифопова, А.В.Філіпов); спілкування (Л.Г.Кайдалова, Л.В.Пляка, І.М.Цимбалюк), соціальної взаємодії (О.Ю.Булгакова), педагогічної взаємодії (Л.К.Велитченко, Я.Л.Коломінський), міжособистісної взаємодії (О.В.Ситнік); соціального інтелекту (О.В.Белавіна, Г. Любочкіна, Л.А.Ясюкова), толерантності (О.Г.Бабчук, І.О.Гордієнко, О.П.Саннікова), асертивності (Г.М.Мешко, О.І.Мешко, О.П. Саннікова, О.І. Санніков, Н.М.Подоляк), ресурсності (Т.Ю.Іванова, В.Ф.Казібекова, З.Х.Б.Сієрральта, О.С.Штепа), фасилітативності (М.Й.Казанжи), прийняття рішення (О.І. Санніков), подолання бар'єрів (А.В.Массанов), базові положення організації психологічного дослідження (А.Анастасі, Л.Ф.Бурлачук, К.М.Гуревич, С.Д.Максименко).

Методи дослідження:

- метод аналізу літературних джерел, підпорядкований завданню виявлення вихідної системи понять, потрібних для опису предмета дослідження;

- метод аналогового моделювання, за допомогою якого відтворювалися найбільш істотні предикати у структурі та функціях атрибутивної поведінки з використанням психодіагностичного інструментарію.

В пілотажному дослідженні застосовувались: а) методика багатofакторного дослідження особистості Р.Б.Кеттелла; б) тест репертуарних грат Дж. Келлі; в) методика вивчення фрустраційних реакцій С.Розенцвейга; в) шкали суб'єктивного благополуччя. Основний масив даних про ресурсність атрибутивної поведінки було отримано за допомогою наступних методик: а) тест багатofакторного дослідження особистості Р.Б.Кеттелла; б) тест «Соціальний інтелект» (Дж. Гілфорд, М. О'салліван; адаптація: Є. С. Михайлова); в) опитувальник самоствавлення (В. В. Столін і С.Р. Пантілєєв); г) тест загальної та комунікативної толерантності (В.В.Бойко); е) тест асертивності (О.П.Саннікова, О.І.Санніков, Н.М.Подоляк); є) тест оцінки комунікативних умінь (А.О.Карелін)

Експериментальна база дослідження. Дослідно-експериментальна робота виконувалась на базі Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д.Ушинського (факультет дошкільної педагогіки і психології), Одеського національного політехнічного університету, Ізмаїльського державного гуманітарного університету (факультет управління, адміністрування та інформаційної діяльності), загальноосвітніх шкіл № 107 (м. Одеса), Харбінського інженерного університету та Харбінського технологічного інституту (неповна середня школа) (пілотажне дослідження). Всього дослідженням було охоплено 658 осіб.

Наукова новизна та теоретичне значення дослідження.

Вперше на основі структурно-функціонального та суб'єктно-особистісного підходів теоретично обґрунтована і розроблена концепція атрибутивної поведінки як поведінки, детермінованої суб'єктивним тлумаченням об'єктивних комунікативно-інтерактивних обставин; *аргументовано* доцільність її вивчення в інтерсуб'єктній парадигмі, де атрибутивні дії комунікантів є ментальним продовженням їхніх особистісних якостей; *сформульовано* положення про можливість опосередкованого психодіагностичного вимірювання атрибутивної поведінки; *показано*, що

атрибутивна поведінка є поведінкою в сфері міжособистісних взаємовідносин, яка забезпечує розв'язання комунікативно-інтерактивних задач при опорі на переживання власної суб'єктності (самоствалення, самооцінка), пов'язаної із соціальним інтелектом, проявами комунікативної толерантності та асертивності.

Поглиблено розуміння поведінки як біхевіорального явища, детермінованого ментальною активністю індивіда, заснованої на різному співвідношенні об'єктивного та суб'єктивного (атрибутивного) у розумінні умови задачі.

Обґрунтовано положення про колективний суб'єкт провідної діяльності як досвідну основу вирішення діалектичних протиріч у її здійсненні, рівень організації якого визначає рівень патернального розвитку поведінки кожного окремого суб'єкта.

Набули подальшого розвитку теоретичні положення про соціальну, міжособистісну, педагогічну взаємодію як об'єктивну поведінкову основу формування та розвитку особистості.

Практичне значення дослідження полягає у тому, що теоретичні та емпіричні результати з психології атрибутивної поведінки можуть увійти у зміст лекційних і практичних занять з вікової та педагогічної психології за темами «Психологія підліткового віку», «Психологія юнацького віку», «Спілкування як провідна діяльність підліткового віку», «Психологія педагогічної взаємодії». Теоретичні положення про особистість у комунікативно-інтерактивних взаємовідносинах можуть бути використані викладачами у лекціях та семінарах із загальної психології за темами «Психологія спілкування», «Психологія особистості», «Психологічна теорія свідомості».

Особистий внесок автора полягає у: розкритті принципів дослідження атрибутивної поведінки як складного багатоаспектного інтерактивного явища; побудові суб'єктно-задачної моделі атрибутивної поведінки, структурні характеристики якої пов'язані зі самопізнанням, ставленням до

себе та саморегуляцією у міжособистісному контексті комунікативно-інтерактивних взаємовідносин; обґрунтуванні положення про ступінь суб'єктивної незрозумілості розв'язуваної комунікативно-інтерактивної задачі як основну детермінанту атрибутивної поведінки.

У спільних публікаціях авторським є наступне. У статті «Психодіагностична модель атрибуції» (співавтор Л.К.Велитченко) авторським є положення про індивідуальне прочитання умови комунікативно-інтерактивної задачі як детермінанти окремих атрибутивних дій, висхідних до особистісної ресурсності вирішувача. У статті «Атрибутивна поведінка особистості як комунікативний феномен і її дескриптивні характеристики» (співавтор Л.К.Велитченко) автором розроблена ідея про моделювання комунікантами комунікативно-інтерактивної задачі на основі їхнього власного уявлення про особистість інших учасників ситуації. Стаття «Факторна концептуалізація атрибутивної поведінки» (співавтор Л.К.Велитченко) ґрунтується на уявленні дисертанта про те, що індивідуальна своєрідність атрибутивної поведінки обумовлюється безпосередньою взаємодією окремих компонентів особистісного ресурсу у кожному конкретному випадку.

У статті «Сім'я як психологічна основа розвитку провідної діяльності підліткового віку» (співавтор Л.К.Велитченко) автором розроблено теоретичні положення про перенесення сформованих комунікативних механізмів у сфері відносин із батьками у сім'ї на комунікацію у провідній діяльності при використанні відповідної особистісної ресурсності.

У роботі «Суб'єктна парадигма як базис теоретичної моделі і дослідницького концепту комунікативної атрибуції» (співавтор Л.К.Велитченко) автору належить ідея про значення процесів прогнозування і пояснення поведінки кожного з комунікантів, які здійснюються на основі механізмів ідентифікації і емпатії. У роботі «Системні аспекти атрибуції» (співавтор Л.К.Велитченко) автор розробив алгоритм структурування атрибутивного акту подібно структурі мовленнєвого висловлювання.

У роботі «Питання соціалізації та сімейного виховання підлітків у психолого-педагогічній науці Китаю» (співавтор Л.К.Велитченко) автором була запропонована ідея про вплив особливостей процесів соціалізації на формування моделі розв'язання комунікативно-інтерактивних завдань у контексті національного соціокультурного простору.

У роботі «Інститут сім'ї як чинник соціалізації дітей» авторською є ідея про наслідування і запозичення поведінкових елементів під впливом сімейних взаємовідносин. У роботі «Особливості соціалізації та сімейного виховання китайських підлітків» (співавтор Л.К.Велитченко) автору належить ідея формування готовності до розв'язання комунікативно-інтерактивних задач у руслі наслідування традиційних національних способів взаємовідносин.

У публікації «Психологічні особливості міжособистісних взаємин у восьмикласників» (співавтор Л.К.Велитченко) автору належить розробка тези про залежність розвитку уміння розв'язувати комунікативно-інтерактивні задачі від організації навчального середовища. У роботі «Критеріальні ознаки атрибутивної поведінки» авторським є положення про особистісність, самоствалення та самооцінку особистості, соціальний інтелект, толерантність та асертивність як ресурсні детермінанти атрибутивної поведінки.

У роботі «Планування вивчення атрибутивної поведінки як обміну атрибутивними діями у комунікативному процесі» (співавтор Л.К.Велитченко) авторським є положення про інтернальне моделювання загальної комунікативної ситуації та її окремих процесуальних фрагментів як досліджувальну основу у вивченні атрибутивної поведінки

У роботі «Коллективний суб'єкт як орієнтир дослідницької вибірки при вивченні атрибутивної поведінки» (співавтор Л.К.Велитченко) авторським є положення про вплив колективного суб'єкта на формування та розвиток особистісної ресурсності індивіда. У роботі «Поняття особистісної ресурсності як вихідний теоретичний базис у дослідженні атрибутивної поведінки» (співавтор Л.К.Велитченко) авторським є положення про

залежність атрибутивної поведінки від міри проникнення вирішувача в умову розв'язуваної задачі.

У роботі «Фрустраційна резистентність як компонент особистісної ресурсності у дослідженні атрибутивної поведінки» (співавтор Л.К.Велитченко) дисертантом наголошується на подібності поведінки у фрустраційній ситуації та розв'язання складної комунікативно-інтерактивної ситуації.

У публікації на тему «Комунікативно-інтерактивний дискурс як об'єктивний контекст атрибутивної поведінки особистості» (співавтор Л.К.Велитченко) дисертанту належить ідея та її змістовне опрацювання про рефлексивну основу варіабельних навичок спілкування та її використання у тренінговому навчанні.

Надійність і вірогідність результатів дослідження визначається використанням філософських категорій причинності, причини і наслідку, сутності і явища, змісту і форми, методологічних принципів детермінізму, єдності свідомості та діяльності, суб'єктності, реципрокності, задачності, сигніфікативності, соціо-культуральної гомогенності, результативності, ресурсності, категорій суб'єкта, свідомості, особистості, діяльності, згідно з якими було розроблено модель, методіку аналізу атрибутивної поведінки, систему завдань для підсумкового експерименту.

Вірогідність результатів ґрунтується також на використанні методів математичної статистики при обробці емпіричних результатів із використанням комп'ютерної програми SPSS 21.0 for Windows (кореляційний аналіз, факторний аналіз, параметричний критерій t - Ст'юдента).

Апробація та впровадження результатів дослідження. Основні теоретичні та практичні положення дисертаційного дослідження доповідались на міжнародних науково-практичних конференціях «Пріоритетні напрями розвитку сучасних педагогічних та психологічних наук» (Одеса, 2019), «Людина та соціум: сучасні проблеми взаємодії(психологічні та педагогічні аспекти)» (Львів, 2019), «Пріоритетні

наукові напрямки педагогіки і психології: від теорії до практики» (Харків, 2019), «Сучасні досягнення вітчизняних вчених у галузі педагогічних та психологічних наук: матеріали міжнародної науково-практичної конференції» (Київ, 2020), «Науковий простір: актуальні питання, досягнення та інновації» (Хмельницький, 2022), «Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах глобалізації» (Переяслав, 2022), «Розвиток наукової думки постіндустріального суспільства: сучасний дискурс» (Вінниця, 2022), «Débats scientifiques et orientations prospectives du développement scientifique» (Париж, 2022), «Features of the development of modern science in the pandemic's era» (Берлін, 2022), «Formation of innovative potential of world science» (Тель-Авів, 2022).

Результати дисертаційного дослідження впроваджено у діяльність відділу освіти Ізмаїльської міської ради (довідка № 05/01-17-723), державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д.Ушинського (довідка 1211/31/3 від 2.9.2022), Міжнародного гуманітарного університету (довідка № 382 від 30.9.2022 2022 р.), державного закладу «Ізмаїльський державний гуманітарний університет» (довідка 1-7/799 від 28.09.22), ЗОШ №107 м. Одеси (довідка № 02-08/66 від 29.9.2022р.).

Публікації. Основні результати дослідження відображено в 16 публікаціях, з них: 3 статті, що були опубліковані в наукових фахових виданнях України, 3 статті у зарубіжних наукових періодичних виданнях, 10 публікацій у збірниках матеріалів конференцій.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел, який налічує 233 найменування, з них 19 китайською, 17 англійською та 1 польською мовами, 8 додатків. Основний зміст дисертації, викладений на 164 сторінках комп'ютерного набору, містить 11 таблиць та 4 рисунки. Загальний обсяг дисертації 305 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АТРИБУТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ

1.1. Атрибутивна поведінка як системне явище

За традицією дослідник, перш ніж приступити до вивчення того чи іншого явища, звертається до викладу суті питання на підставі розгляду теоретичних положень, що містяться в різних концептуальних і аналітичних публікаціях з даної проблеми. В результаті він виявляється в ситуації людини, що назбирала деяку кількість суджень, в яких вона повинна знайти щось, що об'єднує їх.

По суті справи, вона опиняється в становищі наукового працівника, який, перебуваючи перед Монбланом думок, повинен піднятися над ним з тим, щоб оглядаючи це різноманіття, побачити в кожному з них раціональне зерно, зібравши які всі разом одержати не суму частин, а певну систему, підпорядковану отриманню того чи іншого результату [42]. Розглядаючи поняття результату як основну детермінанту будь-якої системи [4], ми, природно, в праві поставити питання про те, хто є його «замовником» цього результату. Для того, щоб відповісти на нього, ми повинні звернутися до пошуку більшої системи, існування якої залежить від «продукту», виробленого «первинною» (досліджуваною) системою. У нашому випадку результату потенційного акту атрибуції.

У теоретичному плані ми повинні в даному разі визначитися з вибором *родового поняття* для поняття, що позначає досліджуване явище. Наприклад, атрибуція є процес...; атрибуція є результат...; атрибуція є приписування... тощо. Вважаючи, що родове поняття надає відповідне апріорне значення і, отже, вказівку на *імпліцитні ознаки*, що містяться в понятті, яке є предметом теоретичного аналізу, наприклад, ознаки процесу, результату, приписування, ми повинні при аналізі літературних джерел з

проблеми особливу увагу приділити питанню про родові поняття в дефініції (дефініціях), тобто вказати на точну теоретичну прив'язку нашого поняття – поняття «атрибуція».

Визначаючи через родові поняття функціональне значення шуканого поняття (предмет розгляду), ми як би відповідаємо на питання про те, що досліджуваний предмет дає явищу, позначеному родовим поняттям. Тобто, що атрибуція дає приписуванню, наприклад. В цьому випадку визначуване поняття (атрибуція), будучи окремим випадком поняття родового (приписування), додає йому додаткові ознаки, які розширюють сферу його застосування при трактуванні відповідних явищ даного класу – приписування з'являється з набором додаткових ознак.

Вбачаючи в кожному психологічному явищі певний зв'язок з суб'єктом – організуючим началом психічного [38], ми маємо повне право вважати будь-який прояв активності як такий, що є носієм ознаки суб'єктності (тобто атрибутивне приписування відображує ознаки суб'єктності і, отже, суб'єкта).

Сказане вище є нашою вихідною позицією при розгляді питання про те, як слід трактувати явище атрибуції. Так, наприклад, якщо атрибуція визначається як «приписування соціальним об'єктам (людині, групі, соціальній спільності) характеристик, не представлених у полі сприйняття» [138, с. 29], то на першому плані виявляється безликий процес без вказівки на діяча. Однак далі слідує уточнення щодо того, хто є тим, хто здійснює цей процес: «Необхідність атрибуції обумовлена тим, що інформація, яку може дати людині (тут і далі підкреслено нами – С.Б.) спостереження, недостатня для адекватної взаємодії з соціальним оточенням і потребує «добудови» [там же]. Завдяки цьому уточненню безликий процес отримує адресну прив'язку не тільки стосовно носія, але і його активності – взаємодії. І тоді ми отримуємо відповідно конструкт «Людина, що взаємодіє» або «Людина, що комунікує».

З даних міркувань випливає, що атрибуція присутня за умови реальних або уявних інтерактивних взаємовідносин, які передбачають відповідну

суб'єктну поведінку учасників, засновану на індивідуальному моделюванні інтерактивної ситуації, що спирається на відповідні інформативні ознаки. У даному разі цей конструкт перетворюється на конструкт «Людина, що взаємодіє, моделює інтерактивну ситуацію».

Оскільки моделювання ситуації передбачає звернення як до індивідуального досвіду, так і до соціального інтелекту, то склад атрибуції починає «обростати» новими ознаками, до яких ми повинні віднести ознаки, які входять у зміст понять «досвід» і «взаємодія».

Вважаючи, що досвід [113] в даному випадку є пам'ять-уявлення про результативні і програтні схеми поведінки, а взаємодія – «процес безпосереднього або опосередкованого впливу об'єктів (суб'єктів) один на одного, що породжує їх взаємну обумовленість і зв'язок» [138, с. 51], ми можемо перелік аспектів, пов'язаних з поняттям «атрибуція», розширити за рахунок включення в нього явищ, що розкривають суть інтерактивних взаємовідносин, самий загальний зміст яких зводиться до двох основних задач – задача на самозбереження і задача на самоствердження, які розуміються в найширшому сенсі. Приписуючи іншому можливі якості, особа неусвідомлено виходить з цих двох екзистенціальних імперативів – зберегти свою вітальну і соціумну цілісність з претензією на певний соціальний статус здорової людини.

Якщо розглядати взаємодію в термінах задачі, що розглядається як «дана в певних умовах ... мета діяльності, яка повинна бути досягнута перетворенням цих умов згідно з певною процедурою» [138, с.119], то на перший план висувається розуміння умови задачі, яке спирається не тільки на об'єктивно дане, але і на суб'єктивно гадане. Ми вважаємо, що саме останнє – суб'єктивно гадане – безпосередньо пов'язане з моментом безпосереднього (інтуїтивного) [див., зокрема, 64] прочитання окремих елементів задачі. До таких елементів задачі відносять вимоги (мета), умови (відоме) і шукане (невідоме) [138, с.119].

Як бачимо, вже сама структура задачі містить апіорну причину побудовування, автор якого як «вирішувач» виходить або з об'єктивних вимог завдання (ситуації), або з власних уподобань, заснованих на ідеї подобається/не подобається. В даному випадку на перший план виходить явище атракції, супроводжуване відповідною гамою почуттів і формуванням соціальної установки на іншу людину [138, с. 31].

Основним пафосом наведених вище міркувань є прагнення відповісти на питання про детермінацію атрибуції. Попередньою нашою відповіддю на це питання може бути наступне. Детермінанта атрибуції міститься в бажанні індивіда розв'язати в першу чергу інтерактивну або комунікативну задачу, дотримуючись основного імперативу свого існування – самозбереження як живої істоти і самоствердження в певному соціумному середовищі. Розв'язуючи її, індивід стикається з необхідністю аналізу умови, що вимагає отримання додаткової інформації, яку і отримують за рахунок атрибутивного домислювання тих моментів, які, як він вважає, можуть бути корисними про розв'язанні.

В даному випадку він, розуміючи основний сенс ситуації, як задачну умову в цілому, висуває відповідні припущення і будує здогади, ґрунтуючись на своєму минулому досвіді, і приписує учаснику (учасникам) ситуації ті якості, мотиви і т. ін., що впливають зі змісту ситуації, в якій він бере участь як діяч.

Однак, це зовсім не означає, що це побудовування може бути правильним. Але тим не менш, будучи використаним, воно не може не вплинути на хід самого розв'язання, приводячи в такому випадку до неправильних висновків, що впливає в кінцевому рахунку на остаточний результат.

Міркуючи так, ми необхідним чином приходимо до висновку про те, що розв'язання задачі ґрунтується на індивідуальному почерку розв'язання, висхідному до деякої кількості подібних розв'язань, в яких, власне, і вироблявся алгоритм рішення на кшталт індивідуального стилю діяльності як

специфічної індивідуальної системи способів і прийомів [138, с.132], що використовуються в комунікаціях.

Вважаючи, що основною (базовою) потребою людини є її потреба в самозбереженні і самоствердженні як суб'єкта життя, про якість якого вона судить в міру свого минулого досвіду, ми можемо стверджувати про те, що добудовування деякої інформації за допомогою атрибуції ґрунтується на її власному розумінні умов самозбереження. Інакше кажучи, в кожному атрибутивному акті присутнє імпліцитне прагнення убезпечити себе і в екзистенціальному (буттєвому), і в соціальному (статусному) плані.

Сказане означає, що кожна окрема особа, виробляючи свої власні індивідуальні способи комунікування, ґрунтується на своїх власних вихідних особистісних даних, використовуваних як для аналізу комунікативної ситуації, так і для побудови її ментальної моделі на підставі об'єктивно даного і того, що суб'єктивно добудовується, якщо це необхідно.

Припускаємо, що суб'єктивні переваги у виборі способу добудовування і, отже, атрибутування мають цілком певну суб'єктну «прив'язку», висхідну до досвіду використання поведінкових схем, заснованих на особливостях емоційно-динамічного патерну, які пройшли перевірку в практиці комунікативних взаємовідносин.

Вважаємо, що сказаного достатньо, щоб прийти до висновку про деякий ланцюжок суб'єктних детермінант атрибутивного процесу – емоційно-динамічний патерн – сукупність (система) поведінкових патернів – сукупність поведінкових результатів – сукупність відповідностей / невідповідностей в розрізі власної Я-концепції, яка, на наше переконання, є відрефлексованим відображенням власної суб'єктності, висхідної до центрального імперативу власного буття – суб'єкта як осередка вітальних і активнісних функцій.

Якщо розглядати Я-концепцію індивіда як відрефлексовану сутність його екзистенціальних інтенцій, породжуваних суб'єктом як осередком відображувальних, оцінювальних і цілепокладних функцій живої людської

істоти, то ми вже починаємо наближатися до формулювання відповіді на питання про те, хто є «замовником» атрибутивного результату. Це вже не просто людина як біосоціальна істота [138, с. 444], а індивід з цілком певною історією життєвого шляху [77], особистого буття [150] у контексті його життєвого світу [178], з цілком сформованими системами відображення, оцінювання, цілепокладання.

В цьому плані досить значущим є часові характеристики придбання комунікативного досвіду (чим старше індивід, тим більше часу у нього було на набуття комунікативно-інтерактивного досвіду), залежні від його особистісного функціонування в просторі міжособистісних взаємовідносин, пов'язаних як з безпосереднім існуванням, так і з перебуванням у соціумних ситуаціях, що належать, в першу чергу, до провідної діяльності, яка і визначає специфіку суб'єктного розвитку індивіда.

В даному випадку суб'єктність ми розуміємо не просто як властивість суб'єкта – носія діяльності і пізнання [184, с. 661], а як конкретизацію переживання ним певної *потреби*, яка, будучи усвідомленою, перетворюється на *мотив* у вигляді відповіді на питання «навіщо?». Відповідь на це питання визначається особистісним змістом комунікації, висхідним до спрямованості особистості індивіда, що в найзагальнішому плані детермінується соціальною ситуацією розвитку [138, с. 375], співвідносною з провідною діяльністю [138, с. 48] для даного вікового періоду.

Якщо для індивіда, що знаходиться на початку свого життєвого шляху, відповідь на це питання безпосередньо пов'язана з актуально сприйманою ситуацією, оскільки в його досвіді вона як така виникає вперше і не має якогось прихованого підтексту, то для індивіда, за плечима якого є вже певний набір аналогічних ситуацій, в яких брали участь інші індивіди, що переслідували свої особисті цілі, і які могли бути зрозумілими лише з розуміння прихованого підтексту, шукана відповідь можлива лише на підставі зіставлення окремих варіантів із загальним змістом ситуації. У

цьому випадку ми маємо справу з необхідністю звернення індивіда до деякої кількості припущень типу «Якщо ..., то ...», які, по суті справи, є імовірнісними судженнями.

Зі сказаного випливає, що проблему атрибуції слід розглядати не просто як процес, а як психічне явище, присутнє практично в кожному комунікативно-інтерактивному акті у вигляді інформаційного аспекту випереджаючого відображення (антиципації), який має імовірнісний характер.

В даному випадку виникає питання про інстанцію, яка санкціонує вибір остаточного варіанту імовірнісного судження. На це питання ми схильні відповісти, що такою інстанцією є суб'єкт не просто як вітальне начало екзистенційних функцій індивіда, а як осередок таких вітальних і соціумних функцій, що володіють високою результативністю. Саме суб'єктна впевненість індивіда в результативності є основою остаточного вибору з деякої сукупності імовірнісних суджень.

1.2. Особистісні фактори як основа комунікативно-інтерактивної атрибуції

Вважаючи, що особистісні якості індивіда є результатом його типових інтерактивних дій в системі міжособистісних взаємовідносин, ми маємо всі підстави стверджувати, що саме особистісні якості, які мають безпосереднє відношення до комунікацій та інтеракцій, є можливим індикатором щодо індивідуальних особливостей атрибутивного процесу. Якщо до сказаного додати ще судження про те, що міжособистісне сприйняття здійснюється при опорі на «добудовування» «образу іншої людини на основі наявної, нерідко обмеженої інформації про неї» [138, с. 68], в якому беруть участь механізми ототожнення, роздуми за неї, емоційного проникнення в її переживання [там же], то напрошується висновок про те, що образ іншої людини, створений

на основі зазначених механізмів, має, природно, в першу чергу, основні ознаки його творця, який проектує їх на об'єкт сприйняття.

Міркуючи в такому ключі, ми необхідним чином приходимо до висновку про існування деякого протиставлення процесів проєкції (перенесення індивідом власних властивостей на об'єкт сприйняття) [138, с. 295] і атрибуції (приписування об'єкту характеристик, не даних у сприйнятті) [138, с. 29].

Зі сказаного випливає, що ментальне добудовування можливо як за рахунок проєкції, так і атрибуції, розглядаючи які як протилежності, можна прийти до висновку про них як такі, що утворюють функціональну систему [4], спрямовану на отримання результату – добудовування образу сприйманого об'єкта.

Оскільки таким образом є образ іншої людини взагалі і як учасника ситуації, то добудовування образу об'єкта знаходиться як би між двох полюсів – об'єкт як людина, з одного боку, і об'єкт як діяльний учасник ситуації. Але як би там не було за будь яких обставин об'єкт сприймається за схемою Він = Я, Він > Я, Він < Я. У першому випадку в іншому вбачаються власні якості, у другому – якості, присутні в ідеальному «Я», але відсутні в «Я» актуальному, а в третьому – пошук в об'єкті якостей, що є предметом гордості спостерігача, але відсутні в іншого.

Зауважимо, що ситуативний образ іншого є більш інформативним у порівнянні з безпосередньо даними вже хоча б тому, що містить вказівки на систему ціннісних характеристик, що визначають спрямованість особистості.

На підставі наведених міркувань доходимо висновку про можливість побудови теоретичної моделі атрибуції як деякого *поведінкового* явища, ґрунтуючись на понятті взаємодії з навколишнім середовищем як основній ознаці в понятті «поведінка» [138, с. 276]. Розглядаючи поведінку в цілому як деякий перманентний інтерактивний процес в буттєвому просторі індивіда, пов'язаний з формуванням образу-уявлення в цілому і образів окремих ситуацій, ми вважаємо можливим перетворення послідовності ситуацій на

деякий диференційований образ, що володіє певним набором узагальнених характеристик діячів в цих ситуаціях, які містять не стільки статичні, скільки динамічні ознаки, що вказують на потенційні суб'єктні функції іншого учасника ситуації. Говорячи іншими словами, в інтеракціях партнери атрибутують не стільки властивості один одного, скільки потенційні дії, які є логічним продовженням їхніх особистісних якостей.

Вибудувавши послідовний понятійний ряд *«комунікативна поведінка – комунікативна взаємодія – комунікативна задача – комунікативні умови – комунікативне розв'язання – комунікативний результат – комунікативний досвід – комунікативна поведінка»*, ми отримуємо можливість визначити місце для явища атрибуції, використовуючи ближнє поняття як родове, яке не тільки містить системоутворювальні ознаки, а й саме збагачується за рахунок ознак, що містяться в понятті атрибуція.

Звідси можуть бути такі варіанти дефініцій. Атрибуція – це процесуальна складова: а) комунікативної поведінки, яка характеризується приписуванням поведінкових якостей іншому; б) комунікативної взаємодії, яка характеризується приписуванням інтерактивних якостей іншому; в) комунікативної задачі, яка характеризується приписуванням задачі додаткових задачних умов; г) комунікативної умови; д) комунікативного розв'язання....; е) комунікативного результату...; є) комунікативного досвіду....

Розглядаючи проблему атрибуції в розрізі системного підходу, ми ґрунтуємося на ідеї суб'єкта (суб'єктності) як базисній основі, що виступає підґрунтям для таких конкретизацій суб'єкта, як Я-концепція, особистісні смисли, мотиви, цілі, дії [37, с. 171], спрямовані на отримання шуканого результату, який, будучи отриманим, підсилює переживання своєї суб'єктності індивідом.

Допускаючи, що самою загальною детермінантою атрибуції в плані її виникнення і розвитку і наступних трансформацій є поведінкова активність індивіда протягом послідовності вікових періодів, вважаємо за можливе

припустити, що в міру дорослішання і, природно, набуття досвіду, особистісні якості змінюються і оформляються в деяку вихідну основу, в першу чергу, поведінкової атрибуції.

Оскільки людина в соціумних умовах існування знаходиться практично в постійному потоці комунікативних зіткнень, в яких в кожен момент часу відбувається взаємне відображення, що породжує ті чи інші емоції, почуття, думки, думки і т. ін., які утворюють індивідуальний ментальний фон комунікації, остільки сказане належить певною мірою поведінці як взаємодії з навколишнім середовищем, опосередкованому зовнішньою і внутрішньою активністю.

До внутрішньої активності ми відносимо моменти самопрезентації [148, 149] на початку комунікативного акту, розшифровку і оцінювання самопрезентації візаві, в ході яких актуалізуються механізми атрибуції і проєкції як засіб проникнення в підтекст комунікації. Вважаючи, що будь-яке об'єктивне явище викликає відповідний емоційний відгук, в якому проявляється така функція свідомості, як функція ставлення, що спирається на відповідну систему оцінок, висхідних до ціннісних орієнтирів особистості, ми маємо право висновувати, що практично будь-яке сприймане явище не залишається без відповідної оцінки, яка згодом стає відправною точкою приписування тих чи інших якостей, якщо того вимагає суб'єктивне прочитання комунікативної ситуації в цілому.

Здається цілком виправданим судження про те, що тільки у виняткових випадках, коли сприймане не пробуджує в індивіда ніяких емоцій, об'єкт сприймається як щось об'єктивно дане, якому належать ті якості і властивості, що перебувають безпосередньо в полі зору.

Як правило, людина в процесі життєдіяльності знаходиться в перманентному процесі оцінювання, який не просто є важливою частиною її існування, а безпосередньою психологічною умовою, що сигналізує їй про ступінь безпеки і, отже, психологічної комфортності існування в хронотопі «тут і тепер».

Крім перманентного оцінювання, здійснюваного безпосередньо в міру надходження об'єктивної інформації про об'єкт, вважаємо за можливе назвати і цілеспрямовані орієнтовні дії індивіда як сукупність дій, «спрямованих на активне орієнтування в ситуації, її обстеження і планування поведінки» [138, с. 254], основне призначення яких полягає в аналізі ситуації, встановлення відношення між її компонентами, побудова плану дії, її контроль і корекція [там же] відповідно до власного уявлення про належне в даній ситуації. Сказане означає, що атрибуція як процес присутня в орієнтовній діяльності в плані підготовки до виконання комунікативно-інтерактивної дії.

Розглядаючи комунікативну поведінку в системі «суб'єкт₁ – суб'єкт₂» як основу не тільки особистісного і комунікативного досвіду, але і як передумову розвитку відповідних особистісних якостей, ми вважали можливим припустити, що особливості минулого досвіду осіб, що належать, наприклад, до підліткового та юнацького віку, не тільки допоможуть нам встановити загальне і різне в особистісних факторах цих вибірок, а й виявити особистісні фактори, які ними використовуються як базис, ґрунтуючись на якому індивід шукає в іншому аналогічну якість і, не знаходячи, приписує об'єкту оцінювання якість протилежну.

У пілотажному дослідженні цього питання [42] ми використовували методику багатофакторного дослідження особистості Р. Б. Кеттелла, адаптовану для роботи з китайською вибіркою [94], до якої увійшли 49 підлітків у віці 12-13 років з неповної середньої школи Харбінського технологічного інституту і 42 молодих людей віком 17-19 років з Харбінського інженерного університету.

Приступаючи до емпіричного етапу нашого дослідження, ми виходили з того, що особливості провідної діяльності в підлітковому і юнацькому віці (навчально-професійна діяльність) як детермінант психічного розвитку нададуть відповідний вплив на результати тестування. Що між цими

вибірками виявляться відмінності, це не викликало ніякого сумніву. Однак, питання полягало в тому, які це будуть відмінності.

Слід було очікувати, що спілкування, будучи провідною діяльністю підліткового віку, вплине на вираженість тих особистісних факторів, які вони використовували в комунікаціях найбільш інтенсивно. Ми також вважали, що і в юнацькій вибірці найбільш виражені показники особистісних факторів відобразять особливості їхніх комунікативних взаємин, пов'язаних із здійсненням навчально-професійної діяльності.

Отримано зведення про поведінку підлітків в соціумному оточенні, де вони досить стримані, хоча часом і виявляють певну легкість в спілкуванні (фактор А). Більшість молодих людей розумні і кмітливі, хоча є такі, які не відрізняються високим інтелектом (фактор В). У співвідношенні емоційної стабільності / нестабільності спостерігається переважання першого, хоча і присутні прояви емоційної нестабільності, наївності та імпульсивності (фактор С). Меншою мірою недисципліновані, ніж дисципліновані (фактор Е), більш помірковані, ніж комунікабельні (фактор F).

Для більшої половини підлітків характерним виявилось дотримання моральних правил. Менша половина все ж виявилася схильною до зниженого почуття соціальної відповідальності (фактор G). Співвідношення розкутості і врівноваженості виявилось на користь останнього (фактор H).

Більшості підлітків притаманні емоційна чутливість, нерішучість, невпевненість у собі (фактор I). Менша частина підлітків проявляє обережність і недовірливість в комунікаціях на противагу тим, хто більш терпимо ставиться до спілкування (фактор L). Безтурботність і легковажність притаманна меншій частині підлітків, в той час як інша частина проявляє реалістичність і обережність в комунікаціях (фактор M).

Серед досліджуваних підлітків досить мало є осіб з високими показниками за фактором N, що вказує на здатність добре пристосовуватися до комунікативного оточення. У той же час більша частина підлітків досить прямолінійна, безкомпромісна і часом жорстока.

Третина досліджуваних підлітків демонструє в своїх відповідях на судження тесту Кеттела невпевненість, занепокоєння, занижену самооцінку. В інших відповідях помітні ознаки, що вказують на впевненість, спокій, миролюбність, претензійність, легку пристосовність до навколишнього середовища (фактор O).

Практично порівну високі і низькі оцінки підлітків за фактором Q₁, що дозволяє судити про рівну представленість у них схильності дотримуватися/недотримуватися соціумних правил та традицій. Аналогічне можна сказати і про дані за фактором Q₂ – прояв залежності / незалежності в поведінці. Дані за фактором Q₃ (самодисципліна) вказують на тенденцію у більшій половині досліджуваних до прояву самоконтролю, сили волі, прагнення до власних ідеалів. За фактором Q₄ (напруженість) велика частина досліджуваних підлітків виявляє байдужість до того, що відбувається навколо них.

Судячи з отриманих даних, у досліджуваних підлітків спостерігається досить висока представленість інтелектуальних (фактор В) і емоційно-вольових характеристик (фактори І та Q₃). Найменше виражені у них характеристики міжособистісного спілкування (фактори Е та N).

В юнацькій вибірці показник товарищкості (фактор А) значно перевищує показник, який вказує на низький рівень товарищкості у представників цього віку.

Звертає на себе дуже низький показник за фактором В, який в підлітковій вибірці виражений в найбільшій мірі. Співвідношення високих і низьких показників за фактором С практично однаково з невеликим перевищенням високих показників.

Досить високий і показник за фактором Е, що свідчить про значне зростання тенденції до змагальності у поведінці і спілкуванні. Аналогічне спостерігається і щодо показників за фактором F (жвавість). Повага до батьків значно нижче в порівнянні з неповагою (фактор G).

Комунікабельність перевищує показник некомунікабельності (фактор Н). Показники за факторами I, L, M знаходяться практично на одному рівні, дещо поступаючись їм низьким значенням.

Значно зростає показник за фактором N (здатність добре пристосовуватися до комунікативного оточення), зрівнявшись з показниками факторів A (товариськість) та F (жвавість). Показник за фактором O (пристосовність до оточення) перебуває практично на одному рівні з показниками за факторами E (змагальність) та H (комунікабельність).

Серед невеликих показників за факторами Q₁ (дотримання соціумних правил), Q₂ (залежність / незалежність у поведінці), Q₃ (самодисципліна), Q₄ (напруженість) найменше значення має фактор Q₃.

Вважаючи всі фактори з показниками 70 балів і вище такими, що визначають особистісні властивості досліджуваних в юнацькій вибірці, ми маємо право зробити висновок про те, що психологічний вигляд середньої особи юнацького віку визначається впливом таких факторів, як A (товариськість), E (змагальність), F(жвавість), N (пристосовність).

Якщо порівнювати підліткову і юнацьку вибірки за факторами тесту Кеттела з точки зору комунікативних вимог, то юнацька вибірка постає як така, що володіє більшою ресурсністю і, отже, може демонструвати більш високу варіабельність комунікативної поведінки.

Якщо розглядати сказане в задачній парадигмі, тобто вбачаючи в кожній комунікативній ситуації ознаки задачі (мета), то, природно, можна вважати, що менша ресурсність підліткової вибірки потребує при розв'язуванні більшого добудовування, ніж в разі юнацькою вибіркою.

Сказане дає нам можливість екстраполювати дане судження на більш широке коло комунікацій, вважаючи ресурсність комунікатора основною детермінантою потреби в добудовуванні комунікативних умов за рахунок залучення додаткових ознак, в тому числі і за рахунок атрибутування.

Міркування про системність будь-якого психологічного явища, що має, як правило, солідне багатостороннє теоретичне опрацювання [13, 19, 23, 119,

146, 187 та ін.], завжди пов'язане з обов'язковим зверненням до поняття «система», яке служить деяким імпліцитним виправданням бажанню дослідника підійти до проблеми як явища, властивому індивіду як цілісній живій істоті.

Дотримуючись цього бажання, і ми виявилися не виключенням, постулюючи положення про те, що атрибуція, розглянута, як правило, як процес, повинна обов'язково мати відповідну системну прив'язку як до явищ, які в тій чи іншій мірі стосуються питання про приписування об'єктам якостей, прямо не пов'язаних з безпосереднім сприйняттям, так і до більш віддалених, висхідних до питання про безпосереднього носія діяльності і пізнання – про суб'єкта.

Розглядаючи проблему в цьому ключі, ми доходимо висновку про те, що здійснення будь-якої активності індивідом відбувається при використанні відповідних психологічних механізмів, якими, по суті справи, є функції, сформовані в процесі здійснення індивідом поведінки, продиктованої континуумом життєвих ситуацій.

Якщо розглядати ситуацію [30, 35, 101, 180, 181] як задачу (комунікативну, інтерактивну, пізнавальну, діяльнису), в якій містяться вимоги (мета), умови (відоме) і шукане (невідоме) [138, с. 119], то, природно, більше поведінкове навантаження, що припадає на невідоме, вже в силу своєї невідомості вимагає відповідної когнітивної підтримки, здійснюючи яку індивід звертається до свого минулого досвіду, трансформуючи його відповідно ситуації, що розглядається як задача.

Звертаючись до свого минулого досвіду, сформованого відповідно до власних суб'єктних установок, в яких ми вбачаємо детермінативні ознаки, що стосуються даної конкретної задачі, досліджувані підліткової та юнацької вибірки повинні, як ми вважаємо, використовувати різні за обсягом ресурси. Підлітки звертаються до інтелектуалізаційних міркувань (фактор В), супроводжуючи їх емоційно-вольовими додаваннями (фактори І та Q₃), в той час як представники юнацької вибірки мають більше можливостей для

добудовування за рахунок використання досвіду, пов'язаного з факторами А (товариськість), Е (змагальність), F(жвавість), N (присосовність). Цей факт дає нам можливість висновувати про більшу категоричність підліткової атрибуції в порівнянні з атрибутивними процесами в юнацькому віці.

1.3. Атрибуція як багатоаспектне явище

Сучасна теорія атрибуції [32, 59, 60, 120 та ін.] є багатоаспектним концептуальним утворенням, в основу якого покладено уявлення Ф. Хайдера про спосіб, яким люди обробляють інформацію про причину події, спираючись на інформацію суб'єктивного або об'єктивного порядку стосовно явищ тієї чи іншої ситуації їхньої життєдіяльності. На думку Ф. Хайдера, поведінка індивіда визначається особистісними якостями, проявами мотивів та емоцій у вигляді певних налаштувань і вираження відповідних ним ставлень у суб'єктивній активності, яким протистоять такі об'єктивні обставини, як складність завдання, можливість винагороди або покарання [224, с. 82].

Вбачаючи в інтерактивних моментах життєдіяльності основний пафос існування, індивід за будь-яких умов прагне розуміти, що являє собою інший учасник, проникаючи в особливості його внутрішнього світу за рахунок проникнення в його наміри і цілі, які містять опосередковану інформацію про його особистісну сутність [22]. Відповідно до таких обставин в атрибуції вбачають такі ознаки, як породження об'єктивно відсутньої інформації, необхідної для визначення причин тієї чи іншої поведінки [88]. Існує думка, згідно з якою атрибуція є процес отримання та трансляції перцептивного внеску в побудову ментальної моделі сприйманого [32].

Проблема атрибуції здебільшого розглядається в термінах каузальної атрибуції [60, 84, 112 та ін.], яка здійснюється за рахунок надання сенсу будь-якому прояву за допомогою психологічної проекції, що відбувається як поєднання сприйманої зовнішності індивіда і причини його поведінки [120].

Процес каузальної атрибуції індивіда спирається на прийоми, подібні науковим методам [84]. Атрибутування відбувається шляхом звертання до зовнішніх (пов'язані з обставинами, контекстом ситуації) або внутрішніх причин (висхідні до особистості суб'єкта дії, особистісних якостей) [124, 224].

Причинне пояснення характеризується певними особливостями, в яких вбачають ознаки відповідного стилю. Стиль атрибуції [16, 186] вказує на звичний тип пояснень причини події, має особистісну характеристику, містить чотири виміри: внутрішньо-зовнішній, стабільно-нестабільний, глобально-локальний і контрольовано-неконтрольований [200]. Сформований стиль атрибуції впливає на самооцінку, соціальне пізнання, міжособистісні відносини, соціальну адаптивність і, як наслідок, на рівень психічного здоров'я [201, 203]. Він залежить від орієнтації індивіда на культуру оточення. При орієнтації на сімейну культуру відповідно до традиційних цінностей спостерігається схильність приписувати успіху зовнішні фактори. Орієнтація на індивідуалістичність сприяє формуванню схильності приписувати іншим внутрішні причини [65].

Стиль атрибуції, як і атрибутивні явища взагалі, впливають на виникнення тих чи інших емоційних станів і формування відповідних ним афективного досвіду і мотиваційних процесів [229]. Так, наприклад, пояснення невдачі приписуваними особистісними якостями викликає переживання почуття сорому, а приписування причини зовнішнім обставинам (складність завдання, несправедливість) – переживання почуття образи, гніву [59].

Міркуючи про каузальну атрибуцію в плані з'ясування механізму причини, що спонукала індивіда до того чи іншого акту поведінки, який закінчився тим чи іншим результатом, особливу увагу ми повинні звернути на атрибутивну теорію мотивації, в якій поняття атрибуції пов'язується з формулюванням ним висновку про причину успіху / неуспіху в тій чи іншій справі [53, 60].

Існує думка, згідно якої атрибуція належить до процесу, за допомогою якого люди шукають чинники внутрішньої мотивації поведінки на основі результатів своєї власної поведінки [129, с. 339]. Вона впливає на рівень мотивації, самооцінку, а також на академічну успішність студентів, виявляючи взаємозв'язок між мотивацією досягнення, атрибуцією результатів невдач, очікуваннями успіху і поведінковими характеристиками [169, с. 223].

Атрибуція значною мірою визначається тим, з яким середовищем ототожнює себе суб'єкт атрибутування, що вказує на його причетність до формування соціальної ідентичності в контексті різноманітних соціальних відносин [88].

Окрім зв'язку атрибутивного стилю із приналежністю атрибутора до певної соціальної групи виявлено певний зв'язок з такою індивідуально-психологічною характеристикою індивіда, як локус контролю [67], особливості якого (інтернальність/екстернальність) є показником соціальної та особистісної зрілості [190].

Існують також дослідження, пов'язані з вивченням гендерних аспектів атрибуції, згідно з якими дівчата у порівнянні з хлопчиками з більшою ймовірністю приписують інциденти зовнішнім і неконтрольованим факторам, у чому власне вбачають не тільки гендерну відмінність у співвідношенні емоційного і раціонального в мисленні, але і його вплив на процес атрибутування [95, с. 362].

Також відомі дослідження, присвячені питанню про вікові особливості атрибуції. Наприклад, деякі дослідники вважають, що розлади міжособистісного спілкування у студентів коледжу викликані неправильною атрибуцією і психологічною закритістю [193].

Встановлено значні відмінності в характеристиках стилів атрибуції учнів початкової та середньої школи. Все більше старшокласників пов'язують успішні результати заходу з їхнім високим ступенем старанності, хорошим складом розуму і високою якістю викладання, але рідко із

зовнішніми причинами, такими як невезіння і менша міжособистісна допомога [188].

У світлі розглянутих відомостей атрибуція постає як складний багатоаспектний процес, що має виходи на різні об'єктивні і суб'єктивні, власне психологічні, обставини в життєдіяльності індивіда. Однак все ж без відповіді залишається питання про те, що ж все таки являє собою атрибуція з точки зору її внутрішнього устрою і процесуальної спрямованості.

Переслідуючи мету відповісти на питання про внутрішній устрій атрибуції, ми повинні звернутися до принципів системного підходу, висхідних до ідеї системи, представленої в таких її ознаках, як цілісність, структурність, взаємозалежність системи і середовища, множинність опису [184, с. 610].

Згідно із зазначеним, атрибуція може бути представлена як самостійна система, спрямована на отримання результату, відповідного її основному призначенню – доданню чому-небудь ознаки, продиктованої змістом ситуації. В даному випадку «замовником» результату є учасник ситуації, який відчуває потребу в інформації, необхідної для забезпечення йому успішної поведінки в ній. Отримання такої інформації знімає стан невизначеності, допомагаючи тим самим прийняттю відповідного рішення [138, с. 292]. У зв'язку з цим виникає питання про процесуальну сутність отримання такої інформації, до розгляду якого ми і переходимо далі.

1.4. Атрибуція як процес формулювання судження

Нашим вихідним постулатом у розгляді атрибуції як процесу є судження про нього як цілісне явище, що має вихідну суб'єкту інтенціональну точку, яка в ході наступних трансформацій перетворюється на кінцевий результат, в тій чи іншій мірі відповідний вихідному пункту. Міркуючи так, ми маємо право розглядати вихідну точку (мотив) і результат як протилежності, які утворюють вихідну функціональну систему. Отже, і

атрибуція як така є функціональною системою, спрямованою на отримання результату, продиктованого більш великою системою, до якої атрибуція входить в якості її частини, основним системним змістом якої є отримання відсутніх відомостей, необхідних для виконання системного завдання.

При такому підході до проблеми ми неминуче залишаємо без уваги саме явище атрибуції, вважаючи його вже більш меш дослідженим, і направляємо його на зміст більш великої системи, допускаючи, що саме через характеристики цієї системи ми можемо отримати шукане, слідуючи думці про те, що ціле як таке надає відповідні смислові атрибути і його частинам. А це означає, що чим більше ми будемо відходити від вихідної мети – розглянути сутність явища атрибуції – в бік пошуку іншої системи, більшої по відношенню до першої, тим менш виразними будуть ставати її власні (інтернальні) ознаки, які при їх співвіднесенні з ознаками більших систем першого, другого і наступних порядків будуть отримувати все більш і більш смислових нюансів, що відводять убік від вихідної задачі – визначити процесуальну сутність атрибуції як психічного (психологічного) феномену.

Якщо залишити зазначені роздуми з приводу зв'язку атрибуції з більшими системами, вважаючи найбільшою системою суб'єктність індивіда як осередок функціональних систем індивіда, що забезпечують його перебування в предметному і соціумному середовищі, і зосередитися на його процесуальній сутності, на яку вказує дієслово «приписувати», то, природно, ми повинні звернутися до переліку значень цього дієслова: 1) писати на *додаток* до чого-небудь, вже написаного; 2) *додавати* до якого-небудь офіційного документа неправдиві, що не відповідають дійсності відомості з якою-небудь своєкорисливою метою; 3) записуючи, вносячи в список, *зараховувати* куди-небудь, до чого-небудь; 4) *вважати наслідком* чого-небудь, відносити на рахунок кого-небудь, чого-небудь, *пояснювати що-небудь дією* будь-якої причини; 5) вважати таким, що *належить* кому-небудь, що виходить від кого-небудь [135].

Навіть побіжного погляду на даний список досить, щоб виявити в ньому значення № 4, яке найбільш повно підходить до того явища, що в психології позначають терміном «атрибуція». Вже саме явище приписування передбачає наявність у індивіда відповідних знань і минулого досвіду, відповідно до яких і відбувається як приписування, так і пояснення.

Якщо повернутися до початку наших міркувань про атрибуцію як процес індискретних трансформацій вихідної точки, то перед нами постане завдання розбити це явище на дискретні елементи, які в своїй сукупності виявляться структурою досліджуваного явища. Загальний сенс такої процедури ми можемо відобразити в принципі дискретування як розбиття цілого на частини відповідно до апріорної схеми отримання результатів, послідовність яких є достатньою для отримання кінцевого корисного результату.

Грунтуючись на судженні Л. С. Виготського про думку як хмару, що проливається дощем слів, ми можемо відтворити процес атрибуції, звернувшись до «дощу слів». Схема такої процедури може бути наступною. Досліджуваному пропонують розповісти, що він думає з приводу об'єкта сприйняття. Процес мислення ґрунтується на співвідношенні об'єктивного (факти сприйняття) і суб'єктивного (тлумачення, пояснення). Тлумачення, в свою чергу, ґрунтується на минулому досвіді і індивідуальних особливостях «тлумача». Розглядаючи тлумачення як пояснення, ми вже з самого початку допускаємо присутність деякої суб'єктивності, висхідної і до минулого досвіду, і до особистісних властивостей нарратора.

Можна припускати існування об'єктивно орієнтованих і суб'єктивно орієнтованих нарраторів. Якщо в першому випадку за основу беруть психічний образ, створений на основі об'єктивних даних, то в другому – те, що підказує минулий досвід, трансформований під впливом особистісних властивостей.

В принципі, будь-який акт сприйняття, будучи актом соціальної перцепції, пов'язаний з висуненням перцептивних гіпотез [216], ґрунтується

на явищі соціального навчання, яке, згідно А. Бандурі [214], залежить від взаємодії поведінкових, когнітивних і середовищних факторів [191, с. 377].

Оскільки соціальне навчання відбувається, в основному, в просторі міжособистісних взаємовідносин, яке є об'єктивною основою існування та розвитку особистості [130], оскільки відомості про особистість в плані вираженості її окремих факторів дають нам можливість міркувати про особистісні ресурси, властивості яких визначають і соціальну перцепцію реципієнта, і, отже, зміст атрибутивних явищ.

Міркуючи так, ми неминуче доходимо висновку про те, що особистісний досвід можна розглядати як відповідний ресурс – джерело покриття потреб [143], використовуючи який індивід з тим чи іншим ступенем успішності проникає в підтекст комунікації, не тільки формуючи у себе її загальний образ, а й вибирає відповідну лінію (стратегію, тактику) поведінки в ситуації.

Вбачаючи в зверненні до особистісної ресурсності ознаки внутрішнього діалогу, здійснюваного в основному за схемою «якщо ..., то ...», ми можемо вважати, що процес атрибуції являє собою певний імпліцитний текст, прихованим заголовком якого є тема ситуації або її сенс, даний в парадигмі «тут і тепер». Хоча остання і пов'язана з разовою ситуацією, однак, її «разовість» містить і певні типові ознаки, які, будучи зіставлені з новими разовими ознаками, набувають нових, уточнюючих ознак. Сказане ми розглядаємо як загальну схему розвитку атрибутивної здатності і атрибуції в цілому.

Якщо розглядати атрибутування як закономірно (постійно) присутній компонент соціальної перцепції, то ми вважаємо за можливе представити його як імпліцитну послідовність суджень, які при їх експлікації можуть бути охарактеризовані в термінах предикативності внутрішнього мовлення, де предмет думки як її суб'єкт дано об'єктивно в сприйнятті, а передбачувана ознака (предикат) впливає з уявного перебору варіантів умовиводів. Вважаємо, що такий перебір варіантів відбувається на тлі суб'єктивної

реальності індивіда, в контекст якої входить і імпліцитна теорія особистості [138, с. 135], що є основним ментальним ресурсом при прийнятті остаточного рішення про ту чи іншу ознаку.

Вважаємо за необхідне ще раз підкреслити судження про перманентність здійснення соціальної перцепції в різних контекстах соціумних відносин, згідно з яким процес атрибуції слід розглядати як один із проявів зустрічної активності, що знаходиться на перетині суб'єктивної та об'єктивної реальності у вигляді породжувальної функції свідомості, а не тільки у формі відображення [див. 53].

Вважаючи за можливе зіставити поняття атрибуції як приписування характеристик, не представлених в сприйнятті [138, с. 29], і розуміння як здатність осягати сенс і значення чого-небудь [138, с. 284], ми можемо прийти до висновку про те, що процес приписування може мати різний результат в залежності від руху розуміння від: а) цілого до частини (розуміння сенсу всієї ситуації визначає розуміння окремої ознаки); б) частини до цілого (розуміння окремої ознаки впливає на розуміння всієї ситуації).

Але якщо зазначені варіанти розглядати як протилежності, то, природно, процес атрибутування постає в діалектичній єдності цілого і частини, які, будучи розглянутими в контексті міркувань про структуру атрибуції як самостійної системи, постають як функціональна система, підпорядкована отриманню того чи іншого результату [4]. Результат даної функціональної системи є похідним від взаємодії смислу як мисленого змісту і значення як його мовного вираження [184, с. 618]. Звідси випливає, що психологічним продуктом атрибуції є єдність смислу (мислений зміст) і значення (мовне вираження).

Оскільки ціле «схоплюється» раніше, ніж сприймаються його окремі деталі, то, природно вважати первинність сенсу по відношенню до окремих деталей, які, впливаючи на розуміння сенсу в цілому, впливають в свою чергу на трактування його деталей. Цей процес припиняється, якщо індивід

погоджується з результатом, ґрунтуючись на своєму особистісному досвіді і власній імпліцитній теорії особистості.

Переслідуючи мету з'ясувати питання про структуру атрибуції шляхом звернення до структури мовленнєвого висловлювання, вважаючи його певною мірою інформативним для вирішення поставленого завдання, ми звернулися до питання про структуру дії взагалі, вважаючи, що мовленнєва дія має структуральну схожість з дією взагалі.

Структура дії як такої містить орієнтовну, виконавчу і контрольну частину [138, с. 94]. Орієнтовна основа дії містить уявлення про мету, план і засоби здійснення безпомилкової дії [138, с. 255], яка у наступному виконується відповідно до суб'єктивної моделі результативної дії при супутньому встановленні ступеня відповідності результату еталонному зразку.

Сказане означає, що атрибутивний акт (атрибутивна дія) передбачає апріорне можливе знання про те, який результат буде отриманий. Вважаємо, що це можливе знання є знання, засноване на вихідному первинному розумінні ситуації в цілому, яке як ціле задає напрямок розуміння його частин. Говорячи іншими словами, процес атрибуції як приписування того чи іншого значення частини цілого відчуває на собі вплив апріорного розуміння цього цілого.

Керуючись такими міркуваннями, ми можемо зобразити структуру акту атрибуції як єдність орієнтовного (фіксація інформативних точок і прийняття рішення щодо їх системного сенсу), виконавчого (порівняння перцептивного і суб'єктивно еталонного) і контрольного компонентів (зіставлення атрибутивної дії зі змістом ситуації як цілого).

Розгляд атрибуції як системного явища вказує на її зв'язок практично з усіма психічними процесами, кожен з яких робить свій внесок в її здійснення. З боку: а) уваги це *настроювання* на сприйняття значущої інформації [184, с. 72]; б) сприйняття – суб'єктивне *відтворення* цілісних об'єктів об'єктивної дійсності при їх безпосередньому впливі на органи чуття

[138 с. 66]; в) пам'яті – *актуалізація* збереженої інформації [184, с. 60]; г) мислення – *узагальнене і опосередковане віддзеркалення* дійсності, здійснюваного за допомогою понять, суджень та умовиводів [138, с. 223]; д) мовлення – *засіб мислення та узагальнення* [209, с. 582], спрямованого на засвоєння суспільно-історичного досвіду (значення) [184, с. 111] та *вираження ставлення* до явищ об'єктивній дійсності (смысл) [184, с. 345]; е) уяви – *уявлення про результат* ще до початка праці [138, с. 64].

На підставі викладених вище міркувань можна відтворити будову атрибуції як процесу, початком якого є інтенціональна точка, висхідна до суб'єкта як осередка вітальних, особистісних і діяльнісних функцій, дана в ситуативному контексті життєдіяльності індивіда, що вимагає від нього адекватної контекстуальної поведінки на основі розуміння даних в ній суб'єкт-суб'єктних і суб'єкт-об'єктних відношень за рахунок використання внутрішніх (ментальних, особистісних, діяльнісних) ресурсів.

Процес атрибуції завершується результатом вирішення діалектичних протиріч між: а) *загальним знанням*, даним в минулому досвіді індивіда, і *окремим знанням*, одержуваним ним в результаті «проникнення» за завісу незрозумілості з використанням об'єктивних і суб'єктивних засобів; б) *об'єктивно даним* у сприйнятті і *суб'єктивно пережитим* під впливом минулого досвіду і соціальних установок; в) *раціональним і ірраціональним* в розумінні ситуації в цілому і її окремих частин; г) *сприйняттям актуальної ситуації та актуалізації аналогічних подій* у минулому; д) *сприйняттям актуальної ситуації і розумінням її сенсу* на основі логічних побудов; е) *раціональним у зрозумілих фактах і емоційним у ставленні до них*; є) *вербалізованим і невербалізованим* у соціальній перцепції; и) *об'єктивним і уявним*.

Зі сказаного випливає, що простір між інтенціональною точкою і результатом заповнений дією системного психологічного механізму, в складі якого один з психічних процесів в певний момент на якийсь час виявляється провідним, підпорядковуючи при цьому всі інші і надаючи їм свої

особливості (наприклад, сприйняття мислення, мовлення, уява). За межами цього простору знаходяться системні відношення тих функціональних утворень, в межах яких процес атрибуції набуває свого функціонального призначення. До них належать різні конкретизації суб'єкт-суб'єктних (комунікативні, інтерактивні, міжособистісні) та суб'єкт-об'єктних відношень (оволодіння та здійснення предметних дій у контексті відповідної діяльності).

У кожній із зазначених систем існує певний набір стандартних (типових) ситуацій, що відтворюють їх основний сенс, відповідний їхньому функціональному призначенню. Практичне освоєння ситуативних смислів пов'язане не тільки з виконанням деякої послідовності дій, але і з формуванням їх суб'єктивного образу, який є основною одиницею особистісного (суб'єкт-суб'єктні відношення) і діяльнісного досвіду (суб'єкт-об'єктні відношення).

Такі міркування приводять до висновку про систему суб'єктивних образів як про психологічний ресурс практично будь-якої активності індивіда (особистісної, міжособистісної, комунікативної, інтерактивної і т. ін.), яка вимагає від нього якомога більшого врахування вихідних умов задачі, що підлягає розв'язанню. На підставі того, що кожна задача має крім загального ще й ознаки особливого, ми приходимо до відповідного висновку про вирішальне значення здатності проникати в сутність цього особливого шляхом виявлення в ньому ознак, необхідних для розуміння сутності і сенсу задачі цілком, спираючись на відповідний задачний ресурс, даний в системі відповідних образів.

Цей висновок підводить нас ще до одного висновку, згідно з яким недостатній досвід потребує пошуку додаткових ознак, необхідних для розв'язання задачі, шляхом звернення до своїх індивідуальних можливостей, представлених в особливостях власної індивідуальності, пов'язаної з особливостями рис темпераменту, характеру, інтересів, перцептивних

процесів, інтелекту, потреб і здібностей [209, с. 136], що отримали відповідне соціумне аранжування в комунікаціях та інтеракціях.

Зі сказаного випливає висновок про більшу схематичність атрибутивного процесу в осіб з меншим досвідом (інтерактивним, комунікативним, міжособистісним), що виражається в категоричності інтернальних суджень при розв'язанні, наприклад, комунікативної задачі, в силу чого партнер по комунікації постає не стільки як особистість, скільки як схема особистості. Вважаємо, що категоричність в атрибутивних судженнях є однією з основних причин виникнення психологічних бар'єрів [107], що особливо яскраво проявляється при сенситивності до зовнішніх впливів внаслідок порушення балансу між процесами збудження і гальмування, як, наприклад, у підлітковому віці.

1.5. Атрибуція як результат сформульованого судження

Розгляд атрибуції як процесу атрибутування з усією неминучістю підводить до питання не тільки про його результат, але також і до питання про його подальшу долю у складі цілісної відображувальної і породжувальної системи, якою є свідомість з її основними функціями – пізнання, розрізнення Я і Не-Я, цілепокладання і ставлення. При такому підході з'являється можливість не тільки простежити трансформації результату атрибутування, а й відповісти на питання про його психологічні причини.

Виконання такого завдання, природно, вимагає з'ясування особливостей структури свідомості із зазначенням процесуальних особливостей її складових. Зі списку пропонованих в психології «структур» свідомості, які по суті справи є результатом авторської побудови моделі, заснованої на уявленні про сутність цього складного психічного утворення, висхідного до традиційного уявлення про нього як вищого рівня розвитку психіки.

При всій їх логічності, схематичній несуперечливості і концептуальній стрункості вони проте не відповідають на питання про рух суб'єктивної реальності у вигляді перманентного «поток», представлені такими основними складовими свідомості, як образ, знак, значення, смисл (сенс), що знаходяться на перетині об'єктивної і суб'єктивної реальності.

Так, наприклад, структура свідомості, за В. П. Зінченком, містить буттєво-діяльнісний (біодинамічна тканина дії і чуттєва тканина образу) і рефлексивно-споглядальний шари (значення, сенс) [73]. Згідно Ю. Щербатих, свідомість складається з таких блоків, як блок пізнавальних процесів, розрізнення суб'єкта і об'єкта, емоцій і почуттів, креативного блоку (пов'язаний з уявою), блоків тимчасової картини світу та цілепокладання [207].

Дещо інакше представлена структура свідомості в концепції [36], заснованої на діалектичному протиставленні перцептивного (присутнє в парадигмі «тепер і тут» як образ сприйняття) і репрезентативного (дано як суб'єктивний образ сприйманого). Зіткнення перцептивного і репрезентативного є тим самим моментом, коли індивід погоджується з безпосередньою даністю, оскільки вона ідентична репрезентативному образу і, отже, сприймається як щось знайоме, відоме. Але він може і не погоджуватися, вважаючи її відмінною від нього, що і спонукає його до вербалізації встановленої відмінності, яку ми розглядаємо як реалізацію предикативної (номінативної) функції внутрішнього мовлення при сприйнятті.

Вбачаючи в такій вербалізації ознаки наслідування як користування лексикою безпосереднього оточення або звернення до власного словника, заснованого на відповідних мовних узагальненнях, ми отримуємо можливість охарактеризувати атрибутивний процес як процес, пов'язаний з культурою номінації, яка враховує відповідні мовні нюанси, що забезпечують не тільки точність відображення, але і відповідну точність атрибуції.

Пов'язуючи точність відображення з рівнем володіння значенням слова, заснованого або на безпосередньому переживанні життєвих ситуацій, або на власних роздумах про них, ми маємо можливість пов'язати результат атрибутування у того чи іншого індивіда з рівнем розвитку його лексичної системи і мовлення в цілому.

Смисл як системоутворювальна ознака свідомості, також існуючий в точці дотику значущих моментів в ситуаціях життєдіяльності індивіда і системи його ціннісних орієнтацій, є завершальним етапом в отриманні результату атрибуції.

Наведені міркування про результат атрибутивного процесу служать основою для судження про нього, як про складне явище, висхідне до основних структурних компонентів свідомості – образу (існує на перетині перцептивного та репрезентативного), знаку (існує на перетині мовленнєвих генералізацій і мовних узагальнень), значення (існує на перетині концептуалізації ситуації і виділення в ній загальних і істотних ознак), смислу (існує на перетині ставлення та системи цінностей).

Те, що було описано як абстрактний результат, отриманий на стику відображення (образ сприйняття) і породження (зустрічна активність індивіда, заснована на репрезентативному образі), отримує цілком конкретне тлумачення при зверненні до того чи іншого концептуального погляду на атрибуцію.

Відповідно до згаданої вище опозиційної моделі свідомості, атрибутивна активність індивіда ґрунтується на його лексико-семантичній системі, за допомогою якої відбувається позначення значущих елементів ситуації, відсутність яких заповнюється за рахунок породження відсутніх ознак, які в подальшому інтерпретуються під впливом індивідуальної смислової системи. Говорячи іншими словами, атрибуція як така проявляє себе в плані відтворення не просто ознак, а ознак, вже пов'язаних з існуючою системою індивідуальних смислів.

Впливаючи на переживання відповідних почуттів, атрибутивна активність вносить певні зміни в зміст належних смислів, а ті, в свою чергу, впливають на систему цінностей, яка в подальшому змінює ставлення індивіда до того, що відбувається навколо нього при його безпосередній участі.

Якщо слідувати даним міркуванням, то ми повинні визнати, що результат атрибуції проявляє себе в кінцевому рахунку в системі взаємовідносин індивіда, формуючи тим самим його комунікативні та інтерактивні особливості як єдність ставлення і вираження.

З огляду на наведене доходимо наступних висновків.

1. Атрибуція є складний багатоаспектний процес, який здійснюється на стику об'єктивних обставин і суб'єктивних умов в життєдіяльності індивіда. Будучи функціональною системою, вона спирається на особистісний досвід індивіда як його суб'єктний ресурс, за допомогою якого він проникає в підтекст комунікації, не тільки формуючи у себе її загальний образ, а й вибирає відповідну лінію (стратегію, тактику) поведінки.

2. Структура акту атрибуції (атрибутивної дії) містить орієнтовний (фіксація інформативних точок і прийняття рішення щодо їх системного сенсу), виконавчий (порівняння перцептивного і суб'єктивно еталонного) і контрольний компоненти (зіставлення атрибутивної дії зі змістом ситуації як цілого). Його початком є інтенційна точка, висхідна до суб'єкта як осередка вітальних, особистісних і діяльнісних функцій, дана в ситуативному контексті життєдіяльності індивіда.

3. Особливості минулого досвіду (інтерактивного, комунікативного, міжособистісного) виявляють себе в ступені адекватності інтернальних суджень при розв'язанні відповідних задач, в силу чого партнер по комунікації і комунікація в цілому набувають відповідного смислового нюансування.

4. Атрибутивна активність індивіда ґрунтується на його лексико-семантичній системі, за допомогою якої відбувається позначення вагомих

елементів ситуації, відсутність яких заповнюється за рахунок породження відсутніх ознак, які в подальшому інтерпретуються під впливом індивідуальної смислової системи.

1.6. Атрибутивна поведінка особистості як феномен комунікативних взаємин

Проблема атрибуції, в якій, як правило, розрізняють особистісну та ситуативну причинність [221, 224, 225], представлена наразі досить великим переліком досліджень, пов'язаних із розглядом, зокрема, таких явищ, як відповідальність за успіхи чи невдачу [17, 71], упередженість [121], міжособистісне сприйняття [126], стиль атрибуції [16,186], мотивація діяльності [60, 189, 229, 230] і поведінки [2], особистісні якості [64], значущість [74], прийняття рішень [114], соціальне пізнання [120], емоційні стани [229], створення іміджу іншого [124], локус контролю [67].

Явища атрибутивного плану є предметом розгляду цілого ряду теорій і концепцій. У теорії кореспондуючого висновку (Е. Джонс, К. Девіс) вважається, що комунікатор пов'язує поведінку інших з їхніми особистісними характеристиками, вбачаючи в кожному поведінковому акті дію певного особистісного механізму. У коваріаційній моделі атрибуції, запропонованій Х.Келлі, основне смислове навантаження припадає на поняття джерела вихідної інформації – об'єднання в каузальній структурі або декількох ймовірних причин (коваріація), або різних рівневих градацій однієї ймовірної причини (конфігурація). У теорії самосприйняття Д. Бема відправною точкою є уявлення про принципову подібність сприйняття іншої людини і самосприйняття, в результаті чого судження про іншу людину виносяться не на основі аналізу її психологічних якостей, а на основі її поведінкових особливостей [175].

Вихідним у наших міркуваннях про атрибутивну поведінку є уявлення про її комунікативну природу, де учасники комунікацій, як правило,

вибудовують свої дії відповідно до того, як вони сприймають, оцінюють і моделюють ситуацію з урахуванням їхнього уявлення про особистість інших учасників. Сказане означає, що кожен з учасників не може не прогнозувати поведінку іншого, не враховуючи при цьому особливості свого уявлення про нього. Суб'єктивний образ іншого є наслідком уявного проникнення в його внутрішній світ, в зв'язку з чим, власне, і вибудовується ланцюжок комунікативних дій, кожна з яких ґрунтується на розумінні їх міжособистісного контексту в цілому і кожного моменту окремо.

Якщо виходити з такого трактування комунікації, то напрошується судження про те, що в будь-який момент часу кожен з учасників відстежує розвиток ситуації, ґрунтуючись на зіставленні об'єктивно даного і суб'єктивно передбачуваного, в зв'язку з чим ситуація розпадається як би на дві в деякій мірі подібні, але тим не менше різні ситуації – реальну і уявлювану. Ступінь їх збігу є основою виникнення комунікативного стану, що має ознаку асоціації (об'єднання) і дисоціації (роз'єднання) комунікантів в контексті комунікативних відносин.

Мета даного підрозділу полягає в розробці вихідних положень, необхідних для формулювання висновку про атрибутивну поведінку як наслідок наскрізних атрибутивних дій у комунікативних ситуаціях в умовах різного співвідношення ставлення до іншого комуніканта та його комунікативного вираження.

Якщо міркувати в термінах концепції В.М. Мясищева про спілкування як єдність ставлення і вираження, то зазначені комунікативні стани можуть бути представлені як ставлення та відповідні ним взаємовідносини, засновані на індивідуальних системах цінностей, які є точкою відліку для оціночних суджень про поведінку іншого як наслідок тих чи інших суб'єктивних детермінант. Як би там не було, поведінка як «взаємодія з навколишнім середовищем, опосередкована їхньою зовнішньою (руховою) і внутрішньою (психічною) активністю» [138, с. 276], завжди здійснюється відповідно до її суб'єктивних регуляторів.

Оскільки будь-який поведінковий акт пов'язаний з розумінням ситуації в цілому і її окремих значущих частин на підставі їх зіставлення з її логічним суб'єктом (про що йдеться?) і логічним предикатом (що говориться?), оскільки поведінка як зовнішня активність індивіда є продовженням процесу розуміння ситуації, що передбачає «ясне «бачення» причинно-наслідкових зв'язків, коли раніше механічно перераховувані факти об'єднуються в єдину логічну систему» [138, с. 284].

У руслі міркування про розуміння як основний суб'єктний механізм поведінкового акту і поведінки в цілому, і вбачаючи певну процесуальну схожість з явищем атрибуції (приписування), теж виконуваним як визначення причинно-наслідкових зв'язків, приходимо до висновку про можливість назвати поведінку, засновану не стільки на відображенні об'єктивних обставин, скільки на їх суб'єктивному тлумаченні, атрибутивною поведінкою.

Якщо до сказаного додати, що «до психологічних механізмів розуміння людини відносяться ідентифікація, проекція, соціальна перцепція <...>, емпатія, інсайт, інтуїція, каузальна атрибуція <...>» [138, с. 284], а в розумінні як такому вбачати дотримання необхідності визначення причинно-наслідкових відношень, то ми повинні визнати, що відповідь на питання про регулятивну основу поведінки слід шукати в її конкретній прив'язці до безпосередніх суб'єктних явищ.

У нашій концепції особистості і діяльності ми розглядаємо їх як безпосередню конкретизацію суб'єкта, що розуміється нами як осередок базальних (організмічних), суб'єкт-суб'єктних (особистісних) і суб'єкт-об'єктних (діяльнісних) функцій. Якщо вважати суб'єктність особистості вихідним моментом в саморегуляції поведінки, то, звернувшись до питання про структуру і функції саморегуляції (мета активності, модель умов, програма дій, інформація про результати, оцінка результатів, корекція) [138, с. 352), ми можемо сподіватися на отримання відповіді на поставлене питання про особливості атрибутивної поведінки, враховуючи при цьому, що

вона реалізується в індивідуальній формі, залежить від особливостей нервової діяльності та особистісних якостей індивіда [138, с. 352].

На підставі сказаного ми можемо вважати, що атрибутивний акт як частина розуміння в складі саморегуляційної системи має всі її компоненти. І тому ми можемо говорити про мету атрибутування, про моделювання умов, програму, результати, оцінки та корекції результатів. Це означає, що в атрибутивному акті як частині атрибутивної поведінки присутні постановка мети, пов'язаної, як правило, з пошуком відповіді на питання про причинно-наслідкові зв'язки в конкретній частині ситуації, що мають безпосереднє відношення до конкретного комуніканта, відповідь на який міститься в суб'єктивних припущеннях кожного з учасників в залежності від ступеня розвиненості їхнього аналітичного мислення.

У цілі як усвідомленому образі передбачуваного результату [138, с. 440], якщо говорити про атрибутивний акт, міститься, як ми вважаємо, відповідь на питання, сформульоване безпосереднім моментом комунікації в «тепер і тут». Якщо брати моделювання умов, то цей компонент саморегуляції постає як передбачувана відповідь на питання про те, в якому випадку може проявитися передбачувана (атрибутована) якість. Програма містить перевірочні дії, спрямовані на з'ясування дійсної ймовірності передбачуваного результату, потенційні перевірочні дії і так далі.

Беручи до уваги дані міркування, ми можемо судити про ступінь складності того ментального акту, який позначається терміном «атрибуція» – «основний механізм соціального сприйняття, що дозволяє включати сприймані об'єкти в смислову систему» [138, с. 30]. Вважаємо, що саме смислова система особистості, включена в загальну конфігурацію її поведінкової активності, яка розуміється як взаємодія з різними проявами соціумного середовища, є вихідною ментальною основою, в межах якої формується вибір мети, що є в даному контексті міркувань нічим іншим, як можливим логічним предикатом до логічного суб'єкта ситуації.

Дане зауваження, будучи додатковою структуральною вказівкою на процесуальні особливості атрибутивного акту, дозволяє розглядати будь-який поведінковий акт як деяке дискретне інтерактивне явище, існування якого дає можливість трактувати поведінку як цільову послідовність саморегулятивних поведінкових актів. Кожен з цих актів підпорядкований з'ясуванню міри їх значущості для вирішення основного завдання комунікативної ситуації, що розглядається індивідом в термінах її логічного суб'єкта.

У міру розкриття змісту логічних предикатів, що змінюють один одного, за рахунок виявлення предикатів другого, третього і т. ін. порядків, настає момент інсайту – «розуміння істотних відношень і структури ситуації в цілому» [138, с. 139], в результаті чого попередні «розуміння» піддаються зворотному переосмисленню і т. ін.

Якщо розглядати сказане тільки як ментальне явище, що відбувається стосовно тієї чи іншої ситуації, то, природно, акцент повинен був би зроблений на змісті ситуації, представленій як задача, що підлягає розв'язанню за рахунок її переформулювання, довізначення, пошуку адекватного способу [138, с. 119]. Однак, ситуація [29, 35, 52, 58, 101, 102, 180, 181], будучи позаположною по відношенню до діючих осіб [138, с. 364], і такою, яка створює передумови до її перетворення [138, с. 364], переводить ментальну (розумову) задачу в площину поведінкової задачі. Переформулювання, визначення та інше відбувається поточним чином в реальному поточному часі, що, природно, іноді не застраховано від небажаних результатів.

Сказане означає, що явище атрибуції, розглянутої порізно в контекстах соціальної перцепції (сприйняття, розуміння й оцінка людьми соціальних об'єктів [138, с. 273]) і соціальної (інтерактивної) поведінки (взаємовідношення (взаємодія), визначається груповими нормами, ціннісними орієнтаціями, рольовими приписами [138, с. 276]), не може не

проявляти специфічних ознак, зумовлених специфікою перцепції та поведінки відповідно до їх системних ознак.

Це означає, що атрибутування певною мірою залежить не тільки від особистісних властивостей індивіда і його індивідуальної смислової системи, але і від того, як і наскільки вони відповідають зовнішньому поведінковому антуражу соціумної обстановки.

Це судження підводить нас до думки про те, що поведінкова активність індивіда взагалі не існує в чистому вигляді як просте обмінювання діями в контексті об'єктивної логіки ситуації. У ній присутнє, як ми вважаємо, постійне придумування (додумування) дій партнера, що включає в тому числі і варіанти власних відповідей в кожному конкретному випадку. Якщо це так, то вся поведінка є, по суті справи, експлікацією внутрішнього плану, утвореного під впливом власних тактичних ходів і спроб розгадати такі ж у партнера. Моменти розгадування не можуть бути вільними від спроб проникнення в думки іншого за рахунок звернення до інтуїтивного домислення причин прийняття того чи іншого рішення.

Міркуючи так, ми не можемо не прийти до висновку про те, що реальна поведінка є, в основному, поведінкою, заснованою на результатах власних інтерпретацій і припущень. Помітивши якусь ознаку, індивід за цією ознакою відносить партнера до того чи іншого типу, визначивши який він вже створює його відповідний ментальний образ і ставиться до нього як до людини, що володіє всім набором якостей, властивих даному типу. Говорячи іншими словами, одна помічена ознака перетворюється на багатоаспектний образ з багатьма іншими ознаками, притаманними збиральному (стереотипному) образу, який як би певною мірою нав'язує комуніканту спосіб поведінки, як нібито він має справу з реально існуючою людиною.

Природно, інший комунікант, відчувши на собі таке ставлення і виявляючи невідповідність власних намірів, установок, стилістики поведінки зазначеним обставинам, виконує належні комунікативні дії з тим, щоб направити розвиток ситуації в бажане русло, звертаючись до пошуку

додаткових ознак в партнері і так далі, що перетворює комунікативну поведінку на поведінку, здійснювану на стику обопільних атрибутів, тобто на атрибутивну поведінку.

Вважаючи початок будь-якої комунікації не тільки у ставленні до іншого, найчастіше в позитивному, ніж негативному, але і в самоставленні, що виникає у відповідь як на власну самооцінку взагалі, так і в порівнянні з іншим в даній ситуації ($Я > Він$, $Я < Він$, $Я = Він$), ми вбачаємо на початку кожного комунікативного акту присутність певного оцінювання іншого на підставі особливостей його габітуса, що розуміється як «система диспозицій, що породжує і структурує практику агента і його уявлення» [50], проникаючи тим самим в простір його суб'єктивної реальності. Говорячи іншими словами, суб'єктивна реальність кожного з комунікантів у спілкуванні взаємно відкрита не стільки за рахунок індивідуальної самопрезентації, скільки в результаті атрибутивної розшифровки ознак соціальної перцепції.

Якщо в наших міркуваннях про атрибутивну поведінку взяти за точку відліку суб'єктивно-оцінне ставлення індивіда до дійсності, що розуміється як «інтеріоризований досвід взаємин <...> з іншими людьми в умовах соціального оточення» [138, с. 258], то, безумовно, на перший план вийде строгий поділ ставлення на позитивне і негативне. Різні варіанти позитивного / негативного ставлення створюють відповідну атмосферу взаєморозуміння / нерозуміння і асоціативної / дисоціативної поведінки [див. 37, с. 180].

Природно вважати, що при позитивному ставленні інша людина сприймається як носій позитивних якостей, і навпаки. Однак, цілком закономірним є питання про причину позитивного ставлення, відповідь на яке передбачає вказівку на соціальну перцепцію як причину позитивного оцінювання. Інакше кажучи, особа, що сприймає, перебуваючи під сугестивним впливом первинного перцептивного враження, формує у себе подумки вторинне враження, що поширюється і на вихідний образ, і на його

суб'єктивне тлумачення в подальшому, що, власне, і становить сутність розуміння суб'єктивної реальності іншого.

Однак, «інтеріоризований досвід взаємин» цілком виразно відсилає комунікатора до використання соціально схвалюваного «коду» з метою маскуванню свого негативного ставлення, що, хоча і згладжує загальне враження про комунікації, але тим не менш не забезпечує достатнього рівня взаєморозуміння, залишаючи місце для відповідних спроб проникнути в підтекст формулювань іншого учасника. В даному випадку ми можемо говорити про атрибутивну поведінку з використанням формул етикетного спілкування, де кожен з комунікантів намагається розгледіти їх прихований сенс, ґрунтуючись на атрибутивній розшифровці не тільки фраз, але і їх паралінгвістичного і екстралінгвістичного супроводу.

Якщо взяти випадок, коли один з комунікантів позитивно ставиться до іншого і висловлює це ставлення в комунікативних діях, а інший, хоча і в деякій мірі негативно налаштований, але тим не менше нічим не виявляє цього, маскуючи це в мові і пантоміміці, то атрибутивна поведінка набуває вже інші риси з боку обох комунікантів. Спільною рисою такої комунікативної дії є прагнення до встановлення атмосфери взаємної толерантності – перший підлаштовується під другого, хоча і кілька відчуваючи негатив, що виходить від нього, за інтонацією мімікою, фразеологією і т. ін. Другий змушує себе демонструвати позитивне ставлення, навмисно акцентуючи відповідні способи вираження, спостерігаючи при цьому за тим, як вони сприймаються співрозмовником.

Якщо говорити іншими словами, перший не може не ставиться до іншого не інакше, як позитивно, при цьому усвідомлюючи, що його, просто кажучи, не люблять априорі. Тому кожне слово і кожний комунікативний рух інтерпретується ним в руслі вихідного знання про це ставлення. Основним прагненням обох комунікантів є досягнення деякої комунікативної рівноваги, коли позитивне ставлення і вираження одного супроводжується ще й

толерантністю щодо негативного ставлення іншого, задовольняючись тим, що той не виявляє цього зовні.

Вважаємо, що наявність хоча б у одного з учасників позитивної установки на комунікацію, викликані потребою в афіліативних взаємовідносинах з іншим, і її відповідний вираз є суттєвою передумовою для відповідних квазі-позитивних реакцій, хоча і заснованих на приховуванні дійсного ставлення.

Попутно зауважимо, що атрибутивна поведінка в даній діаді визначається загальною комунікативною установкою на позитивні інтерактивні взаємовідносини, що як ціле відповідно впливає і на окремі атрибутивні акти.

Розглядаючи таку установку як вихідну основу атрибутивної поведінки, що спирається на передбачуване розуміння причин поведінки іншого в руслі власного трактування діадних обставин в системі «людина – людина», ми отримуємо можливість стверджувати про існування деякого гіпотетичного простору, розташованого в комунікації між полюсами «добре / подобається» і «погано / не подобається», що визначає ступінь взаємовідповідності їхніх суб'єктивних реальностей в психологічному конструкті «асоційованість/дисоційованість», що розуміється як об'єднаність спільною комунікативною атмосферою в першому випадку і її відсутність у другому.

Це означає, що, опиняючись в іншій комунікативній діаді, індивід проявляє вже інші атрибутивні установки по відношенню до іншого в силу різної розстановки ставлення і його вираження, здійснюючи при цьому інші атрибутивні дії.

Кожен раз, слухаючи іншого комунікатора, він вносить ментальну поправку в сенс його судження, враховуючи модальність ставлення – ступінь позитивності/негативності свого ставлення до нього. Свої ж судження він оформляє не стільки як вираз істинного ставлення до співрозмовника, стільки як його маскування з навмисним акцентуванням зворотного. Залежно від

ступеня успішності такого маскуванню йому або вірять, або не вірять. І тоді факт невіри перетворюється на стимул, що спонукає людину до повторної перевірки за рахунок використання додаткових ознак, що підтверджують чи не підтверджують правильність припущення.

У разі начебто підтвердження виконуються комунікативні дії, відповідні розшифрованому припущенню. Кінцевий результат обміну такими атрибутивними діями визначається все ж не самими діями, взятими в самотійному значенні, скільки вихідними комунікативними установками, представленими в парадигмі «ставлення – вираження».

Якщо виходити з ідеї асоційованості в комунікації, заснованої на апріорному прагненні комунікантів до отримання шуканого результату, то можна думати про можливе існування такого співвідношення ставлення і вираження, коли один з них стримує свої негативні реакції, побоюючись негативних наслідків для себе, ставлячись при цьому негативно до іншого за те, що той негативно і ставиться до нього, і висловлює це на ділі.

Можна припускати також можливість асоціативної комунікації, коли один з комунікантів висловлює своє позитивне ставлення до іншого, не дивлячись на погане ставлення до нього і його вираження з боку іншого комуніканта.

Вважаємо за можливе стверджувати про системотвірне значення вихідної установки на асоціативні взаємовідносини, присутньої у обох комунікаторів або хоча б у одного з них при наявності з його боку зусиль, що вживаються для досягнення спільного позитивного результату.

Відсутність такої установки у комунікаторів заважає отриманню спільного результату. Воно пов'язане з можливістю таких комунікативних варіантів, коли:

а) незважаючи на обопільне позитивне ставлення комунікатори уникають застосовувати його позитивне вираження (відсторонено-дисоційована взаємодія);

б) відсутність вираження позитивного ставлення розпізнається іншим комунікатором як негативне;

в) комунікатор не приховує свого негативного ставлення до іншого, що викликає у нього негативні дії у відповідь при наявності у нього позитивного ставлення до першого (парадоксально-дисоційована взаємодія);

г) зведений у принцип негативізм одного протиставляється позитивному ставленню і вираженню іншого (нонконформно-дисоційована взаємодія);

д) позитивне ставлення до іншого приховується і замінюється на негативне вираження під впливом якихось негативних причин (квазінонконформно-дисоційована взаємодія);

е) маскування одним комунікатором щирого ставлення до іншого, яке здійснює на нього сугестивний вплив, відповідно до якого він починає негативно ставитись до першого, але ж продовжуючи виражати позитивне ставлення (сугестивно-дисоційована взаємодія);

є) один комунікант незадоволений вербальною поведінкою іншого з метою покращити власний імідж, що провокує у першого відповідну реакцію (викриваюче-дисоційована взаємодія);

ж) один комунікант негативно реагує на невміння або небажання виражати позитивне ставлення до себе з боку іншого, що все ж таки не призводить до негативних наслідків в інтеракціях (конформно-дисоційована взаємодія).

Виходячи з уявлення про значення вихідної установки кожного з комунікаторів на конкретну ситуаційну даність в плані отримання деякого результату, що передбачає участь іншого, ми маємо повне право стверджувати про те, що саме врахування кожним з учасників вимог цієї умови є запорукою отримання шуканого, що, власне, і створює спільну асоціативну установку в комунікації.

Однак, це можливо за умови, якщо обидві сторони бажають результату, що влаштовує їх обох. В даному випадку від учасників очікується прояв

розсудливості, що спирається на загальний і соціальний інтелект [Ясюкова]. На жаль, практика часто показує зворотнє, де кожна зі сторін відмовляється від компромісного рішення, наполягаючи на своєму варіанті розв'язання ситуації, переслідуючи тільки свої власні інтереси.

Поки не вдаючись в подробиці процесу формування атрибутивного стилю, звернемося до поняття комунікативної задачі, найбільш загальною ознакою якої в даному випадку є прийняття або неприйняття її до розв'язання одним або обома комунікантами («задача стає логіко-психологічною категорією, коли вона пред'являється іншому суб'єкту і приймається ним до розв'язання» [138, с. 119]).

Якщо взяти за основу ідею асоціативності в комунікації, сформульовану Л.К.Велитченком [37], то можна вслід за ним назвати наступні варіанти комунікативних задач в залежності від співвідношення вихідного відношення і його вираження: а) асоційовані (обопільно асоційована, конвенційно-асоційована, конформно-асоційована, афіліативно-асоційована, вибачливо-асоційована, боязко-асоційована, парадоксально-асоційована); б) дисоційовані (відсторонено-дисоційована, протестно-дисоційована, парадоксально-дисоційована, нонконформно-дисоційована, квазінонконформно-дисоційована, сугестивно-дисоційована, викриваюче-дисоційована, конформно-дисоційована).

Контекстуальні особливості комунікативних задач, отриманих на основі зіставлення позитивних і негативних варіантів ставлення і вираження в обох комунікантів, ми вбачаємо в першій частині наведених назв. Якщо взяти комунікативні задачі асоціативного плану, то основною контекстуальною ознакою в *конвенційно-асоційованій* задачі є ознака конвенціоналізації. Вона вказує на прагнення до досягнення консенсусу, яке отримує обопільну підтримку в процесі комунікації за рахунок звернення до позитивного досвіду міжособистісного спілкування. *Конформно-асоційована* задача як така визначається здатністю одного комуніканта до переходу на позицію іншого з тим, щоб отримати шуканий результат.

Афіліативно-асоціативна задача реалізується на тлі постійної потреби одного з комунікаторів бути в товаристві інших людей, яка накладає відбиток і на даний конкретний випадок. *Вибачливо-асоціативна* задача розв'язується за участю моментів вибачення іншому за негативне вираження в спілкуванні позитивного ставлення.

Боязко-асоційована задача пов'язана з побоюванням натрапити на негативний вираз негативного ставлення іншого. Вона вирішується шляхом позитивного мовного маскування свого фактично негативного ставлення. Можливий ще один варіант комунікативної задачі, коли негативному ставленню і його негативному вираженню одного комуніканта протистоїть і позитивне ставлення, і позитивне вираження, пережиті комунікантом широ – *парадоксально-асоційована* задача.

Як би там не було, основою комунікативної задачі є її прийняття для вирішення, що передбачає певне єднання комунікантів. У розглянутих вище варіантах таке єднання супроводжують явища конвенціоналізації, конформності, афіліації, побоювання, кожне з яких, по-своєму впливаючи на комунікацію, може бути розглянуто як мотив атрибутування, що спонукає шукати в габітусі і вербальній поведінці іншого ознаки, що сприяють їм.

У комунікативній задачі загального дисоціативного плану можна назвати варіанти дисоціативності, які засновані на комунікативній: а) *відстороненості* (при позитивному обопільному ставленні ініціатора і співучасника відсутнє відповідне їм вираження); б) *протестності* (відсутність комунікативної демонстрації реального позитивного ставлення ініціатором породжує негативне ставлення до нього співучасника і, як наслідок, відповідне вираження); в) *парадоксальності* (відсутність позитивного ставлення і вираження в ініціатора при відсутності позитивного вираження позитивного ставлення у співучасника); г) *нонконформності* (позитивне ставлення і його вираз у ініціатора наштовхується на негативне ставлення і вираз у співучасника); д) *квазі-нонконформності* (незважаючи на позитивне ставлення і його вираження у ініціатора, співучасник відповідає

негативним вираженням, незважаючи на своє позитивне ставлення до нього); е) *сугестивності* (ініціатор маскує негативне ставлення позитивним виразом, на що співучасник відповідає внутрішньо позитивним ставленням, хоча і при зовнішньому негативному вираженні); є) *викривальності* (негативне ставлення ініціатора, що маскується позитивним вираженням, нашоується на негативне ставлення і вираження у співучасника); и) *конформності* (співучасник приховує своє негативне ставлення до ініціатора за допомогою позитивного вираження, не бачачи за його негативним вираженням позитивного ставлення до себе).

Беручи до уваги можливість відмінності в індивідуальних вихідних позиціях, ми схильні вважати можливими і суто індивідуальні тактичні дії при розв'язанні стратегічної (особистісно значущої) задачі, відповідної системі смислів даної особистості. Інакше кажучи, індивідуальна комунікативна дія передбачає наявність відомостей про те, наскільки вона буде успішною щодо конкретної особи, що в свою чергу вимагає врахування її особистісних властивостей взагалі і в даній ситуації, зокрема.

Слід зазначити те, що все це відбувається в поточному часі і вимагає, отже, поточного прийняття рішення щодо того чи іншого варіанту і його реалізації в атрибутивній поведінці, здійснюється швидше за все за типом проб і помилок, ніж шляхом застосування раціонально зважених правил.

Але як би там не було всі ці варіанти знаходяться в задачному полі, окресленим знаком (позитивним, негативним) вихідної комунікативно-особистісної установки, яка сходить до практики спілкування і сформованим узагальненням, що є основою сукупності готових рішень, виконуваних за схемою «якщо ..., то ...». Вже сама ця схема, будучи, по суті справи, каузальною схемою, дає підставу для твердження не просто про каузальність комунікативних дій в іншого, а про передбачувану можливість вплинути (впливати) на них в подальшому.

Зі сказаного випливає, що присутність раціонального в ситуації є скоріше винятком, ніж нормою. Як правило, будь-яке комунікативне

зіткнення ґрунтується на винятковій увазі до свого «Я» у контексті даних конкретних обставин і, отже, до своєї суб'єктності як осередку власного (ситуативного) «хочу». Все, що заважає цьому «хочу», викликає негативні емоції, які в підсумку не можуть не впливати на ставлення індивіда до іншого комуніканта, що супроводжується відповідною емоційно забарвленою оцінкою, яка провокує відповідне їй комунікативне вираження.

Це вираження викликає в іншого теж відповідні емоції, які переводять комунікацію з практично взаємопозитивної площини в кінцевому рахунку у взаємонегазивний план, який, однак, нівелюється за рахунок використання ресурсів «ввічливого» (етикетного) спілкування. Підтекст таких формулювань проте має на увазі відповідні натяки, можливість яких спонукає учасників до їх розкриття, звертаючи увагу на ті чи інші нюанси.

Спираючись на ідею про залежність атрибутивних актів від модальності комунікативного завдання, що визначається вихідними установками асоціативного/дисоціативного плану, вважаємо перспективним докладне вивчення атрибутивних дій у ініціатора та співучасника у складі загального механізму розв'язання поведінкової задачі.

Висновки до першого розділу

1. Атрибутивна поведінка є системне біхевіоральне явище у руслі розв'язуваної комунікативно-інтерактивної задачі, засноване не стільки на відображенні об'єктивних обставин, скільки на їх суб'єктивному тлумаченні у вигляді інтернальних імовірнісних суджень стосовно тих чи інших причинно-наслідкових аспектів суб'єкт-суб'єктних взаємовідносин.

2. Атрибутивна поведінка ґрунтується на особистісних факторах комунікаторів як стрижневому складнику особистісного ресурсу у перманентному потоці комунікативних зіткнень, де в кожен момент часу відбувається взаємне відображення, що породжує ті чи інші емоції, почуття,

думки тощо, і, отже, утворює індивідуальний ментальний фон комунікації у вигляді приписування тих чи інших ознак умові розв'язуваної задачі.

3. Атрибутивна поведінка особистості відображує особливості імпліцитного ментального тексту, прихованим заголовком якого є тема ситуації або її сенс, даний в парадигмі «тут і тепер» як закономірно (постійно) присутній компонент соціальної перцепції, що утворюється єдністю орієнтовного (фіксація інформативних точок і прийняття рішення щодо їх системного сенсу), виконавчого (порівняння перцептивного і суб'єктивно еталонного) і контрольного компонентів (зіставлення атрибутивної дії зі змістом ситуації як цілого). Таким текстом є постійне придумування (додумування) дій партнера, що включає в тому числі і варіанти власних відповідей в кожному конкретному випадку. Відтак, атрибутивна поведінка є, по суті справи, поведінковою експлікацією внутрішнього плану, утвореного під впливом власних тактичних ходів і спроб розгадати такі ж у партнера, в основу яких покладено функціональні можливості особистісного ресурсу комунікантів.

4. Атрибутивна поведінка особистості відображає особливості її минулого досвіду, набутого в ході поточного та / або ретроспективного рефлексування мовленнєвої поведінки учасників дискурсу та результатів, спричинених його обставинами. Минулий досвід, будучи наслідком діалектичного переходу кількісних накопичень образів перцептивних та репрезентативних комунікативно-інтерактивних ситуацій у якісні структури особистісного ресурсу, є запорукою більшої варіабельності навички розв'язання задач, що забезпечує більшу гнучкість комунікативно-інтерактивної поведінки. Відсутність такого досвіду і, отже, достатньої гнучкості, знижує поведінкову дієвість інтеракцій через більшу категоричність інтернальних суджень при розв'язанні, в силу чого партнер по комунікації постає не стільки як особистість, скільки як схема особистості.

Матеріали першого розділу дисертації висвітлено в публікаціях автора:

1. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Системні аспекти атрибуції. *Baltic Journal of Legal and Social Sciences*. №3. 2021. С. 38 – 47. DOI <https://doi.org/10/30525/2592-8813-2021-3-4>
2. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Суб'єктна парадигма як базис теоретичної моделі і дослідницького концепту комунікативної атрибуції. *KELM (Knowledge, Education, Law, Management)*. № 7(43). 2021. С. 126 – 133. DOI <https://doi.org/10.51647/kelm.2021.7.1.20>

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ АТРИБУТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ

2.1. Критеріальні ознаки атрибутивної поведінки

Теоретичною точкою відліку міркувань про будь-яке явище є система критеріальних ознак, за використання яких предмету дослідження надаються цілком визначені обриси. Якщо виходити з того, що поняття як форма мислення містить суттєві ознаки явища, то звернувшись до дефініції, на формулювання якої було витрачено чимало зусиль при опрацюванні досить великого переліку теоретичних джерел, ми отримуємо можливість визначити список необхідних та достатніх ознак для формулювання тих чи інших суджень щодо того, що вивчається емпіричним шляхом.

Розглядаючи атрибуцію у поведінковій парадигмі, ми відразу звертаємо увагу на ознаку інтерактивності (взаємодія індивіда з навколишнім середовищем) як основну ознаку поведінки [138, с. 276]. Вбачаючи у взаємодії [29, 37, 122, 164] ознаку обміну діями [184, с. 81], впливу один на одного [138, с. 51], завдяки чому комунікатори у межах даної конкретної ситуації на якийсь час з окремих індивідів перетворюються на взаємозалежні суб'єкти, і, отже, на деякий складний ситуативний Ми-суб'єкт, ми не можемо не звернути увагу на присутність у кожного з них проявів атрибутивних дій як основного механізму приписування характеристик, «які не представлені в полі сприйняття» [138, с. 29].

Якщо виходити з того, що комунікативна ситуація на деякий час перетворює окремих комунікаторів на певний загальний Ми-суб'єкт, підпорядкований загальній Ми-задачі, яку кожен з них розуміє все-таки по-своєму, то саме ця Ми-задача вимагає від кожного з них такого розуміння, яке забезпечувало б її розв'язання у складі загального комунікативного цілого.

Вважаючи, що присутність у кожного з них відповідного минулого досвіду тією чи іншою мірою впливає на розуміння перцептивного образу іншого комунікатора і ситуації у цілому як за рахунок залучення репрезентативного образу [37, с. 142], так і за рахунок антиципації як передбачення події з метою підготовки до неї ще до її настання [138, с. 23], ми маємо повне право вважати привнесення до трактування об'єктивного суб'єктивної думки і, отже, приписування, по суті, тим самим моментом, який перетворює об'єктивно детерміновану поведінку на поведінку, що базується на індивідуальних трактуваннях комунікаторів. Якщо це так, то будь-яка поведінка в системі «людина – людина» може вважатися атрибутивною поведінкою в залежності від того, наскільки індивід проектує інтерпретативні властивості своєї особистості на те, що відбувається.

Грунтуючись на тому, що особистість як така не тільки існує у просторі міжособистісних взаємовідносин, а й формується у них, засвоюючи у ній відповідні поведінкові патерни, що відбивають особливості комунікативних і інтерактивних ситуацій, ми можемо вважати, що у кожній новій ситуації індивід вбачає щось схоже на попереднє, тому застосовує подібні до них прийоми обробки об'єктивної інформації. Не виключається, однак, що при цьому індивід вдається до звичних прийомів, які, по суті справи, відтворюють властивості його особистості.

Зі сказаного випливає, що найзагальнішою критеріальною ознакою атрибутивною поведінки є особистісна ознака, у самому загальному вираженні висхідна до однієї із схем міжособистісних взаємовідносин «Я > Він», «Я < Він», «Я = Він», у якій досить чітко проглядається вплив самосвідомості, самооцінки та, природно, саморегуляції на нюансування взаємовідносин. Для того, щоб визначити загальний стиль взаємовідносин індивід звертається до зіставлення себе з партнером як в цілому, так і з якихось окремих рис, що мають відношення до даної ситуації, якщо не об'єктивно, то хоча б за рахунок проникнення в них в уяві з огляду на самооцінну критеріальну ознаку.

Якщо комунікативний контакт розглядати через призму системи «Я – Він», то ми обов'язково повинні відзначити, що кожен з комунікантів не тільки оцінює себе, а й ставиться до себе, вкладаючи в самоствавлення цілу низку окремих більш конкретних самохарактеристик, які виявляють себе не стільки у вигляді відрефлексованих якостей, скільки як їх конкретний поведінковий прояв.

Незважаючи на певну семантичну схожість дієслів «оцінювати» (визначати цінність, значущість) у конструкті «самооцінка» та «ставитися» (мати певну думку) у конструкті «самоствавлення», їх слід розглядати в нашому контексті як протилежні явища, оскільки самооцінка пов'язується з деяким зразком, ступінь наближення до якого впливає на рівень самооцінки [138, с. 352], а самоствавлення – з думкою про себе, яка виражається в деякому досить докладному ланцюжку міркувань, які, зазвичай, становлять основу більше а-refлексивного самовідчуття, ніж чіткого знання про себе.

З огляду на зазначене, доходимо висновку про те, що атрибутивна поведінка визначається, в першу чергу, особистістю та її відповідними якостями, їх проявом у зв'язку з належною самооцінкою та самоствавленням, що визначає переживання індивідом своєї цілісної буттєвості, в межах якої відбувається розстановка смислових акцентів, які впливають на ступінь суб'єктивності при трактуванні сенсу того, що відбувається, та сенсу того, як треба поводити себе при даному розташуванні смислових акцентів.

Особливо відзначимо, що всі ці «розстановки» відбуваються на тлі об'єктивно даного і, в принципі, неупередженого контексту, «упередженість» якого, як правило, привноситься у ситуацію кожним з комунікантів у вигляді атрибутивного «додумування», що є невідмінною частиною їхнього внутрішнього мовлення, яке обслуговує здійснення їхніх суб'єктивних реальностей.

Зі сказаного випливає, що атрибутивні дії мають мовленнєву форму різного ступеня розгорнутості, яка тим чіткіша, чим більш інтенсивним є пошук відсутніх в умові задачі елементів, необхідних для розв'язування

комунікативної задачі. Це означає, що складність задачі, даної у конкретній ситуації, спонукає індивіда шукати необхідну інформацію та звертатися до застосування як загального, так і соціального інтелекту.

Постулювання зв'язку інтелекту з особистістю [138, с. 143] вказує на присутність у процесі розв'язання задачі безпосередньо самого «розв'язувача», психологічні особливості якого спонукають його бачити задачні умови так, ніби він є безпосереднім її учасником, що, в принципі, підводить нас до думки про присутність у розв'язанні персоналізованих задачних компонентів, які вже самі по собі виконують атрибутивні дії від Я-особи, як би проектуючи на іншого свої власні стани, властивості, здібності тощо, відповідні даній ситуації, залишаючи при цьому за іншим комунікатором право бути саме таким, яким він сам бажає, та не підкорятися директивній волі свого партнера, якщо брати до уваги таку особистісну якість, як толерантність.

Це означає, що ступінь толерантного ставлення до іншого є цілком дієвим фактором, що визначає міру категоричності приписування іншому тієї чи іншої якості, ознаки, властивості. Толерантне ставлення дозволяє іншому бути іншої думки і тому бути менш категоричним в атрибутивних діях і, отже, в атрибутивній поведінці.

Якщо розглядати комунікативні відносини у термінах партнерства, то особливу увагу слід звернути на явище асертивності як «здатність людини відстоювати свою точку зору, не порушуючи моральних прав іншої людини» [7].

Звертаючи увагу на асертивність як один з найбільш істотних аспектів атрибутивної поведінки, ми тим самим підкреслюємо важливість здатності здійснювати свою суб'єктність незалежно від обставин, що складаються. Вважаємо, що переживання індивідом впевненості у собі у цілому саме собою створює відповідну ментальну передумову для переживання відчуття ясності думки щодо організації своєї поведінки під час розв'язання

комунікативної задачі, яке хоч і вимагає відповідного ментального побудування, але лише як деякого супровідного, допоміжного засобу.

Вважаючи присутність асертивності в психологічному статусі комунікатора одним із суттєвих моментів у самоорганізації його поведінки на кшталт «Я = Він», ми тим самим підкреслюємо існування також особливостей у самоорганізації поведінки за схемами «Я > Він» або «Я < Він». У першому випадку ми маємо справу з проявом самовпевненості, у другому – з невпевненістю в собі у зв'язку із заниженою самооцінкою.

Виходячи з того, що основним моментом у здійсненні поведінки є переживання комунікатором своєї особистісної суб'єктності, яка в ситуації комунікативної задачі виявляє себе у вигляді антиципованого розв'язання, можна вважати, що воно може містити перевіірочні операції, здійснювані за допомогою атрибутивної дії.

Сказаного достатньо для формулювання думки про те, що атрибутивна поведінка може бути відтворена при зверненні до таких критеріальних ознак, як особистісність, самоставлення та самооцінка особистості, соціальний інтелект, толерантність та асертивність.

2.2. Моделювання атрибутивної поведінки за допомогою психодіагностичних методик

При вивченні будь-якого психічного явища завжди виникає питання про існування його зовнішнього, як правило, поведінкового кореляту, розглядаючи який в різних аспектах відповідно до теоретичної моделі можна судити про ті чи інші його аспекти і про нього як явище в цілому. Якщо виходити з припущення, що явище атрибуції присутнє практично в будь-якому інтерактивному акті, то цілком виправдано судження про вплив особистісних властивостей учасників на процес атрибутування відповідних ознак один одному, які, природно, накладають відбиток на суб'єктивне трактування особистості і поведінки іншого і ситуації в цілому.

Визначення особливостей атрибуції передбачає використання відповідного інструментарію. Наразі виконання такого завдання можливо тільки по відношенню до досліджуваних у віці 9 - 14 років і ґрунтується на використанні дитячого опитувальника атрибутивного стилю (Т. О. Гордєєва, О. А. Сичов, Є. М. Осін), спрямованого на діагностування локусу (внутрішня, зовнішня причина), стабільності (постійна, тимчасова причина) і глобальності (конкретність, універсальність причини) [62].

Як бачимо, тут йдеться про встановлення причини події. Але нас, однак, цікавить явище атрибуції як такої у її поведінковому вираженні. Розглядаючи питання про атрибуцію як об'єкт психодіагностики, ми в першу чергу повинні з'ясувати її приналежність до деякої групи явищ, вважаючи цю приналежність за значенням не тільки вказівкою на її найбільш загальну ознаку, але і на її зв'язок з окремими особливими ознаками, які є, по суті справи, її видовими відмінностями. Говорячи іншими словами, вихідним моментом у виборі критерію для оцінки атрибуції є її дефініція, що містить вказівку на найближчий рід і видові відмінності.

Сказане означає, що атрибуція як така є по суті справи всього лише абстрактним поняттям, в якому відтворюється одна з багатьох суб'єктних функцій індивіда як особистості, що підпорядкована розв'язанню ним тієї чи іншої задачі, яка входить в зміст ситуацій його соціумної активності. Якщо виходити з того, що процес як такий являє собою послідовність дій, відповідних логіці шуканого результату, заданого умовою завдання, то можна, вважаючи процес розв'язання, який, в принципі, піддається алгоритмізації, визначити особливості самого процесу з вказівками на його складові. Якщо вважати, що розв'язання задачі залежить від розуміння її умови (повного, часткового, фрагментарного), то ми повинні обов'язково взяти до відома, що розуміє, в принципі, не мислення, а індивід (особистість), який повинен розв'язати задачу, ґрунтуючись на ясному «баченні» причинно-наслідкових зв'язків [138, с. 284].

Вбачаючи в атрибуції ознаку процесуальності, що вказує на початок якихось перетворень, ініційованого певною діяльною особою, спрямованих на отримання шуканого результату, ми з повною на те підставою повинні звернути увагу на психологічні властивості його особистості, оскільки саме вони визначають смислові особливості приписуваних об'єкту характеристик. В даному випадку нам потрібно з усього різноманіття особистісних психодіагностичних методик вибрати саме ті, які розкривають функціональні особливості діяча в контексті маніпуляцій з об'єктом в залежності від того, в яку систему відношень включений даний об'єкт. Найбільше підходять для цієї мети тест Кеттелла, Міні-Мульт і тест Великої П'ятірки.

У світлі тесту Кеттелла особистість постає у вигляді деякої сукупності таких особистісних властивостей, як: а) комунікативні (товариськість, сміливість, домінантність, підозрілість, дипломатичність, самостійність); б) інтелектуальні (інтелектуальність, мрійливість, дипломатичність, сприйнятливність до нового); в) емоційні (емоційна стійкість, безпечність, сміливість у соціальних контактах, емоційна чутливість, тривожність, напруженість); г) регуляторні (самодисципліна, моральна нормативність) [109].

Вже навіть побіжного погляду на перший ряд в перерахуванні особистісних властивостей досить, щоб помітити, що яскраво виражені товариськість, домінантність, підозрілість тощо, будучи провідними в психічному складі тієї чи іншої особистості, вже з самого початку накладають відповідний відбиток на сприйняття іншого, визначаючи відповідне нюансування комунікації і поведінки в ситуації в цілому.

Міркуючи в цьому ключі, ми приходимо до висновку про залежність комунікативного атрибутування, як постійно присутнього явища в будь-якому акті соціальної перцепції, від вихідних умов діяльного суб'єкта комунікації.

Подібне ми можемо стверджувати і відносно будь-якої іншої активності індивіда, спрямованої на відповідний об'єкт, вважаючи, що

перцептивна активність не може не супроводжуватися, якщо не ґрунтуватися, на зустрічній перцептивній активності як породжувальній функції свідомості [53]. Оскільки основою зустрічної активності є суб'єктивний особистісний досвід індивіда, оскільки його постійне проектування на те, що відбувається як в цілому, так і в його окремих деталях, є ні що інше, як приписування індивідуальних значень відповідно до системи особистісних смислів, що є осередком, квінтесенцією особистісного досвіду.

Сказаного цілком достатньо для формулювання судження про те, що, виявляючи властивості особистості в плані представленості найбільш яскраво виражених ознак, присутніх в суб'єкт-суб'єктних і суб'єкт-об'єктних відношеннях, ми виявляємо і особливості індивідуального (особистісного) прочитання ситуації на основі розуміння співвідношення її складових, яке, по суті справи, є інтерпретацією того, що сприймається, частиною якої і є процес приписування значень, тобто атрибутування.

Наші міркування про процес атрибуції як постійно присутнє явище в психічному відображенні, яке не може не мати відповідної суб'єктного (особистісного) забарвлення, набувають дещо інші риси, якщо ми звернемося до даних про особу, одержуваних за допомогою тесту Міні-Мульт.

За допомогою опитувальника Міні-Мульт (скорочений варіант ММРІ) отримуємо відомості про базисні шкали особистості, які вказують на певний тип поведінки, що має відповідні особистісні властивості: 1) іпохондрія (близькість до астеноневротичного типу); 2) депресія (чутливість, тривожність, сором'язливість); 3) істерія (захисні реакції конверсійного типу); 4) психопатія (соціальна дезадаптація); 5) паранойяльність (односторонність, агресивність, злопам'ятність); 6) психастенія (тривожність, боязкість, нерішучість); 7) шизоїдність (поєднання чутливості з емоційною холодністю міжособистісних відносинах); 8) гіпоманія (піднесений настрій незалежно від обставин) [167].

На тлі змісту тестових шкал процес атрибутування набуває вже інше смислове навантаження, на підставі якого можна стверджувати про існування атрибутування, властивого представникам іпохондричного, депресивного, істеричного і т. ін. типів.

Основна ідея п'ятифакторного особистісного опитувальника «Велика п'ятірка» полягає в тому, щоб за допомогою незалежних змінних (нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, співпраця, сумлінність) відтворити психологічну характеристику особистості, спираючись на зведення про такі первинні фактори, як: 1) *екстраверсія-інтроверсія* (активність-пасивність, домінування-підпорядкованість, товарицькість-замкнутість, пошук вражень-уникнення вражень, залучення уваги-уникнення уваги; 2) *прихильність-відособленість* (теплота-байдужість, співпраця-суперництво, довірливість-підозрілість, розуміння-нерозуміння, повага інших-самоповага); 3) *самоконтроль-імпульсивність* (акуратність-неакуратність, наполегливість-відсутність наполегливості, відповідальність-безвідповідальність, самоконтроль поведінки-імпульсивність, передбачливість-безпечність); 4) *емоційна стійкість-емоційна нестійкість* (тривожність-безтурботність, напруженість-розслабленість, депресивність-емоційна комфортність, самокритика-самодостатність, емоційна лабільність-емоційна стабільність); 5) *експресивність-практичність* (цікавість-консерватизм, допитливість-реалістичність, артистичність-відсутність артистичності, сенситивність-нечутливість, пластичність-ригідність) [142].

Процес атрибутування, якщо його розглядати в руслі первинних факторів «Великої п'ятірки», постає в цьому випадку вже в зовсім іншому світлі, де знову ж таки індивідуальні (особистісні) властивості, які представлені в індивіда особливо чітко, визначають особливості трактування ситуації (комунікативної, інтерактивної, міжособистісної, діяльнісної).

Навіть поверхневого погляду на параметральні особливості зазначених методик достатньо для судження про змістовну сторону суб'єкта атрибуції, яка в кожному конкретному випадку вказує не тільки на психологічні

особливості атрибутування, але і на причини, що спонукали індивіда до цього. Це означає, що системне використання зазначених методик в якості постачальника відомостей про процес атрибуції може бути виправдано у тому випадку, якщо в емпіричному дослідженні переслідувати мету з'ясувати, наприклад, психологічні особливості носіїв (авторів) атрибуції безвідносно до самої атрибутивної процесуальності цього явища.

Основний акцент в цьому випадку буде перенесений на з'ясування питання про особистісне підґрунтя атрибутування, спираючись на відомості, отримані за допомогою особистісних методик на різних вибірках, вважаючи ці дані підставою для висновку про особливості процесу атрибуції, властиві для відповідної вибірки.

Міркуючи подібним чином про особистісні психодіагностичні методики, доходимо висновку про можливість їх використання в якості опосередкування при отриманні відомостей про атрибуцію, вважаючи найбільш виражений параметр, отриманий за допомогою тієї чи іншої методики, основним психологічним ресурсом індивідуального атрибутування, що бере участь в побудові загальної картини ситуації.

Це означає, що атрибуція як складне суб'єктне явище повинна бути діагностована в першу чергу за вихідною системною основою, яка залежно від рівня його розвитку має різну атрибутивну ресурсність, що забезпечує індивіду більш-менш адекватне розуміння обставин життєдіяльності. Саме проникнення в ці обставини є основним функціональним призначенням атрибуції. Отже, діагностуючи особистісні властивості, ми одночасно встановлюємо ознаки особистості як суб'єкта атрибуції і, отже, її смислової спрямованість. Сказане дозволяє нам стверджувати, що особистісний тест може служити психодіагностичною методикою, яка не тільки дає відомості про особу, але і свідчить про неї, як суб'єкт атрибуції.

Продовжуючи наші міркування про психодіагностичні особливості атрибуції як процесу, висхідного до особливостей його носія (особистості), ми не можемо обійти увагою момент опосередкування зв'язку суб'єкта (хто

сприймає?) і об'єкта (що сприймається?). Такими опосередкуваннями в системі «Людина – Людина» є ставлення до себе і ставлення до іншого. Вказуючи на ці опосередкування, ми не просто звертаємося до такої функції свідомості, як функція ставлення, за допомогою якої індивід визначає ступінь відповідності сприйманого своїй системі цінностей, а й до тих можливостей, які забезпечує ця функція.

Якщо розглядати атрибуцію в системі «Людина – Людина», то ми зобов'язані брати до уваги здатність кожного з них проявляти відповідне шанобливе ставлення до іншого, яке, на нашу думку, є в певному сенсі деяким продовженням ставлення до себе. Що стосується ставлення до іншого, то ми повинні відзначити, що кожен з комунікаторів зовсім не зобов'язаний відчувати ніжні почуття до іншого. Однак правила хорошого тону наказують кожному з них проявляти відповідну терпимість по відношенню до іншого.

Але як би там не було в кожен момент інтерактивних або комунікативних взаємовідносин партнери, сприймаючи один одного, не тільки бачать їхні зовнішні риси, а й інтерпретують їх в термінах власної імпліцитної теорії особистості, що, власне, і становить зміст процесу атрибутування.

Зі сказаного випливає, що атрибуція як така є кінцевою точкою інтерпретації в рамках імпліцитної теорії особистості, яка, як правило, здійснюється одномоментно, що, однак, не виключає її здійснення за розгорнутою схемою «Якщо ..., то ...» як рух від причини до наслідку. У руслі зазначених міркувань ми приходимо до висновку про те, що процес атрибуції обов'язково повинен починатися з виділення чогось, що потім перетворюється на предмет інтерпретації. І цим «чимось» є той момент в ситуації, що опинився в ментальному полі зору індивіда, який бере участь в ситуації як безпосередній учасник або просто як глядач (спостерігач). Ментальна картина його участі містить як би дві площини. З одного боку, це об'єктивне співвідношення перцептивно фіксованих деталей ситуації, а з

іншого – його суб'єктивне розуміння, яке не вільне від впливу минулого досвіду. Вважаємо, що саме власний минулий досвід диктує правила розуміння ситуації саме за рахунок виходу за межі безпосередньо даного в сферу власної суб'єктивної реальності, «обтяженою» системою особистісних смислів і цінностей.

Якщо до сказаного додати, що виділення цього «чогось» відбувається під впливом змісту ситуації як деякого функціонального смислового цілого, розуміння якого вимагає певного соціального інтелекту, то цілком виправданим буде використання тесту Гілфорда для отримання відомостей про здатність: 1) передбачати наслідки поведінки; 2) узагальнювати невербальні реакції; 3) розуміти зміну значення подібних вербальних реакцій людини в залежності від контексту викликала їх ситуації; 4) розуміти логіку розвитку ситуацій. Завдяки використанню цих показників ми можемо вже з більшою визначеністю судити про аспектний склад процесу атрибутування, де індивід передбачає, узагальнює, розуміє вербальні і невербальні реакції іншого, спираючись на власний досвід [177].

Поряд з відомостями про особистісні та інтелектуальні особливості індивіда ми повинні також враховувати і особливості його ставлення до себе і до іншого. Вважаємо за можливе припускати, що ставлення до іншого передбачає певну частку толерантності до його особливостей, що може бути діагностовано за допомогою тесту комунікативної толерантності.

Оскільки інтерактивні взаємини припускають певний рівень ставлення до іншого, остільки тест комунікативної толерантності покаже: 1) здатність приймати індивідуальність іншого; 2) еталонність власного «Я»; 3) категоричність при оцінюванні іншого; 4) схильність згладжувати неприємні враження від іншого; 5) схильність перевиховувати іншого; 6) схильність пристосувати іншого під себе; 7) здатність вибачати іншому його помилки; 8) терпимі до дискомфортних станів навколишніх; 9) адаптаційні здібності у взаємодії з людьми [63].

Вміщені в даному тесті вказівки на «здатності», «здібності», «схильності» тощо можна розглядати як засіб отримати додаткові відомості про ті явища, які беруть участь в процесі атрибутування. Цілком резонним буде судження про те, що розуміння, трактування, інтерпретація сприйманого матимуть різне нюансування в залежності від того, як сприймається індивідуальність іншого (позитивно, нейтрально, негативно), чи впливає на сприйняття іншого власне самосприйняття, схильність до дидактичності тощо.

Грунтуючись на сказаному, вважаємо за можливе використовувати не тільки показники комунікативної толерантності, але й самоствавлення для теоретико-емпіричної характеристики суб'єкта атрибуції, оскільки саме вони у своїй сукупності визначають психологічну атмосферу як безпосередньо в комунікативно-інтерактивній ситуації, так і при перенесенні комунікативного досвіду на інші випадки соціальних взаємодій.

Опитувальник самоствавлення, запропонований В.В. Століним і С.Р.Пантілеєвим, дозволяє діагностувати особливості глобального самоствавлення, самоповаги, заснованого на вірі в свої сили, ставлення до власного «Я», впевненість у своїй цікавості для інших, очікування позитивного або негативного ставлення до себе з боку оточення [125]. Треба думати, що позитивне самоствавлення не може не позначитися і на ставленні до іншого відповідно до схем $Я > Він$, $Я < Він$, $Я = Він$.

Вважаємо, що показник самоствавлення, будучи доповненим відомостями про рівень самооцінки, може бути корисним для більш точної характеристики атрибутування. Є всі підстави думати, що рівень самооцінки індивіда (завищений, адекватний, занижений) [108] вже певною мірою вказує і на стиль атрибуції («я краще», «я такий же», «я гірше»), що в цілому впливає на оціночне ставлення до іншого.

Вважаючи можливим присутність асертивності – здатність людини не залежати від зовнішніх впливів і оцінок [7] в акті атрибутування, ми, звертаючись до її складових [156], можемо говорити про присутність в ньому

відповідних індивідуальних варіантів прийняття себе та інших (афективна складова), орієнтації в ситуації (когнітивно-смилова складова), досягнення мети без пограння прав іншого (поведінкова складова) та відповідальності за свої вчинки (контрольно-регулятивна складова).

Толерантність по відношенню до іншого не заважає індивіду оцінювати іншого саме так, яким він бачить його без всяких поправок на обставини, що проте ховається за правилами хорошого тону і т. ін. Також і асертивність диктує йому як вести себе, піклуючись в першу чергу про збереження власної Я-концепції, навіть якщо і доведеться проявити певну жорсткість по відношенню до іншого в разі прояву неповажного ставлення до себе.

Як в першому, так і в другому випадку комунікатори, сприймаючи один одного, бачать як би два образи – вихідний і вторинний, в який входять крім об'єктивно даних також і оціночні характеристики.

Сказаного достатньо для формулювання судження про те, що в кожному окремому випадку (толерантність/нетолерантність, асертивність/не асертивність) процес атрибутування повинен мати різні результати, що відрізняються один від одного ступенем позитивності.

Якщо виходити з ідеї особистості як вихідної ресурсної основи поведінки і включених в її здійснення різних варіантів комунікації та інтеракцій, то все, що відноситься до них, вже по суті справи є в певному сенсі деяким наслідком того, що закладено в особистості.

Отже, розглядаючи особистісні характеристики в такому плані, ми можемо на їх основі побудувати деяку гіпотетичну модель атрибутування, що складається з таких компонентів, як самооцінка, самоствавлення, толерантність, асертивність, соціальний інтелект. Вважаючи процес атрибутування згорнутим (імпліцитним) судженням індивіда про причинно-наслідкові відношення в тій чи іншій ситуації, здійснюваних ним при зверненні до загального і соціального інтелекту, ми наближаємося до

відповіді на питання про природу атрибуції як частини загального механізму розв'язання поведінкової задачі.

Вважаємо, що атрибуція не є разовим явищем, яке виникає періодично в залежності від обставин, а присутнє постійно, проявляючись з різною інтенсивністю в залежності від ступеня складності розв'язуваної задачі для індивіда. Але її системотвірним фактором є системність особистості як її безпосереднього «замовника», продиктована не стільки безпосередньою ситуацією його життєдіяльності, скільки особливостями передбачуваного результату, для отримання якого потрібно цілком конкретні перетворення задачної умови. Це означає, що індивід розв'язує задачу саме так, як він сам особисто сформулював її умови. Сказане ще раз вказує на значимість особистісного трактування обставин, на особливості якого впливають фактори, присутні в системі «Людина – Людина».

2.3. Планування вивчення атрибутивної поведінки як обміну атрибутивними діями у комунікативному процесі

Атрибутивна поведінка з огляду на ознаку інтерактивності постає як процес обміну комунікативними діями, кожна з яких ґрунтується на факті інтернального моделювання комунікативної ситуації як загалом, так і в плані її окремих процесуальних фрагментів. В основі такого моделювання як індивідуального передбачення перебігу спілкування у розрізі відповідних тематично пов'язаних формулювань лежить індивідуальне «прочитання», що спирається як на об'єктивно дане, так і суб'єктивно приписане намірам один одного за рахунок використання відомостей, що сходять до особистісних патернів у їхньому заломленні через призму соціального інтелекту, самосприйняття, самооцінки, комунікативної толерантності та асертивності.

В основу наших міркувань про організацію емпіричного дослідження була покладена ідея про принципову подібність поведінки як такої та атрибутивної поведінки на підставі сформульованої нами думки про

практично постійну присутність у будь-якому акті інтерактивних взаємин деякої частини суб'єктивно приписаних об'єкту ознак, які в багатьох випадках впливають на їх нюансування за рахунок цього приписування.

При розробці плану дослідження найбільш важливим моментом стала вимога створити модель атрибутивної поведінки, в якій були б присутні такі її істотні ознаки, як ознака суб'єкта (носія активності) та ознака інтерактивності (зв'язок суб'єкта з об'єктом) [138, с. 276].

Не бажаючи спрощувати таке складне явище як поведінка, ми усвідомлювали, що вона «корелює зі складною системою цілей, мотивів, настанов, внутрішніх смислів, свідомих та неусвідомлених прагнень і потягів, завжди так чи інакше поєднаних і актуалізованих певним рішенням суб'єкта стосовно способу своєї присутності у світі» [185, с. 490], особливу увагу ми приділяли положенню про доповнення вольової самодетермінації «зіткненням з іншими внутрішніми або зовнішніми чинниками», яке власне і «формує неповторну цілісність поведінки» [там же].

Однак, не бажаючи також і ускладнювати нашу модель, ми вирішили обмежитися тими моментами, які відбивають атрибутивний характер поведінки, у зв'язку з чим вона набуває ознак суб'єктивності у повному сенсі цього терміну. Іншими словами, ми повинні були залишити тільки те, що особа використовує як засіб (механізм) розв'язання поведінкової задачі, що міститься в ситуації.

Виходячи з судження, що стало наразі хрестоматійним, про те, що мислить не мислення, а особистість за допомогою мислення, ми схильні вважати, що позиція особистості як суб'єкта соціальних відносин і діяльності в соціальній, соціально-психологічній і міжособистісній взаємодії впливає саме на формулювання розумової задачі, на особливості і якість її розв'язання. Оскільки найбільш яскраво виражені риси особистості у багатьох випадках життєдіяльності особи визначають «стилістику» її поведінки, настільки ці «багато випадків» вже апріорі присутні при розв'язанні задачі у вигляді відповідного поведінкового патерну.

У наших попередніх розвідках, проведених на підлітковій та юнацькій вибірках, було встановлено, що більший комунікативний досвід у представників юнацької вибірки виявлявся у добудовуванні (приписуванні) партнерам якостей, що сходять до факторів А (товариськість), Е (змагання), F (живість), N (пристосованість), у той час, як представники підліткової вибірки ґрунтувалися на інтелектуалізованих міркуваннях (фактор В) з опорою на свої емоційно-вольові якості. На підставі факту більшої комунікативно-особистісної ресурсності було сформульовано висновок про більшу категоричність і, отже, меншу адекватність підліткової атрибуції проти юнацької.

При визначенні вибірки, робота з якою була покликана показати психологічні особливості атрибутивної поведінки, ми виходили з того, що момент переходу від юнацького віку (17 - 21 рік) до середнього віку першого періоду (22 - 35 років) [137, с. 273] є тим самим моментом, коли певною мірою сформована особистісна ресурсність дозволяє особі розв'язувати комунікативні задачі з використанням її можливостей, особливо у плані вибудовування тих чи інших тактичних ходів, в основу яких покладено припущення щодо суб'єктної лінії у поведінці іншого комуніканта.

Зі сказаного випливає, що основною вимогою до залучення осіб у дослідницьку вибірку мала бути практично рівна вікова особистісна ресурсність, яка визначається за допомогою тесту Кеттела, фактори якого достатні для того, щоб створити узагальнений портрет тих осіб, які беруть участь у пілотажному дослідженні.

Основна лінія міркувань у даному разі ґрунтувалася на схемі «особистість – соціальний інтелект», де особистість постає як носій соціальної ресурсності, сформованої за допомогою свого соціального інтелекту. Виходячи з того, що особа як особистість існує тільки в просторі міжособистісних відносин [130], а здійснення останніх можливе лише на основі соціального інтелекту, в іншому випадку вони приречені на невдачу, ми можемо розраховувати на отримання результату, що з достатньою

визначеністю має показати точки дотику особистісної ресурсності (ресурсність як наслідок) з тими чи іншими аспектами соціального інтелекту (соціальний інтелект як причина), до переліку яких належить здатність: а) передбачати наслідки поведінки в певній ситуації (СВІ); б) виділяти істотні ознаки в невербальних реакціях іншого комуніканта (СВС); в) розуміти вербальні реакції іншого з урахуванням контексту ситуації (СВТ); г) розуміти логіку розвитку ситуації (СBS).

Враховуючи ту обставину, що в комунікативно-інтерактивних взаємовідносинах кожен з комунікантів є учасником однієї з діад «Я > Він», «Я < Він», «Я = Він», які в термінах А.Б. Добровича (1987) позначаються як прибудова зверху, прибудова знизу, прибудова поряд, то комунікація у таких діадах має обов'язково супроводжуватися проявом толерантності – більшою мірою, як ми вважаємо, у домінантних, ніж у недомінантних, де комунікативна толерантність дана вже апріорі у вигляді підвищення порога емоційного реагування на ситуацію [138, с. 402].

Складовими толерантності, за В.В.Бойком, є: здатність приймати індивідуальність іншого; б) еталонність власного «Я»; в) категоричність при оцінюванні іншого; г) схильність згладжувати неприємні враження від іншого; д) схильність перевиховувати іншого; е) схильність пристосувати іншого під себе; є) здатність вибачати іншому його помилки; и) терпимість до дискомфортних станів навколишніх; і) адаптаційні здібності у взаємодії з людьми; й) комунікативна толерантність [183, с. 149 - 152].

Більш узагальненою є модель толерантності, в якій вбачають такі ознаки, як: а) комунікативна толерантність; б) емоційна толерантність; в) поведінкова толерантність; г) загальний показник толерантності [9, 155].

Об'єднання понять особистість і толерантність в єдиному конструкті «особистість – толерантність» як функціональній системі [4] дає можливість простежити виникнення особливого ресурсу, що впливає на окремі обставини атрибутивної поведінки.

Вбачаючи в толерантності ознаку міри прийняття партнера зі спілкування від *min* до *max*, яка залежно від його ситуативного контексту може приймати те чи інше нюансування, що вказує на конкретні особливості атрибутивної поведінки, ми усвідомлюємо, що толерантність як така не може бути вільною від самовідчуття індивіда.

У зв'язку з цим вивчення питання про атрибутивну поведінку має містити, на нашу думку, можливість отримання відповіді на питання, спрямовані на виявлення сукупності індивідуальних характеристик самоствавлення, які за В.В.Століним та С.Р.Пантілеєвим [176], є: а) інтегральне почуття «за» або «проти» особистого «Я»; б) самоповага; в) аутосимпатія; г) очікуване ставлення від інших; д) самоцікавість; е) самовпевненість; є) ставлення інших; и) самоприйняття; і) самокерівництво, самопослідовність; й) самозвинувачення; к) самоцікавість; л) саморозуміння.

Розмірковуючи в такому ключі, ми вважаємо, що передбачувана нами вибірка, представники якої мають деякий спільний для них особистісний ресурс, повинна вказати на спільну для них психодіагностичну ознаку самоствавлення. Ми вважаємо, що співвідношення особистісного ресурсу та самоствавлення створюють основу для розв'язання комунікативної задачі, що вказує на пошук цілком конкретної інформації, необхідної для повного розв'язання задачі.

Вважаючи, що основною дійовою особою в комунікативно-інтерактивних відносинах є особистість як загальний функціональний механізм у системі суб'єкт-суб'єктних відносин суб'єкта, поняття про яке ми розуміємо як осередок всіх наявних у індивіда функціональних систем, що забезпечують йому його біосоціальне існування, ми необхідним чином доходимо висновку про об'єднання цих двох понять у одному загальному конструкті «особистість – самоствавлення», який спонукає індивіда до пошуку інформації як в умові задачі, так і поза нього.

Якщо виходити з того, що самоствавлення безпосередньо пов'язано з самооцінкою, то в нашу модель атрибутивної поведінки необхідно включити

таку складову, як самооцінка – важливий регулятор поведінки особистості та її подальшого розвитку у взаєминах з оточенням [138, с. 352]. Розглядаючи самооцінку в контексті Я-концепції – системи уявлень індивіда про себе [138, с. 475], ми повинні особливо підкреслити, що вона є постійно діючою причиною, яка визначає не тільки особливості названих вище функціональних систем – таких, як «особистість – соціальний інтелект», «особистість – толерантність», «особистість – самоставлення», але й особливості атрибутивної поведінки в цілому.

Незважаючи на практичну доцільність схеми «Я = Він», реальний стан справ у будь-якій комунікації завжди пов'язаний зі схемами «Я > Він», «Я < Він», де позиція «Я кращий»/«Я гірший» вже з самого початку породжує потребу в самоствердженні, однак, кожного разу у різний спосіб.

У першому випадку за рахунок підпорядкування іншого, в якому з самого початку комунікативної самопрезентації вбачаються (атрибутуються) ознаки відносної недомінантності, яка, у принципі, розглядається, як певна слабкість, що, отже, припускає можливість прийняття на себе домінантної ролі. У другому випадку комунікант, оцінюючи іншого як «сильнішого» шляхом приписування йому відповідних якостей, сам будучи, однак, не боязким, починає демонструвати свою здатність протистояти спробам підпорядкування, апелюючи при цьому до можливостей своєї асертивності, яка містить такі ознаки, як: а) прийняття себе та інших; б) орієнтація в ситуації; в) досягнення мети без поправлення прав іншого; г) відповідальність за свої вчинки [7].

Якщо розглядати систему «особистість – асертивність» у складі інших функціональних систем «особистість – соціальний інтелект», «особистість – толерантність», «особистість – самоставлення», «особистість – самооцінка», то можна отримати узагальнену модель атрибутивної поведінки, в якій особистість ставиться до себе та до іншого, виявляючи відповідний ступінь толерантності та асертивності.

У тому випадку, коли за вихідне поняття в атрибутивній поведінці ми візьмемо поняття соціального інтелекту, вважаючи, що його особливості є основними у розв'язанні комунікативної чи інтерактивної задачі за допомогою використання об'єктивно даної чи суб'єктивно приписаної інформації, то ми отримуємо такі конструкти у значенні функціональної системи, як «соціальний інтелект – толерантність», «соціальний інтелект – самоствавлення», «соціальний інтелект – самооцінка», «соціальний інтелект – асертивність». Беручи за основу при розгляді атрибутивної поведінки поняття толерантності, ми отримуємо наступні функціональні системи: «толерантність – самоствавлення», «толерантність – самооцінка», «толерантність – асертивність».

Грунтуючись на представлених вище міркуваннях, ми можемо сформулювати висновок про те, що атрибутивна поведінка, будучи, по суті, поведінкою як такою з властивими їй основними категоріальними ознаками, такими, як ознака суб'єктності, інтерактивності, має також свою власну специфічну ознаку – ознаку перетину об'єктивно даного та суб'єктивно відтвореного при інтерпретації об'єктивних фактів.

Розглядаючи інтерпретацію як ментальну дію, спрямовану на розуміння подій, в якій індивід як особистість спирається як на функціональні можливості власного соціального інтелекту, спрямованого на організацію міжособистісного простору, так і на систему власних особистісних смислів, що є основою його соціумного існування як особистості, ми отримуємо можливість стверджувати про атрибутивну поведінку як функціональну маніфестацію власного «Я», представлену в діаді міжособистісних взаємовідносин у вигляді прояву домінантності/недомінантності, толерантності/нетолерантності, в основі яких лежать явища самоствавлення та самооцінки при установці на власну суб'єктну поведінку.

2.4. Колективний суб'єкт як орієнтир дослідницької вибірки у вивченні атрибутивної поведінки

Основою дослідницького підходу до атрибутивної поведінки є визначення, родовим поняттям у якому виступає поняття поведінки, а видовими відмінностями – поняття, розташовані навколо ідеї реципрокного відношення зовнішнього (об'єктивного) та внутрішнього (суб'єктивного) (принцип реципрокності). Поведінку ми розглядаємо як процес розв'язання комунікативно-інтерактивної прагматичної задачі, умови якої містяться в ситуації та передбачають відповідні ментальні дії, спрямовані на пошук її логіки за рахунок співвідношення відомого та шуканого (невідомого) кожним з її учасників.

При такому розгляді атрибутивної поведінки ми необхідним чином приходимо до думки про завжди присутню певну розумову активність, спрямовану на проникнення в задум партнера за рахунок використання тих чи інших ознак, що виявляються в перцептивному образі ситуації, з певними акцентами на тих чи інших прикметах, що сходять до минулого досвіду індивіда як особистості (принцип задачності).

Минулий досвід, накопичений індивідом у різних обставинах насамперед сімейного спілкування та виховання [40], а також провідної діяльності кожного вікового періоду [46, 95], що супроводжувався відповідною комунікацією, сформував у нього індивідуальні механізми соціальної перцепції, необхідні йому для розуміння логіки ситуації, розгляду її як поведінкової задачі, прийняття рішення про загальну стратегію поведінки у вигляді окремих тактичних дій з належним мовленнєвим оформленням (принцип сигніфікативності).

Незважаючи на специфічність індивідуального відображення, заснованого на особливостях нервово-психічної організації та емоційно-динамічного патерну, спільність умов провідної діяльності (спільність предметного та організаційного середовища, корпоративна культура

соціальної та міжособистісної взаємодії тощо) в осіб, що належать до гомогенної соціумної групи, є передумовою для вироблення у них специфічного особистісного ресурсу, ґрунтуючись на якому вони здатні розв'язувати завдання, продиктовані соціумними вимогами ВНЗ (принцип соціо-культуральної гомогенності).

Використовуючи названі принципи як апріорну позицію у з'ясуванні детермінант атрибутивної поведінки особистості, ми можемо припускати їх присутність у тих обставинах провідної діяльності, в яких її учасник позиціонує себе як особистість відповідно до свого уявлення про належне, про себе як того, хто прагне цього належного, розвиваючи у собі необхідні для цього якості.

Для того, щоб адаптуватися до вимог соціумного середовища в розрізі його діяльнісних задач, індивід не може не звертатися до особистісно-діяльнісного досвіду інших учасників, адаптуючи його до власних особистісно-діяльнісних патернів, у результаті чого у кожного з учасників складається відповідний усереднений поведінковий патерн за рахунок соціального навчання (принцип конгруентності).

Розглядаючи особистісно-діяльні задачі як об'єктивно дану детермінанту атрибутивної поведінки, ми цим підкреслюємо значення ментального добудування окремих фрагментів в умові задачі, де отримання особистісно прийняттого шуканого результату виконує функцію зворотного зв'язку (принцип результативності).

Ми далекі від думки бачити детермінанту атрибутивної поведінки лише у результатах соціального навчання, одержуваного безпосередньо від комунікативних інтеракцій у цій групі відповідно до її корпоративної культури. У цьому процесі бере участь, безсумнівно, весь особистісний ресурс індивіда, включаючи також і моменти безпосереднього інтуїтивного [138, с. 148] проникнення в сутність задачі, в основному, без відповідної вербалізації у внутрішньому мовленні (принцип особистісної ресурсності).

Оскільки інтуїтивне проникнення у смисли того, що відбувається, не вільне від помилкових висновків, остільки дія, побудована на них, є тригером, що запускає дію у відповідь, яка вводить в умову задачі додаткову інформацію, яка, як правило, відводить розв'язання убік від оптимального і, отже, не сприяє досягненню коректного рішення.

Розмірковуючи так, ми приходимо до висновку про те, що атрибутивна поведінка, будучи більшою мірою детермінованою «розгадуванням» прихованих смислів партнерів під час опори на їх зовнішні ознаки, чим дотриманням об'єктивно даного стану речей у ситуації, пов'язана з постійним вибудовуванням та перевіркою «задачних» гіпотез, зорієнтованим на отримання відповідного особистісного значущого результату.

Вважаємо, що саме шуканий результат, будучи основою функціональної системи, вже містить імпліцитну ментальну модель його досягнення, що має ознаки, які вказують на ступінь наближення розв'язання до шуканого з тим, щоб вносити до нього відповідні корективи. Оскільки функціональна система, за П.К.Анохіном, утворюється як мінімум двома протилежностями [4], остільки уявлення про шуканий результат містить ознаки передбачення як позитивного, так і негативного перебігу. Вважаємо, що зовнішня ознака стає тригером, який «запускає» атрибутивну дію позитивної або негативної модальності, що сходить до відповідного минулого досвіду індивіда.

Якщо розглядати атрибутивну поведінку, як поведінку, спрямовану на розв'язання комунікативної задачі, даної в тій чи іншій ситуації, з установкою на з'ясування питання про її детермінанти, то ми, природно, ставимо питання про психологічні особливості вибірки досліджуваних. Вважаючи основною детермінантою атрибутивної поведінки особистісну ресурсність особи, нашу увагу ми маємо зосередити насамперед на особистісних характеристиках учасників вибірки, спираючись на які вони приймають рішення щодо виконання тієї чи іншої поведінкової дії.

Особистість як механізм суб'єкта, що використовується в суб'єкт-суб'єктних взаємовідносинах соціумного існування індивіда, відчуває на собі

вплив того середовища, в якому вона знаходиться. Атрибутивна поведінка спирається на змістовні ознаки як провідної діяльності, так і вихідних особистісних умов, що мають відповідні вікові особливості.

Якщо розглядати педагогічну взаємодію як об'єктивно існуючий інтерактивний простір у межах навчального закладу [37, с. 54] з відповідним для розвитку особистості фасиліативним потенціалом [78], який вимагає від його учасників адаптивних, доцільних, конструктивних дій, де континуум задач визначає зміст та форму взаємодії, а ставлення особи до неї – її сенс для неї, то цілком резонним буде висновок про колективний суб'єкт як основну детермінанту атрибутивної поведінки індивідуального суб'єкта, що входить до його складу.

Зі сказаного випливає, що гомогенність вибірки, учасники якої у віковому плані характеризуються ознаками «дорослої поведінки» (К.Левін), певною завершеністю «вікової кризи ідентичності» (Е.Еріксон), «поступового вrostання в різні сфери життя» (Е.Шпрангер), «власних теорій і образу уявних можливостей» (Ж.Піаже) [136, с. 418], зменшенням імпульсивності і посиленням усвідомлення обставин поведінки, удосконаленням поведінкових рис, властивих вихідному психотипу [128], а також цілком виразною тенденцією до самовизначення в проблемних ситуаціях [138, с. 351], сформованістю індивідуального стилю діяльності [138, с. 137] та імпліцитної теорії особистості [138, с. 135], а в особистісно-діяльному аспекті відтворюють якості, сформовані в обставинах педагогічної взаємодії спільного ВНЗ (взаємовідображення, афіліація, емпатія, ідентифікація, інтеріоризація результативних дій) [37, с. 400].

Континуальність діяльнісного та особистісного розвитку присутня своїми ознаками в актуальному рівні розвитку у вигляді деякого загального особистісного ресурсу, що володіє відповідними патернами, які використовуються в процесі розв'язання актуально даних задач у вигляді «нашарування» звичних атрибутивних дій, що містять одночасно ознаки суб'єкт-суб'єктних (система «вчитель/вчителі, викладач/викладачі –

учень/учні, студент/студенти») та суб'єкт-об'єктних дій (система «учень, студент – задача/задачі»), що сходять до інтеракцій у складі колективного суб'єкта педагогічної взаємодії шкільного минулого та вузівського сьогодення.

Висновки до другого розділу

1. Вихідним моментом у виборі критерію для оцінки атрибуції є її дефініція, що містить вказівку на найближчий рід і видові відмінності. Будь-яка поведінка в системі «людина – людина» може вважатися атрибутивною поведінкою в залежності від того, наскільки індивід проектує інтерпретативні властивості своєї особистості на те, що відбувається. Атрибутивна поведінка, будучи, по суті, поведінкою як такою з властивими їй основними категоріальними ознаками, такими, як ознака суб'єктності, інтерактивності, має також свою власну специфічну ознаку – ознаку перетину об'єктивно даного та суб'єктивно відтвореного при інтерпретації об'єктивних фактів. Приписування, по суті, тим самим моментом, який перетворює об'єктивно детерміновану поведінку на поведінку, що базується на індивідуальних трактуваннях комунікаторів. Найзагальнішою критеріальною ознакою атрибутивної поведінки є особистісна ознака. Атрибутивна поведінка може бути відтворена при зверненні до таких критеріальних ознак, як особистісність, самоствавлення та самооцінка особистості, соціальний інтелект, толерантність та асертивність.

2. В атрибутивній поведінці особистості виявляються її найбільш яскраво виражені ознаки, які присутні в суб'єкт-суб'єктних і суб'єкт-об'єктних відношеннях і визначають особливості індивідуального (особистісного) прочитання ситуації на основі розуміння співвідношення її складових, яке, по суті справи, є інтерпретацією того, що сприймається, частиною якої і є процес приписування значень, тобто атрибутування.

3. Атрибутивна поведінка як біхевіоральний спосіб розв'язання комунікативно-інтерактивної задачі ґрунтується на тому, щоб: а) передбачати наслідки поведінки; б) узагальнювати невербальні реакції; в) розуміти зміну значення подібних вербальних реакцій людини в залежності від контексту викликала їх ситуації; г) розуміти логіку розвитку ситуацій (соціальний інтелект).

Її змістовне аранжування залежить від міри: а) здатності приймати індивідуальність іншого; б) еталонності власного «Я»; в) категоричності при оцінюванні іншого; г) схильності згладжувати неприємні враження від іншого; д) схильності перевиховувати іншого; е) схильності пристосувати іншого під себе; є) здатності вибачати іншому його помилки; ж) терпимості до дискомфортних станів навколишніх; з) адаптаційних здібностей у взаємодії з людьми (комунікативна толерантність).

В ній присутні: а) інтегральне почуття «за» або «проти» власного «Я»; б) виразність самоповаги; в) виразність аутосимпатії; г) очікування позитивного ставлення від інших; д) самоінтерес (самоствалення).

Атрибутивна поведінка визначається також тим, наскільки виражені у людини: а) прийняття себе та інших; б) орієнтація в ситуації; в) досягнення мети без порушення прав іншого; г) відповідальність за свої вчинки (асертивність).

4. Атрибутивна поведінка проявляється з різною інтенсивністю в залежності від ступеня складності розв'язуваної задачі для індивіда. Її системотвірним фактором є системність особистості як її безпосереднього «замовника». продиктована не стільки безпосередньою ситуацією його життєдіяльності, скільки особливостями передбачуваного результату, для отримання якого потрібно цілком конкретні перетворення задачної умови. Це означає, що індивід розв'язує задачу саме так, як він сам особисто сформулював її умови. Сказане ще раз вказує на значимість особистісного трактування обставин, на особливості якого впливають фактори, присутні в системі «Людина – Людина».

Матеріали другого розділу дисертації висвітлено в публікаціях автора:

1. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Психодіагностична модель атрибуції. *Габітус*. 2022, № 34, с. 24 - 29. DOI <https://doi.org/10.32843/2663-5208>.
2. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Критеріальні ознаки атрибутивної поведінки. *Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Науковий простір: актуальні питання, досягнення та інновації*. м. Хмельницький, 13 травня 2022. Міжнародний центр наукових досліджень. Вінниця: Європейська наукова платформа, 2022. С. 483 – 485.
3. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Планування вивчення атрибутивної поведінки як обміну атрибутивними діями у комунікативному процесі. *Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції обалізації» «Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах гл: Зб. наук. праць*. Переяслав, 2022. Вип. 83. С. 90 – 94.
4. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Колективний суб'єкт як орієнтир дослідницької вибірки при вивченні атрибутивної поведінки. *Розвиток наукової думки постіндустріального суспільства: сучасний дискурс: матеріали IV Міжнародної конференції*, м. Вінниця, 1 липня 2022 р. / Міжнародний центр наукових досліджень. Вінниця: Європейська наукова платформа, 2022. С. 483 – 485. С. 209 – 211.

РОЗДІЛ 3

АТРИБУТИВНА ПОВЕДІНКА ЯК ПЕРМАНЕНТНЕ РІЗНОРІВНЕ ЯВИЩЕ В ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ІНДИВІДА

3.1. Поняття особистісної ресурсності як вихідний теоретичний базис у дослідження атрибутивної поведінки

При розгляді атрибутивної поведінки з позиції її зміни в часі за рахунок послідовності відповідних дій, що відповідають логіці комунікативно-інтерактивної задачі, ми вже від початку такого підходу маємо не лише описати задачні параметри, а й простежити, як вони конкретизуються у реальній задачній ситуації у діях кожного з учасників принаймні у найбільш простій інтерактивній діаді «суб'єкт₁ – суб'єкт₂». Навіть якщо ми змоделюємо цей процес на прикладі однієї окремо взятої ситуації, вказавши на комунікативну задачу як її смислове осереддя, для характеристики атрибутивної поведінки це буде замало, оскільки ми не зможемо відобразити в цьому прикладі її складну архітектуру, апелюючи лише до послідовності комунікативних дій.

Враховуючи достатню умовність поняття комунікативної задачі у реальних умовах комунікації, вільної від формальної регламентації комунікативних дій, ми повинні орієнтуватися на дефініцію атрибутивної поведінки, яку ми розуміємо як поведінку, що ґрунтується на особистісному ресурсі комунікатора, до складу якого входить соціальний інтелект, толерантність, ставлення до себе, самооцінка та асертивність. Сказане вказує на можливість теоретичного конструкту «особистісний ресурс» [75, 79, 92, 149], що постає як констеляція функціональних систем [4], які виникають при необхідності проникати у сутність комунікативно-інтерактивної задачі, що супроводжується явищами антиципації [15, 138, с. 23], ґрунтується на інтуїтивному [138, с. 223] та візуальному мисленні [162].

Під особистісними ресурсами розуміють емпірично вимірювані властивості особистості, які у взаємодії з іншими чинниками перетворюються на функціональну структуру, залежать від контексту ситуації, опосередковують її оцінку, впливають на переживання індивідом стану благополуччя при протидії стресовим обставинам [75].

Якщо розглядати особистісний ресурс як процесуально-результативне явище, яке з боку процесу є його безпосереднім ментальним «учасником», а з боку результату – наслідком здійснення необхідних для розв'язання задачі дій, то його така «двосторонність» може бути корисною як засіб реконструкції процесуальності атрибутивної поведінки. У цьому судженні ми виходимо з того, що алгоритмізація [138, с. 17] комунікативно-інтерактивних тактик з прицілом на отримання особистісно-діяльнісного результату, як правило, містить функціонально значущі ознаки суб'єкта (діяча, особистості) та об'єкта (задачі).

Вважаємо, що спільність сукупності задач для осіб, що належать до тієї чи іншої соціумної спільності, не тільки породжує однаковий алгоритм виконання задачних дій, а й певною мірою нівелює особистісні відмінності, створюючи тим самим усереднений особистісний тип, щось на кшталт професійної деформації особистості в позитивному плані у вигляді прихильності до певних діяльнісно-особистісних стереотипів [див. 145].

Вважаючи спільність соціумної практики об'єктивною детермінантою соціумної моделі поведінки, що супроводжується певним суто особистісним нюансуванням, можемо з певною часткою умовності думати про особистісну ресурсність як головну умову атрибутивної поведінки.

Якщо розуміти особистість як психологічне явище, яке, за А.В.Петровським, існує у просторі міжособистісних взаємовідносин [130], то особистісний ресурс постає як сукупність засобів, що у взаєминах використовуються для породження припущень, інтерпретацій тощо стосовно розв'язуваної задачі.

Розмірковуюючи так, доходимо висновку про те, що в досвідному плані особистісний ресурс має відношення до практики спілкування та комунікації індивіда, безпосередньо пов'язаних із його соціальним інтелектом. Це означає, що рівень розвитку комунікативних та інтерактивних навичок як неодмінної передумови якості та успішності спілкування, сам собою свідчить не лише про якість соціального інтелекту, а й про особистісний ресурс комуніканта.

Якщо розглядати соціальний інтелект як прояв інтелекту індивіда в соціумному контексті, пов'язаний з адаптацією до обставин життя (В. Штерн, Ж. Піаже), зі здатністю розв'язувати різні задачі, що виникають у соціокультурному житті індивіда як особистості [138, с. 142], то трактуючи комунікативний досвід як результат прояву соціального інтелекту в континуумі різних ситуацій, в яких індивід відстоював себе як особистість, ми повинні співвіднести його з явищем особистісної ресурсності, яка забезпечує можливість досягнення результату за рахунок досить повного розуміння умови задачі, що знімає необхідність атрибутивних дій того чи іншого плану для її суб'єктивного уточнення.

Дані міркування можуть бути підставою для судження про рівень особистісної ресурсності як основну детермінанту атрибутивної поведінки. Вважаючи особистісну ресурсність результатом позитивного комунікативного досвіду, висхідного до моментів досягнення результатів у міжособистісних взаємодіях за допомогою використання вдалих комунікативних дій, ми можемо сформулювати наступний висновок: можливість атрибутивних дій і, отже, атрибутивної поведінки, що викликається ними, тим вище, чим нижчий рівень особистісної ресурсності. Інакше кажучи, атрибутивна поведінка обернено пропорційна особистісній ресурсності.

Постулюючи похідність особистісної ресурсності від досвіду міжособистісних взаємовідносин в особистісно значимій діяльності та комунікаціях, пов'язаних з нею, ми повинні обов'язково підкреслити

значущість переживання індивідом своєї буттєвості як біосоціальної істоти та особистості. Індивід, прагнучи реалізації ідеї самозбереження і самоствердження в будь-якій ситуації життєдіяльності, як правило, ґрунтується на її оцінці за схемою «Я < Він / Вони», «Я > Він / Вони», «Я = Він / Вони». Вже самі ці схеми вказують на відмінність в особистісній ресурсності комунікантів, які, вибираючи ту чи іншу схему для розміщення акцентів і позицій у комунікації, слідують їй, апріорі вважаючи себе суб'єктивно краще/гірше партнера, і будують свою поведінку на підставі цього припущення.

Розв'язання задачі пов'язане з висуванням відповідних припущень щодо результативності процесуальних комунікативних дій, для ухвалення рішення про які потрібна деяка кількість вихідних посилок, що не допускають поспішних висновків чи пошуку прихованого сенсу. Вважаємо, що саме остання обставина є однією з основних причин атрибутивних дій, спрямованих на внесення додаткової інформації за умови комунікативного завдання.

Вважаючи пошук прихованих смислів у мовленнєвих формулюваннях, а також у пара- та екстралінгвістичних проявах партнера однією з найбільш істотних помилок у комунікаціях, що відводять комунікатора від розуміння об'єктивного стану речей, звертаючи увагу на рівень розвитку комунікативних умінь та сприяючи їх розвитку у відповідному тренінговому навчанні, ми отримуємо можливість впритул підійти до відповіді на питання про детермінанти атрибутивної поведінки під час розв'язання комунікативної завдання.

Найзагальніша відповідь полягає, на наш погляд, у розставленні індивідом невірних смислових акцентів, причина якого полягає в його невпевненості у своїх силах, що спонукає шукати додаткові підказки до рішення, які їм диктує їхня власна особистісна ресурсність з огляду на соціальний інтелект в розрізі комунікативної толерантності, самостварення та асертивності.

Атрибутивна поведінка, яка, за нашою теоретичною концепцією, ґрунтується на поспішних та невірних висновках, заснованих на відповідних атрибутивних діях, ускладнює вихідну умову комунікативної задачі, розв'язання якої потребує додаткових зусиль, здійснення яких може також бути не вільним від помилкових дій.

Розмірковуючи так, приходимо до висновку про залежність особистісної ресурсності від рівня розвитку комунікативних дій, що передбачають наявність відповідної комунікативної культури, яка ґрунтується на відповідній комунікативній увазі до партнера. Вважаючи комунікативну культуру індивіда «зліпком» з комунікативної культури соціумного (корпоративного) оточення, можна з певною часткою впевненості вважати її об'єктивною (соціумною) детермінантою особистісної ресурсності, рівень розвитку якої підвищує здатність індивіда до розв'язання комунікативних задач.

На підставі всього сказаного доходимо висновку про те, що особистісна ресурсність, яка у найзагальнішому вигляді з достатньою повнотою представлена в факторній моделі особистості Р. Кеттелла, у кожний момент комунікативно-інтерактивних взаємовідносин звернена як до теперішнього часу (процесуальність комунікативної задачі, даної в ситуації), так і до минулого (результативність континууму попередніх ситуацій як основа досвіду). Така двосторонність особистісної ресурсності може бути використана для з'ясування питання про особливості атрибутивної поведінки осіб, що належать до дослідницької вибірки, порубіжної між юністю та дорослістю.

Якщо вважати дорослість періодом відносного завершення розвитку основних особистісних функцій у плані вироблення адаптивних патернів поведінки, стійких позаситуативних мотивів, прагнення формувати у тих, хто сприймає, сприятливе враження про себе, а також потреби у самовираженні та самоактуалізації за допомогою відповідної професійної діяльності, то на підставі результатів вибірки, до складу якої входять особи, що належать до

середнього віку першого періоду (22 - 35 років) [137, с. 273], можна отримати досить повне уявлення про атрибутивну поведінку дорослої людини, не вдаючись до спеціальних психодіагностичних методик, спрямованих на діагностику стилю атрибуції. Згідно з нашою теоретичною позицією, стиль атрибуції [16, 65, 182, 186, 65, 182, 197] вказує лише на індивідуальні особливості атрибутування, але не на структурні характеристики атрибутивної поведінки.

Використання відомостей про особистісну ресурсність за допомогою 16-факторного особистісного тесту Кеттелла разом з даними про соціальний інтелект, толерантність, самоствалення і асертивність дає більш об'ємну картину, в якій ступінь суб'єктності комунікатора визначає вираженість його атрибутивної поведінки, пов'язаної, як правило, з недостатністю проникнення «вирішувача» в умову актуальної задачі, де недолік інформації поповнюється за рахунок вимушеного атрибутування, що певною мірою спотворює об'єктивно дану задачу.

3.2. Фрустраційна резистентність як показник стійкості особистісної ресурсності при здійсненні поведінки

Якщо розглядати особистісну ресурсність як результат суб'єкт-об'єктних взаємовідносин індивіда в континуумі життєвих обставин, основний суб'єктний пафос яких полягає у вирішенні діалектичних протиріч, що містяться в них, і, отже, адаптації до даних конкретних умов, то особливості переживання особи, що виникають при цьому, можна розглядати як істотну деталь будь-яких інтеракцій. Враховуючи стадіальність процесу адаптації, що полягає у переході від стану тривоги до опору їй та надалі до стабілізації/виснаження [138, с. 10], а також деякі моменти суто особистісного ставлення до перешкод на шляху досягнення шуканого, ми можемо з певною часткою умовності віднести до стадії опірності стан

фрустрації, який викликається «наявністю стимульованої потреби, яка не знайшла свого задоволення» [184, с. 394].

При розгляді атрибутивної поведінки у розрізі комунікативно-інтерактивної задачі необхідно враховувати ті обставини, згідно з якими відбувається експлікація суттєвих моментів в умові та їх використання під час моделювання сподіваного розв'язання [37, с. 126], що передбачає відповідну евристичну компетентність, яка ґрунтується на відповідній ментальній активності [83], у тому числі і на атрибутивних діях.

Згідно з нашою теоретичною позицією, накопичення особистісного досвіду пов'язане з тривалим практикуванням відповідних поведінкових патернів, що відображають функціональні переваги при вирішенні практично будь-яких діалектичних протиріч, у тому числі і тих, що викликають стан фрустрації з огляду на «здатність людини до адекватної оцінки фрустраційної ситуації і передбачення виходу з неї» [138, с. 433].

Це означає, що зазначений процес відображає крім індивідуальних (наприклад, особливості емоційно-динамічного патерну) також і загальні вікові особливості, що сходять до тривалості процесу дорослішання та можуть бути використані для характеристики відповідного вікового періоду.

Для вивчення особливостей фрустраційних реакцій використовувався тест Розенцвейга у роботі з підлітковою (49 осіб віком 12-13 років із неповної середньої школи Харбінського технологічного інституту) та юнацькою вибірками (42 особи віком 17-19 років з Харбінського інженерного університету).

Зведення про ступінь соціальної адаптивності або коефіцієнт групової конформності, який виражає відсоток збігів рахункових факторів конкретного протоколу (у балах) із загальною кількістю стандартних для популяції відповідей (GCR), показано на рис. 3. 1 та 3. 2.

Порівнюючи обидва рисунки, бачимо, що 12-13-річні з відсотком GCR понад 50% становлять 44,9% від загальної кількості. Особи 17-19 років із часткою GCR понад 50% становили 35,7% від загальної кількості. Судячи з

GCR, можна було б вважати, що у 12-13-річних осіб соціальна адаптивність краща, ніж у 17-19-річних.

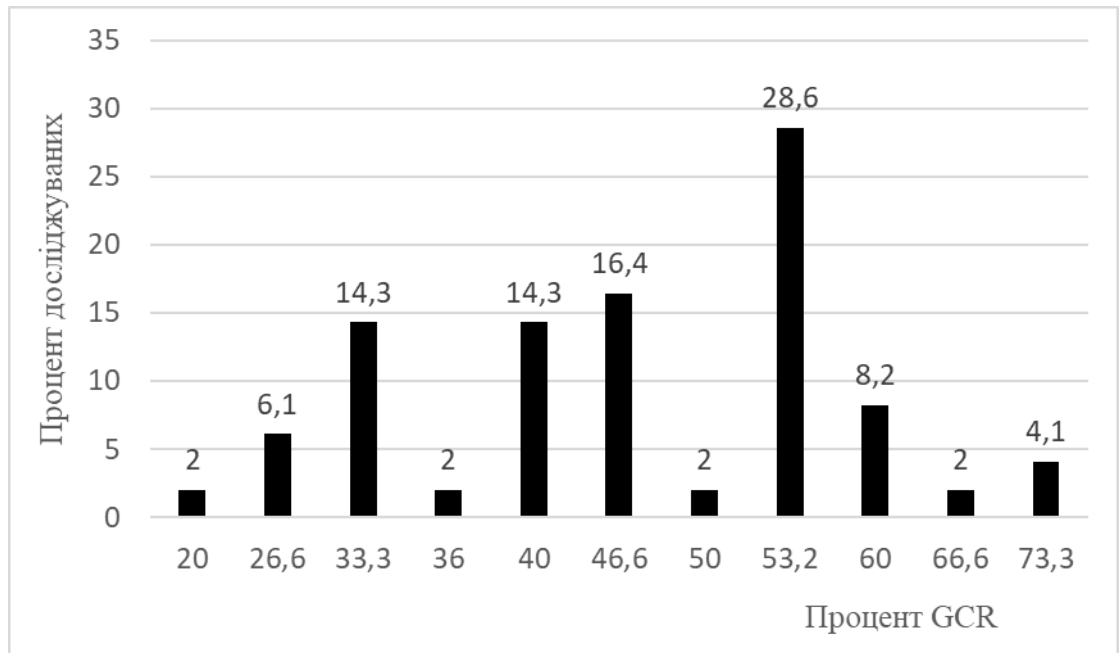


Рис. 3.1. Розподіл показника ступеня соціальної адаптивності у вибірці осіб 12 - 13 років

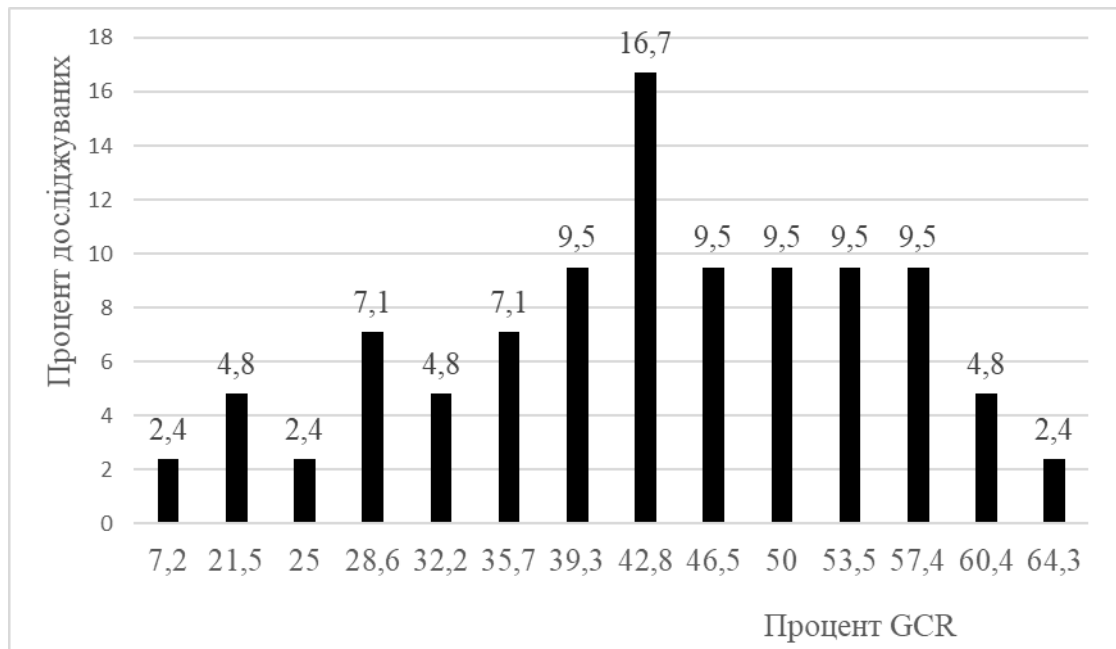


Рис. 3. 2. Розподіл показника ступеня соціальної адаптивності у вибірці осіб 17 - 19 років

Встановлено, що найбільш виражена фрустраційна реакція 12-13-річних відноситься до: 1) уникнення несхвалення іншої сторони, яка їх засмучує; 2) ворожого несхвалення інших у фрустрації; 3) залишення без уваги окремих ситуацій. Показник «І» («Несхвалення, осуд спрямовані на самого себе, домінує почуття провини, власної неповноцінності, докори совісті») посів четверте місце, що вказує на те, що в більшості випадків фрустрації молоді люди у віці 12-13 років себе не звинувачують. Згідно з ще менше вираженими показниками «і» («Суб'єкт сам береться вирішити фруструючу ситуацію, відкрито визнаючи або натякаючи на свою винність.»), «т» («Висловлюється надія, що час, нормальний перебіг подій вирішать проблему, просто треба трохи почекати, або ж порозуміння і взаємопоступливість усунуть фруструючу ситуацію») та «е» («Потрібно, очікується чи явно мається на увазі, що хтось має вирішити цю ситуацію») 12-13-річні не намагатимуться спілкуватися та вирішувати проблеми, коли вони фрустровані.

На підставі співвідношення показників М (52,3%) («Відповідальність особи, яка потрапила у фруструючу ситуацію, зведена до мінімуму, засудження уникається») > Е (27,7%) (Ворожість, осуд спрямовані проти будь-кого або чогось в оточенні) > І (20%) («Засудження, осуд спрямовані на самого себе, домінує почуття провини, власної неповноцінності, докори совісті»), (імпунітивні > екстрапунітивні > інтропунітивні) ми бачимо, що особи 12-13 років вважають більше половини фрустрацій незначними або прийнятними. Майже у третині випадків вони осуджають зовнішню причину фрустрації, підкреслюючи ступінь фрустрації. П'ята частина реакцій спрямована на самого себе, пов'язана з прийняттям провини чи відповідальності за виправлення ситуації, яка вже сталася. Фруструюча ситуація не засуджується.

На основі показників «ED (63,1%) > OD (26,7%) > NP (10,2%)» можна вважати, що досліджувані 12-13 років найменше реагують на «зосередження на задоволенні своїх потреб». Вони не шукають допомоги та намагаються вирішувати проблеми самостійно. Здійснюють пошук конструктивного вирішення конфліктної ситуації і вірять у те, що ситуація вирішиться згодом як

така. Реакція середнього рангу «зосередитися на перешкодах» вказує на підкреслення фруструючих перешкод усіма можливими способами, незалежно від того, чи вони вважаються належними, неналежними або нерелевантними. Найпоширеніша реакція – самозахист, «зосередження на самообороні»: дії у формі засудження когось, заперечення чи визнання своєї провини, уникнення вини для захисту себе та відмови від покладання відповідальності за розчарування на когось. Це також показує, що особи 12-13 років слабкі та вразливі.

Якщо порівняти показники обох вибірок, то помітно дещо байдуже ставлення осіб 17-19 років до фрустраційних ситуацій. Згідно з показником «і» («Суб'єкт сам береться вирішити фруструючу ситуацію, відкрито визнаючи або натякаючи на свою винність»), ці досліджувані беруть на себе відповідальність за вирішення проблеми. Згідно з показником «е» («Потрібно, очікується чи явно мається на увазі, що хтось має вирішити цю ситуацію»), старші досліджувані у порівнянні з молодшими більш не проти, щоб їм хтось допоміг у вирішенні питання. Привертає увагу те, що «т» («Суб'єкт сподівається на благополучне вирішення проблем з часом, характерні поступливість та конформність») посіло друге місце знизу, що дозволяє догадуватися про їх схильність вирішувати проблему у теперішньому часі, а не відкладати її на майбутнє. За показником «Е» («Суб'єкт активно заперечує свою провину, виявляючи ворожість до обвинувача»), який посів четверте місце серед вище згаданих показників, молодші досліджувані демонструють більшу схильність звинувачувати інших, ніж старші.

У досліджуваних 12-13 років отримано наступне співвідношення типів реакції – ED (фіксація на самозахисті) > OD (фіксація на перешкоді) > NP (фіксація на задоволенні потреби) (самозахист > перешкода > потреба), а в осіб 17-19 років — OD (фіксація на перешкоді) > ED (фіксація на самозахисті) ≥ NP (фіксація на задоволенні потреби). Різниця між 17-19-річними та 12-13-річними була найбільшою за показниками фіксація на перешкоді (в імпульсивній реакції старших досліджуваних М' домінує ідея перешкоди). Наступними за величиною

були відмінності за показниками «фіксація на самозахисті» та «фіксація на задоволенні потреби», що вказує на більшу готовність 17-19-річних до вирішення проблем під час зустрічі з труднощами.

Співвідношення показників Е («Суб'єкт активно заперечує свою провину, виявляючи ворожість до обвинувача») (41,1%) > І (29,9%) («Суб'єкт визнає свою провину, але заперечує відповідальність, посиляючись на пом'якшувальні обставини») > М (29%) («Осудження будь-кого явно уникається, об'єктивний винуватець фрустрації виправдовується суб'єктом») показує, що 12-13-річні найбільше реагують на тих, хто звинувачує їх у опорі. Якщо вони і вибачаються, то в подальшому проблему залишають без вирішення.

У старших досліджуваних картина інша: І (52,9%) («Суб'єкт визнає свою провину, але заперечує відповідальність, посиляючись на пом'якшувальні обставини») > Е (33,6%) («Суб'єкт активно заперечує свою провину, виявляючи ворожість до обвинувача») > М (13,5%) («Осудження будь-кого явно уникається, об'єктивний винуватець фрустрації виправдовується суб'єктом»), тобто вони спочатку вибачаються за свою провину, а потім проявляють ініціативу, щоб її загладити.

Порівнюючи загальні тенденції реагувати на фрустратор у молодшій та старшій вибірці, ми помічаємо досить чітку тенденцію до вирішення проблеми у представників старшої вибірки. Якщо в молодшій вибірці ми бачимо прояв різних індивідуальних варіацій, то старші прагнуть, переважно, отримання прийняттого рішення у ситуації.

Розмірковуючи в даному випадку про стани фрустрації, які в тому чи іншому вигляді супроводжують континуум життєвих подій, ми приходимо до висновку про те, що кожне рішення, будучи, по суті, результатом розв'язання ситуативної задачі, є вкладом у загальний суб'єктний інструментарій індивіда, що він використовує у своїй соціумній практиці, підкреслюючи цим свою особистісну сутність.

У цьому контексті ми повинні ще раз підкреслити особистісну забарвленість будь-якого рішення, оскільки воно пов'язано у тій чи іншій мірі з

вихідними особистісними установками, заснованих на відповідній системі цінностей, якою індивід керується у своїй поведінці, зокрема, й у стані фрустрації. Зі сказаного випливає, що особистісна ресурсність як така формується в континуумі життєвих, у тому числі й фрустраційних ситуацій, особливості виходу з яких складають загальну основу поведінкового досвіду, який чим багатший у адекватному плані, тим менше потрібно атрибутивних добудов у процесі виконання комунікативно-інтерактивного завдання.

3.3. Атрибутивна поведінка у контексті її системних зв'язків

Відповідно до представлених у попередніх розділах теоретичних уявлень про те, що атрибуція як функціональна система, спрямована на подолання стану невизначеності у певній ситуації шляхом залучення особистісного ресурсу, присутня практично в будь-якому інтерактивному акті [39], емпіричне обґрунтування розробленої нами моделі та уточнення психологічних якостей, які, на нашу думку, детермінують атрибутивну поведінку, доцільно розпочати з дослідження індивідуальних інваріантів відповідних показників та визначення їхніх статистичних зв'язків.

Проведене емпіричне дослідження дозволило здійснювати пошук ймовірних детермінант атрибутивної поведінки за 56-ма показниками, які характеризували особистісні властивості, самооцінку, самоствавлення, толерантність, асертивність, соціальний інтелект досліджуваних. Для перевірки надійності даних про центр розподілу, а також варіативності відповідних показників нами був проведений аналіз індивідуальних даних та первинних статистик за ними (див. Додаток Б., табл. Б.1 – Б.6).

При розгляді наведених результатів можна побачити, що найбільшу надійність продемонстрували міри центральної тенденції за показниками, за якими значення середнього вибіркового, медіани та моди майже співпадають, а саме за показниками, які характеризують такі властивості особистості, як боязкість – сміливість (Н), довірливість – підозрлість (L), практичність –

мрійливість (M), невигадливість – проникливість (N), консерватизм – радикалізм (Q1), пристосовність — тривожність (QII), залежність – незалежність (QIV), за показником соціального інтелекту, який визначає здатність розуміти логіку розвитку ситуацій (CBS), за показниками когнітивного компоненту толерантності (КТ) та схильності перевиховувати іншого (5 пп).

Найменш точними є значення центру розподілу за показниками толерантності: емоційної (ЕТ), поведінкової (ПТ), здатності приймати індивідуальність іншого (1 нн), еталонності власного «Я» (2 ео), категоричності при оцінюванні іншого (3 кк), схильності згладжувати неприємні враження від іншого (4 нсч), схильність пристосувати іншого під себе (6 уп), здатності вибачати іншому його помилки (7 нпо); тобто, за такими, де середні арифметичні значення не відповідають ані значенню медіани, ані моді розподілу.

Решта показників може вважатися помірно надійними. Це означає, що їх середнє значення у вибірці є досить репрезентативним.

Спираючись на значення даних про варіативність розподілу, зауважимо, що більшість досліджуваних показників розподілені у діапазоні від низьких до максимально високих значень, які передбачено змістом застосованих методик. Проте, лише за частиною показників стандартне відхилення та коефіцієнт варіації наближаються до параметрів нормального розподілу. Це показники, за якими визначалися вторинні фактори особистості (QI - інтроверсія — екстраверсія, QII - пристосовність — тривожність, QIII - сензитивність — нечутлива врівноваженість, QIV - залежність – незалежність), показники емоційної та поведінкової толерантності, самовпевненості, самоприйняття, а також прояви асертивності (прийняття себе та інших, орієнтація в ситуації, досягнення мети без поправання прав іншого, відповідальності за свої вчинки).

Разом з тим, за більшістю показників параметри варіативності є дещо ширшими за норму. Це показники, які характеризують властивості

особистості (замкнутість – товариськість, емоційну стабільність – нестабільність, покірність – домінантність, розсудливість – безпечність, нормативність поведінки, боязкість – сміливість, жорсткість – чутливість, довірливість – підозрілість, практичність – мрійливість, наївність – проникливість, самовпевненість – непевність, консерватизм – радикалізм, конформізм – самодостатність, імпульсивність – самоконтроль, розслабленість – фрустрованість), прояви соціального інтелекту (здатність передбачати наслідки поведінки, узагальнювати невербальні реакції, вловлювати зміни значень вербальних реакцій у різних ситуаціях, розуміти логіку розвитку таких ситуацій), ознаки комунікативної толерантності (здатність приймати індивідуальність іншого, вибачати чужі помилки, еталонність власного «Я», категоричність при оцінюванні співрозмовника, схильність згладжувати неприємні враження від нього, перевиховувати, пристосувати партнера під себе, терпимість до дискомфортних станів та прояв адаптаційних здібностей під час взаємодії), а також деякі аспекти виявлення самоствавлення (аутосимпатія, самоприйняття, самопослідовність, самозвинувачення, самоінтерес, саморозуміння, самооцінка).

Як бачимо, переважна більшість діагностованих показників, що характеризують детермінанти атрибутивної поведінки, відносяться до таких, що мають помірну точність мір центральної тенденції, дещо вищий за норму показник варіації розподілу, а отже вибірку досліджуваних можна вважати достатньо репрезентативною щодо вияву розмаїття індивідуальних форм атрибутивної поведінки, а для визначення її загальних закономірностей у кореляційному дослідженні доцільно застосувати коефіцієнт рангової кореляції Спірмена.

Переходячи до результатів реалізації цієї процедури, відповідно до логіки побудованої моделі атрибутивної поведінки передусім розглянемо дані про взаємозв'язки показників, що характеризують властивості особистості, яка, акумулюючи індивідуальний досвід взаємодії зі світом, є ресурсною основою атрибутивної поведінки індивіда (табл. 3.1 – 3.5).

3.3.1. Якщо звернутися до результатів аналізу взаємозв'язків властивостей особистості з показниками соціального інтелекту, можна зазначити, що лише деякі відповідних зв'язків, які можуть надати інформацію про атрибутивну поведінку як наслідок внутрішньої роботи індивіда, під час якої він передбачає, узагальнює, розуміє вербальні та невербальні реакції іншого, спираючись на власний досвід. Так, від'ємний зв'язок показника замкнутості - товариськості (А) із загальним показником соціального інтелекту (SocINT) на рівні $p < 0,01$, може бути пояснений тим, що для замкнутих суб'єктів, які відчувають труднощі у встановленні міжособистісних, безпосередніх контактів, а особистій досвід вимушує критично ставляться до людей, із зайвою строгістю оцінювати їхні дії, більш природною є схильність до об'єктивності, пошуку логічного пояснення мотивів вчинків людей у певних ситуаціях взаємодії, що передбачає неабиякий розвиток соціального інтелекту.

Таблиця 3.1

Статистично значущі взаємозв'язки властивостей особистості та показників соціального інтелекту

Властивості особистості	Соціальний інтелект		
	CBC	CBS	SocINT
A			-106**
Q2	083*		
QI	-101*	093*	

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$; А - замкнутість – товариськість, Q2 - конформізм – самодостатність, QI - інтроверсія — екстраверсія, CBC – здатність узагальнювати невербальні реакції, CBS - здатність розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії, значення поведінки людей в цих ситуаціях, SocINT - соціальний інтелект.

Також зазначимо, що лише чверть досліджуваних (26,7% вибірки) мають низькі значення за фактором А (від 0 до 3 балів), саме вони вирізняються яскравим проявом замкнутості, в той час як 31,9% від усіх досліджуваних – товариські люди, які легко встановлюють міжособистісні контакти, готові пристосовуватися до різних умов, у взаємодії проявляють відкритість, природність, невимушеність.

Атрибутуючи події, вони більшою мірою спираються на узагальнений власний досвід інтерпретації ситуацій, актуалізуючи знайомі, накопичені в набутому досвіді значення, що сприяють інтуїтивному розумінню смислу ситуації взаємодії. Такі міркування підтверджуються результатами попередніх досліджень Л. А. Ясюкової, О. В. Белавіної, які на підлітковій вибірці показали, що соціальний інтелект осіб з високим рівнем товарищкості спирається передусім «... на уявлення про типові патерни поведінки представників різних соціально-демографічних груп, а не на розуміння мотивів поведінки інших людей» [212, с. 67].

Щодо прямої кореляції показника конформізму – самодостатності (фактор Q2) з показником, який характеризує здатність узагальнювати невербальні реакції (СВС) на рівні $p < 0,05$, вона стає очевидною, якщо звернутися до трактування змісту фактору самодостатності, тобто незалежності, схильності діяти самостійно, прагненні мати власну думку та приймати власні рішення, як виявлення високого ступеня усвідомленості у виборі лінії поведінки.

Самодостатні особи, здійснюючи атрибутивну поведінку щодо інших учасників взаємодії, не потребують їхньої згоди та підтримки, а спираються на загальні істотні ознаки в їхніх невербальних реакціях, роблячи власні висновки. Тобто вони мають підстави для розвитку навичок, які відповідають за аналіз невербальної поведінки: здатності правильно оцінювати стан, почуття, наміри людей за невербальними проявами, звички звертати увагу на невербальні реакції учасників комунікації, схильності більше довіряти інформації саме з невербальних джерел. На відміну від нонконформістів,

яких у виборці досліджуваних приблизно 30%, конформні суб'єкти (23% вибірки) через залежність від думок та вимог оточуючих, прагнення приймати рішення разом з іншими людьми, орієнтацію на соціальне схвалення, при побудові логіки атрибутування віддають перевагу громадській думці, що не сприяє розвитку здатності узагальнювати невербальні реакції.

Стосовно статистично значущих зв'язків інтроверсії – екстраверсії (фактор Q1) з показниками соціального інтелекту, на рівні $p < 0,05$ цей фактор прямо корелює із здатністю розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії (CBS) та від'ємно – з показником узагальнення невербальних реакцій (CBC). Такі дані вказують на те, що соціально контактні суб'єкти, які успішно встановлюють і підтримують міжособистісні зв'язки (17,8% всіх досліджуваних), під час атрибутування частіше спираються на докладний досвід, який включає розвинений діапазон патернів комунікаційної поведінки, забезпечує доречний зворотній зв'язок в різних ситуаціях взаємодії.

Такі знання та навички дозволяють правильно інтерпретувати дії співрозмовників, ліквідувати комунікативну невизначеність інформацією, отриманою шляхом власного аналізу подій та логічними доводами. В той же час стримані, недовірливі, звернені всередину власного «Я» люди (13,9% вибірки), через недостатній комунікативний досвід забезпечують атрибутивну поведінку за рахунок розвитку здатності до логічного узагальнення, виділення загальних істотних ознак в різних невербальних реакціях людини.

Отже, як свідчать ці дані, якщо йдеться про поведінку, яка є наслідком суб'єктивного бачення ситуації та дій її учасників, її зміст детермінується своєрідним поєднанням безпосереднього комунікаційного процесу, особистим досвідом його учасників та спеціальними когнітивними здібностями щодо встановлення умовно гармонічних, комфортних відносин з оточуючими, а саме: 1) опорою замкнутах осіб на розвинений соціальний

інтелект, в той час як товариських – на інтуїтивне розуміння прихованого смислу ситуації; 2) схильністю самодостатніх людей довіряти власним навичкам сприйняття та аналізу невербальної поведінки, в той час як конформних – віддавати перевагу громадській думці; 3) залученням для ліквідації стану невизначеності екстравертами розвиненого діапазону патернів комунікаційної поведінки, в той час як інтровертами – розвиненої здатності інтерпретувати невербальні реакції людей.

3.3.2. Далі розглянемо взаємозв'язки властивостей особистості з показниками, які характеризують ставлення до себе (табл. 3.2), які дозволяють розкрити закономірності атрибутивної поведінки, що обумовлюються минулим досвідом та сформованою на його основі системою особистісних смислів і цінностей. Адже процес атрибутування, тобто приписування учасникам взаємодії певних якостей особистості та мотивів поведінки, вплітаючись в узагальнену систему ставлень до світу та до себе, визначає суб'єктивне бачення ситуації.

Таблиця 3.2

Статистично значущі взаємозв'язки властивостей особистості з показниками самоствавлення

Властивості особистості	Самоствавлення									
	Фактор S	Самоповага	Аутосимпатія	Очікуване ставлення інших	Самовпевненість	Самоприйняття	Самопослідовність	Самозвинування	Самоінтерес	Саморозуміння
A									-081*	
C			-103*			-093*				
G								-110**		
H								-082*		

Продовження таблиці 3.2

I							090*	097*		
L		087*								
N	-100*									
O										-096*
Q1				-088*		-119**				
Q3	-117**									
Q4							107**			
QI					090*					

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$; А – замкнутість – товаришність, С – емоційна нестабільність – емоційна стабільність, G – низька нормативність поведінки – висока нормативність поведінки, Н – боязкість – сміливість, І – жорсткість – чутливість, L – довірливість – підозрілість, N – невігядливість – проникливість, O – самовпевненість – непевність, Q1 – консерватизм – радикалізм, Q3 – імпульсивність – високий самоконтроль, Q4 – розслабленість – фрустрованість, QI – інтроверсія – екстраверсія, фактор S – глобальне самоствалення.

Представлені у таблиці відомості вказують на від’ємний зв’язок показників замкнутості – товаришності (А) та самоінтересу ($p < 0,05$), що пояснює низький інтерес до людей замкнутих суб’єктів, їхню емоційну холодність, відчуженість, бажання залишатися на одинці значною зосередженістю на власному внутрішньому світі, близькістю до себе, інтересом до власних думок та почуттів.

В аспекті формування суб’єктивного погляду на ситуацію та дії її учасників цілком природним є їхня схильність до ригідності особистих установок. А отже, цілком можливо, як показано у дослідженні

З. Я. Ковальчук [87, с. 94], що стримані та замкнуті люди з високим рівнем самоінтересу, які звернені у світ суб'єктивних уявлень і переживань, формуючи такий погляд, орієнтуються лише на власні ілюзії, фантазії та суб'єктивні ідеальні цінності.

Показник С (емоційна нестабільність – емоційна стабільність) на рівні $p < 0,05$ виявляє від'ємні кореляції з показниками аутосимпатії та самприйняття. Тобто емоційно нестабільні особи, для яких властиві імпульсивність; мінливість у настрої, нестійкість в інтересах, схильні пасувати, відступати перед труднощами, не маючи мужності для рішучих вчинків, ліквідують стан невизначеності у ситуації взаємодії, керуючись безоцінним позитивним ставленням до себе, довірою до себе и позитивною самооцінкою, що дозволяє їм інтерпретувати події таким чином, за яким зберігається загальне схвалення себе. Емоційно нестабільні люди (а таких 26,4% досліджуваних), незважаючи на наявні власні недоліки, завдяки атрибуції здатні підтримувати аутосимпатію та самприйняття, а тому вони залишаються незадоволеними саме життєвими обставинами, роздратованими через певні події або їх учасників, проте не собою.

Важливо звернути увагу на те, що ці дані повністю суперечать результатам дослідження О. П. Саннікової, І. О. Гордієнко, у якому зазначено, що «...особам із високим рівнем прийняття себе властиве емоційна стабільність...» [228, с. 108]. Проте автори розглядаючи самоприйняття як «...цілісну багаторівневу властивість особистості, що відбиває здатність ставиться до себе із симпатією, визнання своїх індивідуальних особливостей, почуття задоволення від усвідомлення свого існування, незалежно від власних оцінок чи оцінок інших людей...» [228, с. 106], наділяючи його функцією забезпечення емоційної стабільності, емоційної безпеки, впевненості у власних рішеннях, довіри до себе та егоінтеграції. А отже, розбіжності у результатах нашого та вищевказаного досліджень ми схильні пояснювати застосуванням різних поглядів на

функцію самоприйняття, які за умови різних інструментів його вимірювання, призвели нас до протилежних висновків.

Стосовно показника G (нормативність поведінки), на 1%-му рівні значущості він від'ємно корелює з показником самозвинувачення, а також є єдиним з показників за методикою Кеттелла, що має додатний зв'язок з показником самооцінки, визначеним за методикою Будассі ($r=0,094$; $p<0,05$). Такі зв'язки вказують на наявність у неорганізованих, безвідповідальних людей, які характеризуються непостійністю, залежністю від почуттів та обставин, потурають своїм бажанням, не робить зусиль щодо виконання групових вимог і норм (а таких у вибірці 29,1%), тенденції до самозвинувачення, яке виявляється у емоційній незадоволеності, відчутті провини за власні невдачі, у негативному ставленні до свого «Я», що в аспекті атрибутивної поведінки проявляється у відході від відповідальності, а отже, у позбавленні себе можливості якось вплинути на хід подій, виправити ситуації, що відбуваються в нашому житті. Наслідком цього може стати гнучке поводження із соціальними нормами, безпринципність щодо дотримання соціально-культурних вимог. І, навпаки, сумлінні, відповідальні особи (27,5% досліджуваних) завдяки адекватній самооцінці здатні формувати суб'єктивний погляд на невизначену ситуацію, спираючись на усвідомлення власних можливостей, своєї відповідальності та загальноприйнятих моральних правил і норм міжособистісної взаємодії.

Таким саме чином можна пояснити від'ємний зв'язок на рівні $p<0,05$ фактору Н (боязкість – сміливість) з показником самозвинувачення, який демонструє, що пасивні у соціальних контактах особи (яких 28,2% досліджуваних) через властиву їм боязкість, сором'язливість, обережність, делікатність схильні пояснювати невизначену ситуацію взаємодії з огляду на відчутті власної провини та негативного ставлення до себе, а звідси атрибутивна поведінка рясніє тенденціями ухилятися від контактів, триматися осторонь, тушуватися під час особистих контактів.

Щодо взаємозв'язків показника I (жорсткість – чутливість), на 5%-му рівні значущості він прямо корелює з показниками самопослідовності та самозвинувачення. Інтерпретація такого зв'язку торкається передусім полюсу чутливості, на якому зосереджені особи (26,7% вибірки), фізично і розумово витончені, чутливі, вразливі, схильні до романтизму, художнього сприйняття світу, маючи розвинені естетичні інтереси, у процесі створенні суб'єктивного погляду на невизначену ситуацію вибудовують певний план та обґрунтовують свої рішення, що позбавляє атрибутивну поведінку рис імпульсивності. Проте через притаманну їм схильність до співчуття, співпереживання, розуміння інших людей, а також тенденцію до рефлексії вони можуть вдаватися до самозвинувачення, незадоволення собою, що, на нашу думку, може суттєво викривити кінцевий результат атрибутування.

Визначений прямий зв'язок між фактором L (довірливість – підозрілість) та показником самоповаги ($p < 0,05$) дозволяє стверджувати, що люди, у яких в емоційному ставленні до оточуючих переважає обережність, егоцентричність, настороженість, завдяки саморозумінню, вірі у власні сили та здібності, високій оцінці своїх можливостей контролювати життя, в атрибутивній поведінці прагнуть покласти відповідальність за помилки на оточуючих, мало піклуються про інших людей, у взаємодії намагаються отримати автономну позицію. Часткове підтвердження цих даних можна знайти у результатах дослідження І. О. Буровської, за якими фактор підозрілості та показник самоповаги виявляють однаково спрямовані кореляції із соціальною мотивацією, а саме, прямі – із мотивом загальної активності та від'ємні – із мотивом спілкування [217, с.11].

Фактор N (невигадливність – проникливість) виявляє статистично значущий зв'язок на рівні $p < 0,05$ з показником глобального самоствавлення (фактор S), і цей зв'язок має зворотній напрям. Якщо розглядати його з огляду на детермінацію атрибутивної поведінки особистості, то можна стверджувати, що особистий досвід невигадливих суб'єктів (27% вибірки) формує в них таку систему відносин до оточуючих та навколишньої

дійсності, яка характеризується наївністю, природністю, безпосередністю, які поряд із внутрішнім недиференційованим позитивним ставленням до себе не стимулюють розвиток вмінь аналізувати мотиви партнера, пояснювати ти чи інші події. Суб'єктивні погляди на певну ситуацію вирізняються простотою, прямолінійністю, відвертістю, що часто викликає довіру та симпатію у решти учасників взаємодії.

Аналіз виявленого взаємозв'язку із знаком мінус між фактором O (самовпевненість – непевність) та показником саморозуміння ($p < 0,05$) дозволяє укласти, що спокійні, упевнені у собі люди (32,7% досліджуваних) у ситуації невизначеності трактують події з позиції узгодження їх із власними цілями, можливостями та здібностями, за рахунок чого забезпечується когнітивна та емоційне гармонізація суб'єктивного образу події та реальної поведінки. У такий спосіб самовпевнені люди можуть справлятися зі своїми невдачами, зберігають холонокровність без каяття і почуття провини.

Що стосується показника Q1 (консерватизм – радикалізм), він виявив від'ємні кореляції з показниками самоприйняття ($p < 0,01$) та очікуване ставлення інших ($p < 0,05$). Такі дані означають, що консервативні особи (31,4% вибірки), які виявляють стійкість по відношенню до традицій, критичність до нових ідей, опір змінам, інтерпретують невизначені ситуації взаємодії, керуючись ставленням до себе як до носія особисто цінних якостей, незалежно від ставлення до них інших людей, від яких вони очікують такого ж позитивного ставлення до себе. Це дозволяє їм створити такий суб'єктивний погляд на ситуацію та дії її учасників, за яким зберігається задоволення собою, переконання у правильності того, чому їх вчили, можливість приймати на віру аксіомічні істини та продовжувати протистояти змінам, дотримуючись традиційних способів взаємодії зі світом.

Звертаючись до фактору Q3 (імпульсивність – самоконтроль), який виявляє від'ємний зв'язок на рівні $p < 0,01$ з показником глобального самоствавлення (фактор S), пояснімо його з огляду на детермінацію атрибутивної поведінки, а саме, недостатня інтегрованість особистості

імпульсивних суб'єктів (26,2% вибірки), відсутність в них внутрішнього контролю призводить до формування особистого досвіду, що базується на низькій дисциплінованості, потуранні своїм бажанням, залежності від настроїв, які поряд із внутрішнім недиференційованим позитивним ставленням до себе втілюються а атрибутивній поведінці у вигляді зневажливого ставлення до соціальних вимог, до думок та бажань оточуючих, і, як наслідок, у вигляді низької пристосовності до невизначеної ситуації.

Прояснюючи сутність додатного зв'язку фактору Q4 (розслабленість – фрустрованість) з показником самопослідовності ($p < 0,01$) з огляду на детермінацію атрибутивної поведінки, звернемо увагу на те, що надмірна напруженість, яка притаманна 27,5% фрустрованих досліджуваних, у процесі атрибутування невизначеної ситуації звично компенсується ними за допомогою впорядкування власних когнітивних процесів та послідовного обґрунтування своїх рішень, що позбавляє їхню поведінку неспокою та дратівливості та дозволяє спрямувати збудженість, яка вимагає певної розрядки на зібрані, енергійні дії. Докази вищенаведеному поясненню знаходимо у роботі О. О. Щербакової, яка визначила, що «...високий рівень фрустрованості, збудливості, неспокою більш властивий інтелектуально обдарованим, високо мотивованим людям...» [206, с.110].

Прямий зв'язок фактору Q1 (інтроверсія — екстраверсія) з показником самовпевненості на рівні $p < 0,05$ вказує на те, що соціально контактні особи, схильні успішно встановлювати та підтримувати міжособистісні зв'язки, при створенні суб'єктивного погляду на ситуацію та дії її учасників спираються на ставлення до себе як до сильного, ефективного, соціально пристосованого суб'єкта, якого є за що себе поважати, що сприяє успішній реалізації власних намірів за будь-яких результатів атрибутування змісту взаємодії.

Як можна побачити з цих даних, закономірності формування суб'єктивного погляду на будь-яку ситуацію взаємодії обумовлюються майже незмінними параметрами особистого досвіду, який втілюється у

властивостях особистості та, пов'язаних з ними, окремими виявами самоствалення, а саме: замкнутістю разом із зосередженістю на власному внутрішньому світі; емоційною нестабільністю разом із здатністю підтримувати аутосимпатію, самприйняття; неорганізованістю, безвідповідальністю, пасивністю у соціальних контактах разом із відчуттям власної провини, негативним ставленням до себе; чутливістю разом із самопослідовністю та незадоволенням собою; настороженим ставленням до оточуючих разом із вірою у власні можливості контролювати життя; невігадливістю та імпульсивністю разом із глобальним позитивним ставленням до себе; упевненістю у собі разом із розумінням власних цілей, можливостей та здібностей; фрустрованістю разом із тенденцією до впорядкування власних когнітивних процесів та послідовного обґрунтування своїх рішень; соціальною контактністю разом із ставленням до себе як до сильного, ефективного, соціально пристосованого суб'єкта.

3.3.3. Звертаючись до взаємозв'язків властивостей особистості з показниками, які характеризують толерантність (табл. 3.3), які можуть прояснити закономірності формування суб'єктивного бачення ситуації з урахуванням взаємодії чинників особистісного ресурсу, які втілені в приписи щодо поведінки у певних схожих ситуаціях (риси особистості), у тому числі толерантність як здатність до розуміння, прийняття інших людей, готовність позитивно взаємодіяти з ними.

Таблиця 3.3

Статистично значущі взаємозв'язки властивостей особистості та показників толерантності

Властивості особистості	Толерантність		
	КТ	ЕТ	ПТ
L		-084*	
N	087*	-088*	

Продовження таблиці 3.3

QIII			-080*
QIV		105**	

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; **- на рівні $p < 0,01$; L - довірливість – підозрілість, N - невигадливість – проникливість, QIII - сензитивність, емоційність — нечутлива врівноваженість, QIV - залежність – незалежність; КТ - когнітивний компонент толерантності, ЕТ - емоційний компонент толерантності, ПТ - поведінковий компонент толерантності.

Як свідчать дані наведені у таблиці, лише чотири фактори особистості виявили статистично значущі взаємозв'язки з компонентами толерантності. Так, фактор L (довірливість – підозрілість) від'ємно корелює з показником, який характеризує емоційний компонент толерантності ($p < 0,05$). Це означає, що довірливі, доброзичливі суб'єкти, які відкриті у своєму ставленні до оточуючих (а таких серед досліджуваних 29,6%), у процесі створення суб'єктивного бачення події базуються на неупередженому позитивному ставленні до її учасників, приймають їх за будь-якими вчинками, а отже, інтерпретуючи ситуацію, визнають їхнє право на власний світогляд та свободу обирати свій спосіб дій. Як наслідок, в атрибутивній поведінці такі люди проявляють поступливість, адаптивність, свободу від заздрощів, бажання піклуватися про інших. Разом з тим, О. Г. Бабчук звертає увагу на іншу сторону такого зв'язку, коли у людей з емоційним типом толерантності складності у взаємодії викликають притаманні їм «...почуття власної незначущості, вразливості, легкості забуття труднощів та складностей у власному досвіді, недбале ставлення до зауважень тощо» [9, с. 9].

Фактор N (невигадливість – проникливість) виявляє додатний зв'язок з когнітивним ($p < 0,05$) та від'ємний – з емоційним компонентом толерантності

($p < 0,05$), що з огляду на предмет нашого дослідження дозволяє пояснити атрибутивну поведінку невігадливих досліджуваних із наївним, природним ставленням до оточуючих через схильність до неупередженого позитивного ставлення до подій та їх учасників, до прийняття людей такими, які вони є, через спокійне відношення до несподіванок, через відсутність прагнення аналізувати мотиви партнера, пояснювати ти чи інші події. А отже, суб'єктивні погляди на певну ситуацію вирізняються простотою, прямолінійністю, відвертістю, а це викликає довіру та симпатію у оточуючих.

Щодо проникливих суб'єктів взаємодії, а таких у виборці 30,1% досліджуваних, при їхній емоційній витриманості, обережності, витонченості та дипломатичності у ставленні до людей важливу роль у формуванні суб'єктивного бачення ситуації відіграють настанови, думки та знання, які дозволяють приймати іншу людину, прагнення до розуміння її внутрішнього світу, уважний інтерес до думок, цінностей та світогляду, зацікавлене ставлення до індивідуальності інших людей, усвідомлення незалежності багатьох подій від власної волі, комфортне переживання ситуації, у якій невідомі думки та ставлення людей, що остаточно дозволяє їм аналізувати, інтелектуально опрацювати події, і, як наслідок, правильно поводитись у різних комунікативних ситуаціях, знаходити вихід за будь-яких складних умов.

Зважаючи на від'ємний характер кореляції фактору QIII (сензитивність, емоційність — нечутлива врівноваженість) з поведінковим компонентом толерантності, яка є статистично значущою на рівні $p < 0,05$, можна стверджувати, що м'які, сензитивні, емоційно чутливі люди у процесі створення суб'єктивного бачення події схильні вибудовувати свою поведінку так, щоб дозволяти іншій людині бути самою собою, заохочувати свободу у стосунках, діяти таким чином, щоб не порушувати права інших і демонструвати позитивне ставлення до них. Отже, процес атрибутування, прийняття остаточного рішення щодо події, її учасників та власної поведінки

відбувається після ретельних роздумів, а сама поведінка демонструє чутливість до нюансів життя.

Прямий зв'язок фактору QIV (залежність – незалежність) з емоційним показником толерантності ($p < 0,01$) вказує на те, що ініціативні, незалежні люди навіть при безсторонньому ставленні до подій та її учасників, інтерпретуючи ситуацію, визнають їхнє право на власний світогляд та свободу обирати свій спосіб дій, а отже, їхня різка, ініціативна, подекуди агресивна поведінка не є наслідком бажання взяти під контроль ситуацію, а є лише виявом риси особистості яка спонукає у невизначеній ситуації діяти самостійно, не очікуючи поштовху ззовні. Частково такий висновок пояснюється результатами дослідження І. В. Бринзи, у якому доведено, «...що в ситуаціях коли особистість бере на себе відповідальність за події та вчинки, толерантність емоційного не реагування не спрацьовує, навпаки, знижується поріг емоційної чутливості до впливу об'єкту або середовища. Емоційна напруга зростає, в такий ситуації людина, як правило, не здатна успішно з нею справитися.» [25, с. 25].

Узагальнюючи ці дані, зафіксуємо, що формування суб'єктивного бачення ситуації та відповідний зміст атрибутивної поведінки можуть бути обумовленими взаємодією таких внутрішніх ресурсів суб'єкта: доброзичливістю, відвертістю та незалежністю разом із неупередженим позитивним ставленням до людей, прийняттям їх індивідуальності за будь-якими вчинками; дипломатичністю разом із прагненням зрозуміти внутрішній світ співрозмовника, уважним інтересом до його думок, цінностей та світогляду; сензитивністю разом із прагненням взаємодіяти таким чином, щоб не порушувати права і свободи інших учасників, демонструвати позитивне ставлення до них.

3.3.4. Переходячи до розгляду взаємозв'язків властивостей особистості з показниками комунікативної толерантності (табл. 3.4), ми сподівалися знайти закономірності, завдяки яким отримаємо пояснення того, яким чином попередній комунікативний досвід, отриманий у інших випадках соціальних

взаємодій, сполучаючись із загальним сприйняттям індивідуальності іншого, змінює розуміння, трактування, інтерпретацію сприйманого та визначає атрибутивну поведінку у безпосередній комунікативній ситуації.

Таблиця 3.4

Статистично значущі взаємозв'язки властивостей особистості та показників комунікативної толерантності

Властивості особистості	Комунікативна толерантність				
	2 ео	3 кк	4 нсч	7 нпо	8 нд
А					-083*
G		-095*			
L				126**	
Q3					-086*
Q4	095*				
QI			-082*		

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$; А - замкнутість – товариськість, G - низька нормативність поведінки – висока нормативність поведінки, L - довірливість – підозрілість, Q3 - імпульсивність – високий самоконтроль, Q4 - розслабленість – фрустрованість, QI - інтроверсія — екстраверсія, 2 ео - еталонність власного «Я», 3 кк - категоричність при оцінюванні іншого, 4 нсч - схильність згладжувати неприємні враження від іншого, 7 нпо - здатність вибачати іншому його помилки, 8 нд - терпимість до дискомфортних станів оточуючих.

Дані таблиці показують, що показник, який характеризує терпимість до дискомфортних станів оточуючих (8 нд) від'ємно корелює на рівні $p < 0,05$ з

такими властивостями особистості, як товарицькість (А), та високий самоконтроль (Q3). Ці дані показують, що особи, для яких характерна легкість у встановленні безпосередніх, міжособистісних контактів, схильність до роботи з людьми, бажання бути соціально схвалюваним, у випадках, коли партнер нездужає, нервує, шукає співпереживання його дискомфорту, швидко реагує на подібні зміни у стані співбесідника, демонструючи увагу, готовність до співпраці, до потурань його настрою задля усунення будь-якого дискомфорту у стосунках. Дещо інша атрибутивна поведінка притаманна особам з вираженими вольовими характеристиками особистості, які схильні свідомо регулювати власні емоції та поведінку, а також готові докладати певних зусиль задля дотримання суспільних стандартів. Наявність чітких принципів, переконань, а також врахування вимог толерантності та суспільної етики не дозволяють таким людям ігнорувати дискомфортні стани інших учасників взаємодії, демонструвати роздратованість або осуд, а, навпаки, активно діяти задля розв'язанні проблем інших учасників взаємодії, якщо вони розраховують на розуміння та підтримку.

Крім того, зворотній характер зв'язку фактору G (нормативність поведінки) на 5%-му рівні значущості з показником категоричності при оцінюванні іншого (3 кк) дозволяє доповнити, що особи з високою нормативністю поведінки завдяки бажанню дотримуватися сучасних моральних правил і норм міжособистісної взаємодії, які припускають толерантність, здатні контролювати свій консервативний погляд на стосунки, намагаючись розуміти індивідуальність партнерів, варіативність її прояву, а також можливу невідповідність їхнього внутрішнього світу власним цінностям і смакам. Звідси у невизначених комунікативних ситуаціях – їхня підвищена вимогливість до себе, почуття обов'язку, відповідальність та сумлінність.

Визначений прямий зв'язок між фактором L (довірливість – підозрілість) та показником, який характеризує здатність вибачати іншому

його помилки ($p < 0,01$) дозволяє стверджувати, що люди, у яких в емоційному ставленні до оточуючих переважає обережність, егоцентричність, настороженість, не вміють прощати іншому його помилки, схильні помічати неприємні відмінності партнерів, не можуть усунути образ, ускладнень у відносинах. Атрибутуючи ситуацію такі особи надають особливий неприємний сенс вчинкам і словам оточуючих, а отже прагнуть покласти відповідальність за помилки на інших учасників взаємодії, мало піклуються щодо їх почуттів, намагаються діяти відсторонено. Вірно і те, що довірливі, доброзичливі суб'єкти, які відкриті у своєму ставленні до оточуючих, легко вибачають помилки, а всі неприємності вважають за такі, що заподіяні ненавмисно. Ця легкість впливає з неупередженого прийняття індивідуальності партнерів, що втілюється у проявах поступливості, пристосовності, турботі про оточуючих.

Щодо додатного зв'язку фактору Q4 (розслабленість – фрустрованість) з показником еталонності власного «Я» (2 ео), який є статистично значущим на 5% рівні, пояснення його сутності з огляду на детермінацію атрибутивної поведінки, відмітимо, що надмірно напружені, збуджені, дратівливі особи у процесі атрибутування поведінки інших учасників взаємодії оцінюють їхню поведінку, думки або окремі характеристики, висуваючи у якості еталону самого себе. Тобто, когнітивні процеси, що передують атрибутивній поведінці, вони спрямовують на оцінку події та партнерів, з позиції їхньої відповідності-невідповідності власним звичкам, установкам, настроям тощо.

Від'ємний зв'язок на рівні $p < 0,05$ фактору Q1 (інтроверсія — екстраверсія) з показником, який характеризує тенденцію згладжувати неприємні враження від іншого (4 нсч), вказує на те, що соціально контактні особи, схильні успішно встановлювати та підтримувати міжособистісні зв'язки, добре вміють приховувати неприємні почуття, якщо певні якості партнерів викликають в них негативне ставлення. А отже, при створенні суб'єктивного погляду на ситуацію та дії її учасників такі люди намагаються

подолати негативне враження про оточуючих, якщо останні демонструють некомунікабельні риси особистості або погані манери спілкування.

Отже, вивчення взаємозв'язків властивостей особистості з проявами комунікативної толерантності показало, що атрибутивна поведінка може бути детермінована такими сполученнями проявів особистості із загальним сприйняттям індивідуальності іншого: товариськості, високого самоконтролю разом із терпимістю до дискомфортних станів оточуючих; нормативності поведінки разом із здатністю здолати категоричність при оцінюванні партнерів; підозрливості разом із невмінням прощати чужі помилки, фрустрованості разом із уявленням про себе як мірила для оцінки індивідуальності учасників подій; екстраверсії разом із вмінням приховувати неприємні почуття, якщо певні якості партнерів викликають опір.

3.3.5. Продовжуючи аналіз можливих детермінант атрибутивної поведінки, розглянемо взаємозв'язки властивостей особистості з показниками, які характеризують асертивність (табл. 3.5), які дозволяють розкрити закономірності, що обумовлюються сполученням попереднього комунікативного досвіду та здатністю людини не залежати від зовнішніх впливів і оцінок в акті атрибутування. Виходячи з поглядів Н. М. Подоляк про асертивність як про «...особистісну автономію, незалежність від зовнішніх впливів та оцінок, здатність до саморегуляції поведінки і вміння конструктивно знаходити вихід із проблемних ситуацій у спілкуванні, здатність до прийняття самостійних рішень, напористість, ініціативність...» [132, с. 129], ми припускаємо, що такі прояви особистості суттєво впливають на формування ставлення суб'єкта до ситуації та відповідну поведінку.

Представлені у таблиці дані показують, що лише деякі властивості особистості пов'язані з асертивністю на 5%-му рівні значущості. При цьому афективний компонент асертивності (ААс) виявляє найбільшу кількість таких зв'язків. Так, він прямо пов'язаний з показниками мрійливості (М) Ці дані дозволяють визначити, що непрактичні, мрійливі люди з багатою уявою, орієнтовані на внутрішній світ, через власну впевненість, через відсутність

почуття тривоги або провини легко вдаються до прийняття себе та інших, можуть відкрито виражати позитивні і негативні емоції. А отже, їхня атрибутивна поведінка часто не відповідає очікуванням інших учасників подій, оскільки їх не турбують повсякденні речі, про думки та бажання оточуючих, а є втіленням внутрішніх мотивів та інтересів, творчого, романтизованого бачення ситуації, які не завжди відповідають дійсності.

Таблиця 3.5.

Статистично значущі взаємозв'язки властивостей особистості та показників асертивності

Властивості особистості	Асертивність		
	ААс	ПАс	ЗПАс
М	081*	-093*	
Q1	097*	082*	087*
QII	-090*		-082*
QIII	-096*		

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; М - практичність – мрійливість, QI - інтроверсія — екстраверсія, QII - пристосовність — тривожність, QIII - сензитивність, емоційність — нечутлива врівноваженість, ААс – афективна складова асертивності (прийняття себе та інших), ПАс - поведінкова складова асертивності (досягнення мети без пограння прав іншого), ЗПАс - загальний показник асертивності.

Разом з тим, слід зазначити, що від'ємний зв'язок фактору М з поведінковою складовою асертивності (ПАс) вказує на те, що реалістичні люди, які орієнтуються на зовнішню реальність, здатні швидко вирішувати практичні завдання характеризуються готовністю до дій, спрямованих на

досягнення мети без попрання прав інших людей, навіть конструктивною агресивністю та здатністю керувати своїм життям, а отже в невизначених комунікативних ситуаціях вони турбуються про те, щоб вчинити правильно, користуються можливостями, зберігаючи присутність духу за будь-яких обставин.

Прямий зв'язок фактору QI (екстраверсія) з показниками афективної (ААс), поведінкової складової асертивності (ПАс) та її загальним показником (ЗПАс) вказує на те, що соціально контактні, товариські, енергійні особи, схильні успішно встановлювати та підтримувати міжособистісні зв'язки, в поведінці, обумовленій суб'єктивним поглядом на ситуацію та дії її учасників, спираються на прийняття себе та інших, вірі у власний авторитет, демонструючи спонтанність та безпосередність поведінки, здатність керувати своїм життям, успішно реалізувати наміри, активно змінюючи життєві події, досягнути мети без попрання прав інших людей. Такі саме результати отримані у дослідженні В. З. Лучків, які показують, що асертивним людям притаманні «...контактність, схильність до встановлення тісних взаємозв'язків, товариськість...», а також «...спонтанність, природність поведінки, прийняття власної агресії, життєрадісність, енергійність, щирість...» [96, с. 11].

Фактор QII (присосовність) від'ємно корелює з афективною складовою асертивності (ААс) та її загальним показником (ЗПАс). З огляду на розуміння закономірностей атрибутивної поведінки це означає, що особи, які почувуються комфортно, не турбуються про втрачені можливості, задоволені тим, хто вони і що в них є, здатні пояснювати події та їх учасників з позиції прийняття себе та інших, не приховуючи емоцій, а отже, відчують у собі достатньо впевненості і сил для того, щоб досягати поставлених цілей.

Зважаючи на від'ємний характер кореляції фактору QIII (сензитивність) з афективною складовою асертивності (ААс), можна стверджувати, що м'які, сензитивні, емоційно чутливі люди схильні вибудовувати свою поведінку так, щоб не заперечувати собі та оточуючим

бути самою собою, упевнено діяти собі на користь, не порушуючи права інших, проявляти ставлення до подій та їх учасників, не приховуючи емоцій (див. рис. 3.3).

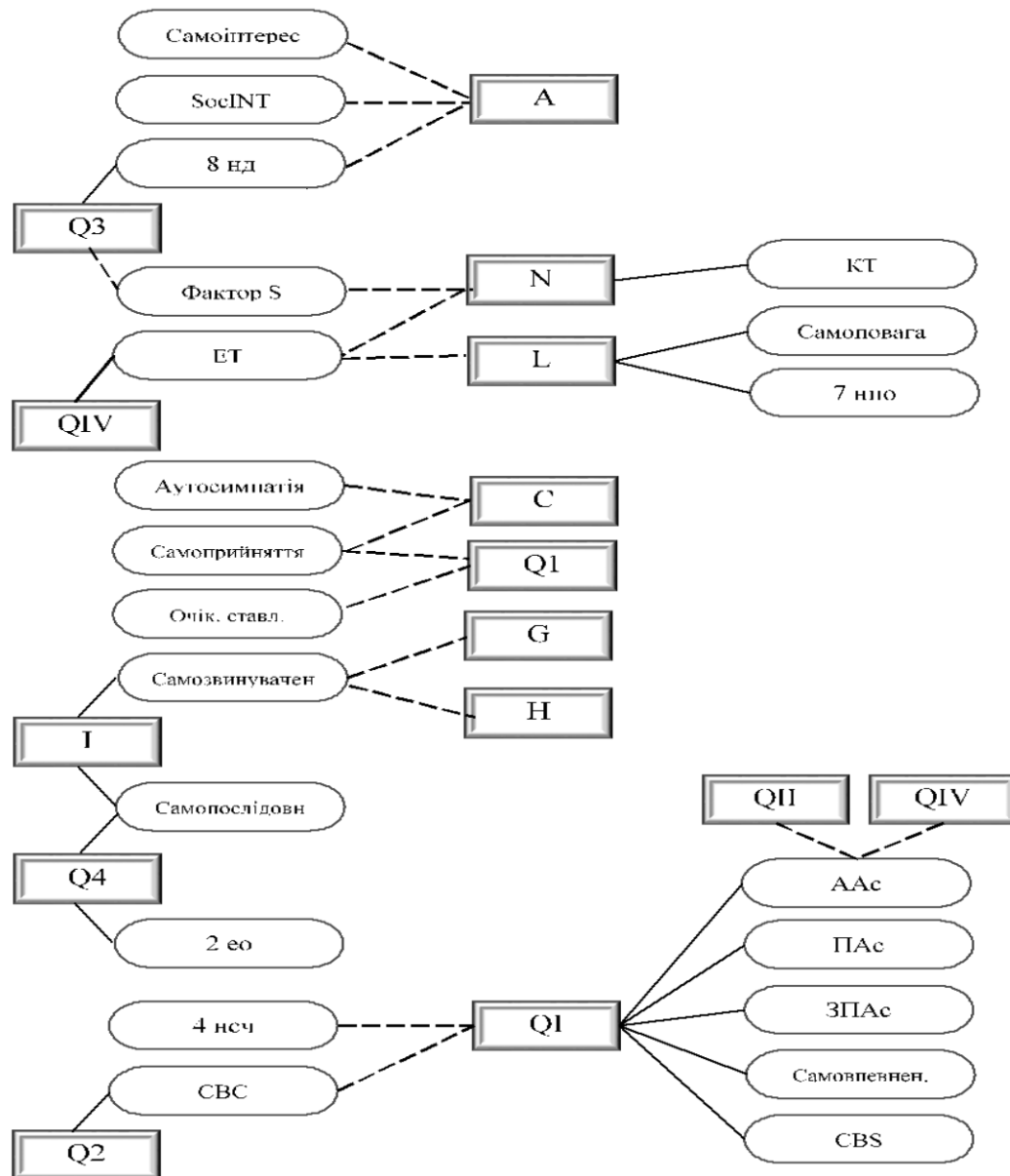


Рис. 3.3. Взаємозв'язки властивостей особистості з виявами самоствалення, соціального інтелекту, толерантності та асертивності

Примітки: — прямі кореляції; - - - - - від'ємні кореляції;
 А – замкнутість – товарицькість; С – емоційна нестабільність – стабільність;
 G – низька – висока нормативність поведінки; Н – боязкість – сміливість; І – жорсткість – чутливість; L – довірливість – підозрлість; N – невігадливність – проникливість; Q1 – консерватизм – радикалізм; Q2 – конформізм –

самодостатність; Q3 – імпульсивність –самоконтроль; Q4 – розслабленість – фрустрованість; Q1 – інтроверсія — екстраверсія; QII – пристосовність — тривожність; QIII – сензитивність — нечутлива врівноваженість; QIV – залежність – незалежність; CBC – здатність узагальнювати невербальні реакції; CBS – здатність розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії; SocINT – соціальний інтелект; КТ – когнітивний компонент толерантності; ET – емоційний компонент толерантності; 2 ео – еталонність власного «Я»; 4 нсч – схильність згладжувати неприємні враження від іншого; 7 нпо – здатність вибачати іншому його помилки; 8 нд – терпимість до дискомфортних станів оточуючих; ААс – прийняття себе та інших; ПАс – досягнення мети без поправлення прав іншого; ЗПАс – загальний показник асертивності.

Підводячи попередні підсумки, зафіксуємо виявлені закономірності атрибутивної поведінки, пов'язані детермінацією властивостей особистості та проявами асертивності, а саме: зв'язком мрійливості, екстраверсії, пристосовності, емоційної чутливості із прийняттям себе та інших; соціальної контактності та практичності із здатністю досягати мети без поправлення прав іншого, енергійності, комунікативної активності та задоволення власним життям із загальною здатністю людини не залежати від зовнішніх впливів і оцінок в акті атрибутування, вірою в себе та довірою до інших. Саме за рахунок таких сполучень властивостей особистості людина оцінює події з огляду на минуле та майбутнє та самостійно формує думки та враження щодо ситуації, позбавляючи поведінку від зовнішніх впливів, але й без зайвої агресії.

3.3.6. Переходячи до розгляду даних про взаємозв'язки показників, що характеризують компоненти системи ставлення до себе, з котрими пов'язана атрибутивна поведінка, передусім визначимо пов'язані з ним виміри соціального інтелекту як потенціалу, за рахунок якого суб'єктом здійснюється узагальнення, розуміння, передбачення подій, за допомогою чого стане можливим прогнозувати суб'єктивне бачення ситуації (табл.3.6).

Таблиця 3.6.

Статистично значущі взаємозв'язки самоствавлення з показниками
соціального інтелекту

Самоствавлення	Соціальний інтелект				
	СВІ	СВС	СВТ	СВС	SocINT
Самовпевненість		-103*		093*	
Ставлення інших	-089*		-110**		-079*
Самоприйняття				-101*	-080*
Самоінтерес	095*				
Саморозуміння		-096*	-081*		-136**

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$; СВІ - здатність передбачити наслідки поведінки в певній ситуації, СВС – здатність узагальнювати невербальні реакції, СВТ - здатність розуміти зміну значення подібних вербальних реакцій людини в залежності від контексту ситуації, СВС - здатність розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії, значення поведінки людей в цих ситуаціях, SocINT - соціальний інтелект.

Як представлено у таблиці, із соціальним інтелектом корелюють п'ять показників самоствавлення, більшість з яких мають зв'язки зі знаком мінус.

По-перше, це показник ставлення до суб'єкта інших людей, пов'язаний з показниками, які характеризують здатність передбачити наслідки поведінки в певній ситуації ($p < 0,05$), розуміти зміну значення подібних вербальних реакцій людини в залежності від контексту ситуації ($p < 0,01$) та загальний показник соціального інтелекту ($p < 0,05$). Тобто, уявлення суб'єкта про те, що його особистість, характер та діяльність здатні викликати у інших повагу,

симпатію, схвалення та розуміння тим вище, чим нижче його соціальний інтелект, що ускладнює можливість прогнозувати подальший розвиток подій, робить суб'єкта нечутливим до можливих натяків оточуючих. Як наслідок, суб'єктивне бачення події може бути суттєво викривленим, а відповідна поведінка – виявитися неадекватною реаліям комунікативної ситуації. Така неадекватність, враховуючи виявлені раніше закономірності, полягає у тому, що значні очікування щодо позитивного ставлення до себе належить консервативним людям, яким притаманне переконання у правильності традиційних способів взаємодії зі світом та бажання протистояти будь-яким інноваціям.

По-друге, це показник саморозуміння, який із знаком мінус корелює із здатністю узагальнювати невербальні реакції ($p < 0,05$), розуміти зміну значення подібних вербальних реакцій людини в залежності від контексту ситуації ($p < 0,05$), а також із загальним показником соціального інтелекту ($p < 0,01$). Ці дані дозволяють вважати, що здатність трактувати події з позиції узгодження їх із власними цілями, можливостями та здібностями не потребує особливих вмінь логічно узагальнювати та виділяти істотні ознаки в різних невербальних проявах, також як уміння розбиратися у нюансах вербалізації ставлення оточуючих до ситуації не є гарантією досягнення адекватності створеного суб'єктивного образу події. Адже, навіть при низькому соціальному інтелекті суб'єкта, його значна здатність до розуміння себе, як було показано вище, забезпечує когнітивну та емоційну гармонізацію суб'єктивного образу події та реальної поведінки.

По-третє, показник самоприйняття, від'ємні кореляції якого з показниками розуміти логіки розвитку ситуацій взаємодії, значення поведінки людей в цих ситуаціях ($p < 0,05$) та соціального інтелекту ($p < 0,05$) свідчать, що тенденція ставиться до себе із симпатією, визнання своїх індивідуальних особливостей, навіть при низькому соціальному інтелекті викликає почуття задоволення від усвідомлення свого існування. А отже, незалежно від думок та вчинків інших людей, особи з високим

самоприйняттям інтерпретують події таким чином, який дозволяє ставитися до себе як до носія особисто цінних якостей. З іншого боку, варто розуміти, що «...сукупність доволі стійких знань, оцінок, правил інтерпретації подій, поведінки людей, їх взаємовідносин на основі сформованої системи інтерпретацій...» [97, с. 55] складають когнітивну основу соціального інтелекту, яка надає можливість «орієнтуватися в особливостях міжособистісної взаємодії, розпізнавати й адекватно оцінювати поведінку інших індивідів.» [97, с. 55].

По-четверте, показник самовпевненість прямо корелює із здатністю розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії, значення поведінки людей в цих ситуаціях ($p < 0,05$), а також від'ємно - із здатністю узагальнювати невербальні реакції ($p < 0,05$). Тобто, ставлення до себе як до сильного, ефективного, соціально пристосованого суб'єкта, якого є за що себе поважати, дозволяє суб'єкту набувати докладний досвід комунікації в різних ситуаціях взаємодії. Такі знання та навички дозволяють самовпевненим особам правильно інтерпретувати дії співрозмовників, ліквідувати комунікативну невизначеність інформацією, отриманою шляхом власного аналізу подій та логічними доводами. Якщо самовпевненість невисока, атрибутивна поведінка забезпечується за рахунок розвитку здатності до логічного узагальнення, виділення загальних істотних ознак в різних невербальних реакціях людини. Враховуючи той факт, що самовпевненими зазвичай виявляються соціально контактні люди, які успішно встановлюють і підтримують міжособистісні зв'язки, стає зрозумілим що процес атрибутування події операціоналізується по-різному залежно від рівня комунікативної активності суб'єкта.

Крім того виявлено прямий зв'язок показника самоінтерес із здатністю передбачити наслідки поведінки в певній ситуації ($p < 0,05$). Йдеться про те, що зосередженість на власному внутрішньому світі, близькість до себе, інтерес до власних думок та почуттів сприяє зростанню здатності прогнозувати наслідки поведінки у різних обставинах, адекватно визначати

події, які стануться у майбутньому. Вище було показано, що це зазвичай стримані та замкнуті люди, які звернені у світ суб'єктивних уявлень і переживань, а тому основним джерелом інформації для атрибутування в них виявляється особистий досвід, який впливає на розвиток вміння передбачати наслідки власних вчинків.

Отже, інтерпретація взаємозв'язків вимірів ставлення до себе з параметрами соціального інтелекту дозволила уточнити, що атрибутивна поведінка може детермінуватися такими сполученнями: 1) очікуване ставлення до суб'єкта інших людей ускладнює можливість прогнозувати подальший розвиток подій, робить суб'єкта нечутливим до можливих натяків оточуючих; 2) тенденція трактувати події з позиції узгодження їх із власними цілями, можливостями та здібностями не сприяє розвитку вміння розбиратися у нюансах комунікативної ситуації, що може викривляти суб'єктивний образ події; 3) самоприйняття не сприяє розвитку соціального інтелекту, а вимагає інтерпретувати події таким чином, який дозволяє ставитися до себе як до носія особисто цінних якостей; 4) самовпевненість дозволяє суб'єкту набувати докладний досвід комунікації в різних ситуаціях взаємодії, навички аналізу подій та правила логічного умовиводу; 5) самоінтерес та опора на самоаналіз сприяє розвитку вміння передбачати наслідки власних вчинків.

3.3.7. Звертаючись до даних про взаємозв'язків самоставлення з показниками толерантності (табл. 3.7), ми сподівалися знайти закономірності, завдяки яким уточними, яким чином різні вияви ставлення до себе, сполучаючись із загальним сприйняттям індивідуальності іншого, визначає суб'єктивний погляд на події та відповідну поведінку.

Представлені у таблиці дані показують, що найтісніше з показниками толерантності пов'язана аутосимпатія. Відповідний показник від'ємно корелює з такими проявами комунікативної толерантності, які позначають категоричність при оцінюванні іншого ($p < 0,05$), адаптаційні здібності у

взаємодії з людьми ($p < 0,01$) та загальний показник комунікативної толерантності ($p < 0,01$).

Таблиця 3.7.

Статистично значущі взаємозв'язки самоствавлення з показниками толерантності

Показники толерантності		Самоствавлення			
		Аутосимпатія	Самопослідовність	Самозвищувачення	Самоінтерес
Толерантність (Бабчук, Саннікова)	КТ		092*		
	ЗП				080*
Комунікативна Толерантність (Бойко)	1 нн		-085*		
	2 ео			106**	
	3 кк	-087*			
	9 нп	-130**			
	ЗПТ	-119**			

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$; КТ - когнітивний компонент толерантності; ЗП - загальний показник толерантності, 1 нн - здатність приймати індивідуальність іншого, 2 ео - еталонність власного «Я», 3 кк - категоричність при оцінюванні іншого, 9 нп - адаптаційні здібності у взаємодії з людьми, ЗПТ – загальний показник комунікативної толерантності.

Отже, безоцінна схильність до себе, пов'язана з безпосереднім переживанням приязні щодо себе, дозволяє суб'єкту взаємодії краще розуміти індивідуальність партнерів, варіативність її прояву, а також можливу невідповідність їхнього внутрішнього світу власним цінностям і смакам. Як наслідок, адаптація до партнерів відбувається без ускладнень, атрибутивна поведінка не стає перешкодою для взаємного співіснування. Ці

дані частково підтверджуються результатами дослідження І. О. Гордієнко, в якому аутосимпатія розглядається в якості складової самоприйняття, а саме його емоційного компоненту, а який «...супроводжується проявом всього спектру ознак толерантності, а саме, прийняттям «іншого», емоційно-сприятливим ставленням до відмінностей та своєрідності у позиціях, відкритістю до нового досвіду, активністю у встановленні паритетних взаємин, конгруентністю у презентації власних поглядів та визнанні права на самовизначення іншого, усталеності та терпимості, ненасильства до чужорідних проявів з визнанням права на власне самовизначення та розбіжності у світоглядах за умов збереження ідентичності та мирного співіснування...» [55, с. 12].

Щодо показника самопослідовності, на рівні $p < 0,05$ він прямо корелює з когнітивним компонентом толерантності та від'ємно – з показником, який характеризує здатність приймати індивідуальність іншого. Ці дані засвідчують, що схильність вибудовувати певний план, впорядковувати власних роздуми та послідовно обґрунтовувати свої рішення зазвичай супроводжується наявністю настанов, думок та знань, які дозволяють приймати іншу людину, прагнень до розуміння її внутрішнього світу, уважним інтерес до її світогляду, прийняттям ситуацій, у яких невідомі думки та ставлення людей, що остаточно дозволяє їм інтелектуально опрацювати події та адекватно діяти у різних комунікативних ситуаціях.

Прямий зв'язок показника самозвинувачення з еталонністю власного «Я» ($p < 0,01$) показує, що емоційна незадоволеність собою, відчуття провини за власні невдачі, негативне ставлення до свого «Я» при атрибутуванні тих або інших подій пов'язане із спрямуванням когнітивних процесів на оцінку партнерів з позиції їхньої відповідності-невідповідності власним звичкам, установкам, настроям тощо. Насамкінець, як було показано вище, атрибутивна поведінка проявляється у знятті з себе відповідальності, в тенденціях ухилятися, триматися осторонь.

Стосовно самоінтересу, визначений прямий зв'язок відповідного показника з загальним показником толерантності ($p < 0,05$) вказує на те, що вияв самоставлення у зосередженості на власному внутрішньому світі, близькості до себе, в інтересі до власних думок та почуттів та вияв ставлення до оточуючих у вигляді їх розуміння, прийняття індивідуальності, визнання прав на власну позицію, готовність активно взаємодіяти зі світом у позитивному напрямку є пов'язаними між собою елементами системи ставлення до світу, які сприяють розвитку вмінь прогнозувати наслідки взаємодії з урахуванням власного бачення ситуації та уявлень про думки та мотиви інших учасників.

Узагальнюючи наведені дані, підкреслимо ті сполучення компонентів ставлення до світу, сукупність яких може визначати суб'єктивне тлумачення певної події. Йдеться про такі сполучення: 1) аутосимпатії із неупередженим ставленням до людей, здатністю прилаштовуватися до учасників взаємодії та комунікативною толерантністю; 2) самопослідовності із здатністю приймати індивідуальність іншого, із настановами думками та знаннями, які підкріплюють цю здатність; 3) самозвинуваченням із тенденцією оцінювати партнерів з позиції їхньої відповідності-невідповідності власним звичкам, установкам, настроям; 4) самоінтересу із здатністю розуміти, приймати відмінні риси чужої індивідуальності, з готовністю взаємодіяти, враховуючи їх.

3.3.8. Відповідно до логіки викладу результатів дослідження розглянемо взаємозв'язки компонентів системи емоційно-ціннісних установок на адресу власного «Я» з показниками, які характеризують асертивність (табл. 3.8). Вони дозволяють розкрити закономірності атрибутивної поведінки, що обумовлюються сполученням ставлення до себе та здатністю людини не залежати від зовнішніх впливів, конструктивно вирішуючи комунікативну задачу.

Такі зв'язки, за даними таблиці, виявлені лише з двома показниками асертивності, всі вони мають зворотній характер. Це кореляції показника,

який характеризує прийняття себе та інших (ААс) з показниками самопослідовності ($p < 0,05$) та самозвинувачення ($p < 0,05$), а також показника, який характеризує досягнення мети без поперання прав іншого з показником самооцінки ($p < 0,05$).

Такі дані показують, що емоційна задоволеність, позитивне ставлення до себе за будь-яких умов, а також віра у залежність власного «Я» від певних обставин, нездатність протистояти долі, відсутність тенденції шукати причини вчинків та результатів у самому собі посилюють впевненість, сприяють прийняттю себе та інших, відкритості у вираженні емоцій під час вирішення комунікативної задачі, яка потребує атрибутування. Крім того, розходження в уявленнях про себе та про те, яким хотілося би бути, співвідноситься із готовністю до дій, спрямованих на досягнення мети без поперання прав інших людей.

Таблиця 3.8.

**Статистично значущі взаємозв'язки асертивності з показниками
самоствавлення та самооцінки**

Самоствавлення та самооцінки	Асертивність	
	ААс	ПАс
Самопослідовність	-084*	
Самозвинувачення	-089*	
Самооцінка		-097*

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ААс – афективна складова асертивності (прийняття себе та інших), ПАс – поведінкова складова асертивності (досягнення мети без поперання прав іншого).

Отже, проаналізовані відомості підкреслюють, що незважаючи на певні висновки щодо тісного зв'язку самоствавлення із асертивністю, зроблені у

попередніх дослідженнях [132, 158, 202], лише деякі з внутрішніх оцінок власного «Я» суб'єкта разом із незалежністю його поведінки від оцінок та дій оточуючих можуть виступати у якості особистісного ресурсу комунікативного процесу. Серед них відсутність тенденцій до самозвинувачення та самопослідовності разом із прийняттям себе та інших, а також розходження між ідеальним та реальним «Я» разом із готовністю досягати мети без поправлення прав іншого.

3.3.9. Не менш важливу інформацію про детермінацію атрибутивної поведінки отримаємо, якщо розглянемо статистично значущі зв'язки показників толерантності з виявами соціального інтелекту (табл. 3.9). Серед сполучень проявів здатності до розуміння, позитивного прийняття індивідуальності партнерів по взаємодії із вкладеними зусиллями щодо передбачення, узагальнення, розуміння їхніх вербальних та невербальних реакцій, які спираються на власний досвід суб'єкта атрибутування, виявлено лише чотири кореляції, які мають достатню статистичну значущість ($p < 0,05$).

Таблиця 3.9

Статистично значущі взаємозв'язки показників толерантності та соціального інтелекту

Показники толерантності		Соціальний інтелект		
		СВІ	СВС	SocINT
Толерантність (Бабчук, Саннікова)	ЕТ	-087*		
Комунікативна толерантність (Бойко)	2 ео	-091*		-083*
	9 нп		101*	

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ЕТ - емоційний компонент толерантності, 2 ео - еталонність власного «Я», 9 нп - адаптаційні здібності у взаємодії з людьми; СВІ - здатність передбачити

наслідки поведінки в певній ситуації; СВС – здатність узагальнювати невербальні реакції, SocINT - соціальний інтелект.

Так, виявлено кореляцію із знаком мінус між здатністю передбачити наслідки поведінки в певній ситуації (СВІ) та емоційним показником толерантності та, яка показує, що неупереджене позитивне ставлення до учасників взаємодії, прийняття їх за будь-якими вчинками може бути свідченням недостатності розвитку прогностичних здібностей суб'єкта, у тому числі, якщо йдеться про здатність передбачити наслідки поведінки у певній ситуації, що разом із отриманими раніше знаннями про те, що суб'єкти з високим емоційним показником толерантності зазвичай доброзичливі та невигадливі, можна припустити, що в атрибутивній поведінці проявляються ознаки простоти, прямолінійності, відвертості поступливості, адаптивності.

Крім того, статистично значущими є від'ємні зв'язки показника еталонності власного «Я» (2 ео) з показниками здатності передбачити наслідки поведінки в певній ситуації (СВІ) та соціального інтелекту (SocINT). Тобто, при створенні суб'єктивного образу комунікативної ситуації тенденція оцінювати поведінку її учасників, їхні думки або окремі характеристики, висуваючи у якості еталону самого себе, може бути свідченням низьких прогностичних здібностей суб'єкта, а також здатності до передбачення, узагальнення, розуміння їхніх дій загалом.

Прямий зв'язок показника, який характеризує адаптаційні здібності у взаємодії з людьми (9 нп) з показником, який характеризує здатність узагальнювати невербальні реакції (СВС), свідчить про те, що здатність адаптуватися до партнерів та умов взаємодії, спираючись на розвинений діапазон патернів комунікаційної поведінки, дозволяє правильно інтерпретувати дії співрозмовників та ліквідувати комунікативну невизначеність.

Спираючись на ці дані, можна виділити такі відношення детермінант атрибутивної поведінки, які виконують функцію ліквідації стану невизначеності під час розв'язання комунікативної задачі: 1) неупереджене позитивне ставлення до учасників взаємодії, прийняття їх за будь-якими вчинками разом із низькими прогностичними здібностями виявляються у простоті інтерпретації та поступливості в діях; 2) висуваючи у якості еталону самого себе разом із низькими прогностичними здібностями – до викривленого розуміння подій загалом; 3) вміння адаптуватися до партнерів та умов взаємодії разом із розвиненими здібностями в узагальненні невербальних реакцій призводить до зростання адекватності інтерпретації подій.

3.3.10. Наступним кроком кореляційного дослідження було визначення взаємозв'язків показників толерантності та асертивності (табл. 3.10), які, на думку О. В. Брюховецької, для вирішення багатьох комунікативних задач складають «...функціональні взаємозв'язки компенсаторного і сприятливого типів...» [27, с. 39], а також є складниками «...міжособистісного аспекту структури емоційного інтелекту...» [110, с. 244].

Дані, наведені у таблиці показують, що емоційний показник толерантності прямо пов'язаний з афективною складовою асертивності ($p < 0,05$). А отже, неупереджене позитивне ставлення до учасників взаємодії, прийняття їх за будь-якими вчинками разом із впевненістю, спонтанністю суб'єкта є сполученнями, які при вирішенні комунікативної задачі шляхом поміркованих умовиводів призводить до суб'єктивного тлумачення події, за якою можливим є прийняття себе та інших.

Таблиця 3.10.

Статистично значущі взаємозв'язки толерантності з показниками асертивності

Показники толерантності	Асертивність		
	ААс	РАс	ЗПАс

Продовження таблиці 3.10

Толерантність (Бабчук, Саннікова)	ЕТ	092*		
	ПТ		092*	
Комунікативна толерантність (Бойко)	1 нн	-082*		
	6 уп			-080*

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ЕТ - емоційний компонент толерантності, ПТ - поведінковий компонент толерантності, 1 нн - здатність приймати індивідуальність іншого, 6 уп - схильність підлаштовувати іншого під себе, ААс – афективна складова асертивності (прийняття себе та інших), РАс - контрольно-регулятивна складова асертивності (відповідальність за свої вчинки), ЗПАс - загальний показник асертивності.

Додатний зв'язок поведінкового компоненту толерантності з контрольно-регулятивною складовою асертивності ($p < 0,05$) свідчить про те, що у процесі створення суб'єктивного бачення події схильність поводитись так, щоб дозволяти іншій людині бути самою собою, вибудовувати стосунки таким чином, щоб не порушувати права інших, а виражати позитивне ставлення до них, сполучаючись із самостійністю у поглядах, відповідальністю за свої вчинки під час обстоювання своєї думки дозволяють вирішувати комунікативну задачу, демонструючи чутливість до нюансів життя.

Від'ємні зв'язки між показниками здатності приймати індивідуальність іншого та афективної складової асертивності, а також між показником схильності підлаштовувати іншого під себе та загальним показником асертивності є статистично значущими на рівні $p < 0,05$. Ці зв'язки вказують на те, що здатність до прийняття індивідуальності інших учасників взаємодії підкріплюється власною впевненістю, відсутністю почуттів тривоги або

Узагальнення наведених даних дозволяє стверджувати, що атрибутивна поведінка як невід'ємний компонент міжособистісної взаємодії обумовлюється сполученням таких властивостей толерантності та асертивності: неупередженого позитивного ставлення до учасників взаємодії разом із прийняттям себе та інших; готовності взаємодіяти без примусу разом із відповідальністю за свої вчинки; здатності до прийняття індивідуальності інших разом із рівноцінним ставленням до себе; відсутність схильності підлаштовувати партнера під себе разом із асертивністю.

Таким чином, кореляційне дослідження дозволило визначити сполучення різнорівневих проявів особистісного ресурсу атрибутивної поведінки, які накладають своєрідний відбиток на сприйняття події, визначаючи відповідне тлумачення її змісту та мотивів поведінки учасників, а отже, проявляються у поведінці суб'єкта. По-перше, йдеться про зв'язки майже незмінних параметрів особистого досвіду, який втілюється у властивостях особистості та, пов'язаних з ними виявами самоствавлення, соціального інтелекту, толерантності та асертивності, а саме зв'язки: 1) екстраверсії з самовпевненістю, здатністю розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії, вмінням приховувати неприємні почуття, здатністю не залежати від зовнішніх впливів і оцінок; 2) інтроверсії і самодостатності із здатність узагальнювати невербальні реакції; 3) товариськості та високого самоконтролю з терпимістю до дискомфортних станів оточуючих; 4) замкнутості із самоінтересом та соціальним інтелектом; 5) доброзичливості, відвертості та незалежності з неупередженим позитивним ставленням до людей, прийняттям їх індивідуальності; 6) неорганізованості, безвідповідальності та пасивності у соціальних контактах із самозвинуваченням; 7) емоційної нестабільності з аутосимпатією, самприйняттям; 8) настороженості із самоповагою та невмінням прощати чужі помилки; 9) консерватизму із самоприйняттям та очікуваним ставленням інших; 10) пристосовність, сензитивність з прийняттям себе та інших; 11) фрустрованості із самопослідовністю та еталонністю власного

«Я»; дипломатичністю разом із прагненням зрозуміти внутрішній світ співрозмовника, уважним інтересом до його думок, цінностей та світогляду; та деякі інші.

По-друге, взаємозв'язки компонентів системи самоствалення з вимірами соціального інтелекту, толерантності та асертивності, а саме: 1) самоприйняття, саморозуміння та очікуваного ставлення до суб'єкта інших людей з низьким соціальним інтелектом; 2) самовпевненості із здатністю розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії; 3) самоінтересу із здатністю передбачити наслідки поведінки в певній ситуації та толерантністю; 4) самозвинувачення з еталонністю власного «я» та неприйняттям себе та інших; 5) самопослідовності із здатністю приймати індивідуальність іншого, з настановами думками та знаннями, які підкріплюють цю здатність; 6) аутосимпатії з неупередженим ставленням до людей, здатністю прилаштовуватися до учасників взаємодії та комунікативною толерантністю.

По-третє, взаємозв'язки компонентів толерантного ставлення до подій та людей з вимірами соціального інтелекту та асертивності, а саме: 1) неупередженого позитивного ставлення до учасників взаємодії з нездатністю передбачити наслідки поведінки, проте прийняттям себе та інших; 2) схильність вибудовувати стосунки, не порушуючи права інших, з відповідальністю за свої вчинки; 3) еталонності власного «Я» з низьким соціальним інтелектом; 4) адаптаційних здібностей у взаємодії із здатністю узагальнювати невербальні реакції; 5) відсутності бажання підлаштовувати партнера під себе з асертивністю.

3.4. Факторна концептуалізація атрибутивної поведінки

Уявлення про атрибутивну поведінку як про біхевіоральний феномен, присутній при розв'язанні комунікативно-інтерактивних задач, пов'язаний з необхідністю добудовати в її умовах недостатню для «вирішувача» інформацію, має відповідне продовження у складносплетіння факторного

аналізу, заснованого на результатах емпіричного дослідження дорослої вибірки (студенти третього курсу Одеського національного політехнічного університету – інститути машинобудування, електромеханіки та енергоменеджменту, промислових технологій та менеджменту, комп'ютерних систем).

До психодіагностичного комплексу дослідження увійшли: тест-опитувальник «Комунікативна толерантність» (В.В.Бойко), особистісний опитувальник Р.Кеттелла 16PF, тест-опитувальник «Тест-опитувальник самоствалення» (В.В.Столін, С.Р.Пантілєєв), методика «Соціальний інтелект» (Дж. Гілфорд), тест-опитувальник асертивності (О.П.Саннікова, О.І.Санніков, Н.М.Подоляк).

Ідея, згідно з якою атрибутивна поведінка є функціональною конкретизацією особистості, у спеціальній літературі представлена наступними концептуальними побудовами:

а) стиль атрибуції відноситься до того, як індивід звик пояснювати причину події, має особистісну характеристику та оцінюється судженням індивіда про причину кількох подій. Стиль атрибуції має чотири виміри: внутрішньо-зовнішній, стабільно-нестабільний, глобально-локальний і контрольовано-неконтрольований [200, 219];

б) віднесення негативних подій до внутрішніх, стабільних і загальних причин є більш важливим, ніж віднесення позитивних подій до зовнішніх, нестабільних причин. Як загальні, так і місцеві причини є більш важливими. важливі для психічного здоров'я людини [232].

Згідно з нашою теоретичною концепцією, атрибутивна поведінка ґрунтується на моментах атрибутивного приписування у випадках потреби у доповненні умови комунікативно-інтерактивного завдання. Відповідно до такої установки нам необхідно було з'ясувати найбільш загальні риси атрибутування, які є детермінантою атрибутивної поведінки наших випробуваних.

Як було показано у попередньому підрозділі, розмаїття форм прояву атрибутивної поведінки детермінується сполученнями багатосторонніх засобів, які застосовуються у міжособистісній взаємодії як особистісний ресурс для подолання стану невизначеності при вирішенні комунікативної задачі. Проте зрозумілим є те, що кожна людина є носієм індивідуально-своєрідної системи психологічних засобів, які формуються на тлі особистісного досвіду. Виходячи з припущення про те, що індивідуальна своєрідність атрибутивної поведінки обумовлюється не лише сполученням окремих компонентів особистісного ресурсу комунікації, а їх взаємодією безпосередньо всередині комунікаційного процесу, ми отримуємо можливість вивчити типові форми атрибутивної поведінки, які відповідають найбільш суттєвим комплексам її детермінант.

Для вирішення цієї задачі здійснено процедуру факторного аналізу, за результатами якого отримано структуру, що склалася із 10 чинників (табл. 3.11). Величина КМО вказує на прийнятну адекватність вибірки для факторного аналізу ($KMO=0,646 > 0,5$), а критерій Бартлетта ($p < 0,01$) свідчить про доцільність факторного аналізу в силу корельованості факторів. Сумарна інформативність всіх чинників становить 0,84, тобто, виділені фактори пояснюють 84% сумарної дисперсії ознак, що вважається прийнятним результатом. Всі ознаки однозначно співвідносяться з високим факторним навантаженням тільки з одним з чинників. Більшість ознак по іншим факторам має незначні факторні навантаження, тобто отримана факторна структура є досить простою та зрозумілою для інтерпретації факторів.

Якщо розглядати фактор як діючу силу будь-якого процесу, явища, що визначає його характер або окремі його риси, то, відповідно до таблиці 3.11, такою «діючою силою» по відношенню до атрибутивної поведінки є соціальна контактність, насторожене ставлення до людей та емоційна рафінованість.

Таблиця 3.11

Найбільш суттєві комплекси детермінант атрибутивної поведінки

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Екстраверсія	0,97	Соціальна контактність; 12,01 %	Пристосовність	-0,96
Досягнення мети без пограння прав іншого	0,82			
Підозрілість	0,93	Насторожене ставлення до людей; 11,86 %		
Нездатність вибачати іншому його помилки	0,85			
Відповідальність за свої вчинки	0,78			
Когнітивний компонент толерантності	0,63			
Очікуване ставлення інших	0,58			
Чутливість	0,91	Емоційна рафінованість; 11,84 %	Здатність розуміти логіку розвитку ситуацій	-0,81
Самозвинувачення	0,72		Саморозуміння	-0,56
Еталонність власного «Я»	0,60			
Схильність перевиховувати іншого	0,57			
Самоінтерес	0,84	Само інтерес; 8,84 %	Емоційна нестабільність	-0,70
Самоінтерес	0,66		Здатність розуміти зміну значення подібних вербальних реакцій залежно від контексту	-0,59
Самовпевненість	0,59			
Самоприйняття	0,77	Позитивне ставлення до	Невигадливість	-0,67
Позитивне	0,69			

ставлення до себе		себе;		
Товариськість	0,63	7,83 %		
Емоційний компонент толерантності	0,76	Позитивне ставлення до оточуючих; 7,80 %	Здатність приймати індивідуальність іншого	-0,61
Аутосимпатія	0,70		Практичність	-0,52
Прийняття себе та інших	0,59		Адаптаційні здібності у взаємодії	-0,52
Сміливість	0,74	Соціальна сміливість; 6,74 %	Самовпевненість	-0,57
Здатність передбачити наслідки поведінки	0,60			
Радикалізм	0,52			
Самодостатність	0,51			
Нормативність поведінки	0,73	Вольові якості; 6,73 %	Ставлення інших	-0,60
Категоричність при оцінюванні іншого	0,68			
Домінантність	0,61			
Схильність підлаштовувати іншого під себе	0,68	Напруженість; 5,73 %	Орієнтація в ситуації	-0,52
Схильність згладжувати неприємні враження від іншого	0,61			
Фрустрованість	0,61			
Самопослідовність	0,55			
Здатність виділяти загальні ознаки в невербальних реакціях	0,63	Імпульсивність; 4,69 %	Імпульсивність	-0,67
Нетерпимість до дискомфортних станів людей	0,61			
Поведінковий компонент толерантності	0,56			

Примітки. Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (13 ітерацій); міра вибіркової адекватності $KMO=0,646$; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p<0,01$).

Переходячи до аналізу змісту факторів, звернемо увагу на те, що вісім з десяти факторів виявилися біполярними. При цьому, перші три пояснюють близько 35% сумарної дисперсії ознак, а решта мають менш значні відсотки від загальної пояснювальної дисперсії. На одному полюсі зосереджені показники, що характеризують прямий зв'язок між певними якостями, на іншому – показники, що характеризують їх слабку вираженість або протилежну якість.

Так, перший фактор «Соціальна контактність» (12,01%) складається з двох полюсів. Додатний полюс містить показники QI (екстраверсії) та Пас (досягнення мети без пограння прав іншого), а від'ємний – показник QII (приспосовність). Інтерпретуючи даний фактор відповідно до нашого бачення предмету дослідження, пояснімо соціально контактний тип атрибутивної поведінки, який засновується на тому, що спрямування активності до комунікативного середовища, товарицькість та схильність до встановлення міжособистісних та соціальних зв'язків при поясненні події виявляються у безпосередності, переконаності у власній спроможності керувати своїм життям, успішно реалізувати наміри, активно змінювати життєві події. Це дозволяє вирішувати будь-яку складну комунікативну задачу, не турбуючись про втрачені можливості, не приховуючи емоцій, відчувати комфорт, упевнено досягати поставлених цілей без пограння прав інших людей.

Другий фактор «Настороженість» (11,86%), представлений одним полюсом, на якому знаходяться показники, що акумулюють особистий досвід в підозрілому ставленні до оточуючих (L), виражають ступінь толерантності у нездатності вибачати іншому його помилки (7 нпо) та прагненні зрозуміти його внутрішній світ (КТ), проявляють регулятивні функції асертивності у відповідальності за свої вчинки (РАс), а також характеризують очікуване

ставлення оточуючих до себе. Як ми бачимо, визначальна властивість - насторожене ставлення до людей, тобто обережність та егоцентричність, у процесі атрибутування ситуації спотворює її суб'єктивне бачення через невміння прощати партнерам їх помилки, схильність помічати неприємні відмінності партнерів разом із ставленням до себе як до носія особисто цінних якостей, які мають гідно оцінювати оточуючі. А отже, в атрибутивній поведінці недовірливого типу, переважають образи, відстороненість, небажання піклуватися щодо почуттів інших учасників, переконаність у правильності власних дій. В той же час, настороженість у відносинах, сполучаючись із самостійністю у поглядах, відповідальністю за свої вчинки поряд із усвідомленням незалежності багатьох подій від власної волі, призводить до спрямування аналізу ситуації та дій її учасників на розуміння, інтелектуальне опрацювання їхніх думок, намірів та мотивів, а отже, атрибутивна поведінка виявляється у обстоюванні своєї думки разом із демонстрацією чутливості до нюансів життя, вміння поводитись у різних комунікативних ситуаціях, знаходити вихід за будь-яких складних умов.

На полюсі додатних навантажень третього фактору «Емоційна рафінованість» (11,84%) зосереджені показники, які характеризують власне чутливість (І), самозвинувачення, еталонність власного «Я» (2 ео) та схильність перевиховувати іншого (5 пп), на від'ємному полюсі цього фактору - показники здатності розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії (СBS) та саморозуміння. Тобто, фактор також об'єднує детермінанти атрибутивної поведінки на різних рівнях втілення особистого досвіду у вирішення комунікативних задач. Зокрема, зміст цього фактору вказує на те, що емоційно рафінований тип атрибутивної поведінки базується на витонченості, вразливості, схильності до романтизму, художньому сприйнятті світу, розвинених естетичних інтересах, що при створенні суб'єктивного погляду на події спрямовує когнітивні процеси на оцінку їх учасників з позиції відповідності-невідповідності власному світогляду. Як наслідок, атрибутивна поведінка має риси менторства, де виражається

експертна думка більш досвідченої людини, спрямована пристосувати партнера, нав'язуючи власні орієнтири. Водночас, через високу чутливість до порушення особистого простору, а також схильність до рефлексії можливе виникнення тенденції до самозвинувачення, незадоволення собою, що суттєво викривляє кінцевий результат атрибутування. Проте здатність розуміти логіку розвитку ситуацій дозволяє правильно інтерпретувати дії співрозмовників, ліквідувати комунікативну невизначеність інформацією, отриманою шляхом власного аналізу подій та логічними доводами, за рахунок чого забезпечується когнітивна та емоційне гармонізація суб'єктивного образу події та реальної поведінки без почуття провини.

Щодо четвертого фактору «Самоінтерес» (8,84%), який представлений лише одним полюсом, до його змісту надійшли показники самоінтересу, самовпевненості та здатності розуміти зміну значення подібних вербальних реакцій залежно від контексту (СВТ). Ці дані показують, що атрибутивна поведінка самовпевненого типу засновується на близькості суб'єкта до самого себе, на інтересі до власних думок і почуттів, на впевненості у своїй цікавості для інших, що дозволяє суб'єкту набувати докладний досвід комунікації в різних ситуаціях взаємодії, навички аналізу подій та правила логічного умовиводу, а отже, у будь-якій комунікативній ситуації вважати себе сильним, ефективним, соціально пристосованим, таким, що заслуговує на повагу, адекватно визначає зміст комунікації і те, як вона позначатиметься на результатах взаємодії.

Звертаючись до змісту п'ятого фактору «Позитивне ставлення до себе» (7,83 %), зазначимо, що він має два полюси, на першому з яких знаходяться показники самоприйняття, глобального самоствавлення, товарищескості (А), на другому – показник, який характеризує невігядливість (N). Зміст фактору розкриває характер невігядливого типу атрибутивної поведінки, для якого властиві природне, навіть наївне відношення до навколишньої дійсності, легкість та безпосередність міжособистісних контактів, бажання бути соціально схвалюваним, які поряд із внутрішнім недиференційованим

позитивним ставленням до себе, втілюються а атрибутивній поведінці у вигляді простоти, прямолінійності, відвертості поглядів на життя, опори на власний досвід інтерпретації ситуацій, інтуїтивне розуміння їхнього смислу, у вигляді демонстрації симпатії до себе, задоволення собою за будь-яких обставин.

Шостий фактор «Позитивне ставлення до оточуючих» (7,8%) також містить два полюси. Перший складається із групи взаємопов'язаних показників емоційного компоненту толерантності (ЕТ), аутосимпатії, прийняття себе та інших (ААс). Другий полюс навантажений такими показниками як здатність приймати індивідуальність іншого (1 нн), практичність (М), адаптаційні здібності у взаємодії з людьми (9 нп). Такий зміст фактору дозволяє зробити висновок про те, що в основі доброзичливого типу атрибутивної поведінки покладені неупереджене позитивне ставлення до людей разом із безпосереднім переживанням приязні щодо себе, прийняття себе та інших за будь-якими вчинками, що дозволяє суб'єкту взаємодії краще розуміти індивідуальність партнерів, можливу невідповідність їхнього внутрішнього світу власним цінностям і смакам, визнавати їх право на власний світогляд та свободу обирати свій спосіб дій. Враховуючи той факт, що реалістичність, здатність швидко вирішувати практичні завдання є невід'ємною властивістю цього типу, у невизначених комунікативних ситуаціях поведінка спрямовується на те, щоб вчинити правильно, скористуватись можливостями без перешкод для взаємного співіснування аж до прояву поступливості. Такому типові атрибутивної поведінки властиві адаптивність, свобода від заздрощів, бажання піклуватися про інших, присутність духу незалежно від обставин.

Сьомий за значущістю фактор «Соціальна сміливість» (6,74%) - двополосний. На першому полюсі сконцентровані показники, які характеризують сміливість (Н), здатність передбачити наслідки поведінки (СВІ), радикалізм (Q1), самодостатність (Q2), а на другому - показник самовпевненості (О). Тобто, ініціативність у взаємодії, упевненість у собі, а

також витривалість щодо емоційних навантажень покладені в основу соціального сміливого типу атрибутивної поведінки. Якщо до комплексу цих властивостей додати незалежність у поглядах, готовність приймати самостійні рішення, ризикувати, випробовувати нові ідеї, а також вміння прогнозувати наслідки поведінки у різних обставинах, адекватно визначати події, які стануться у майбутньому, можемо стверджувати, що цей тип поведінки характеризується активним втручанням у вирішення комунікативної задачі, організацією дій інших учасників взаємодії, не потребуючи їхньої згоди та підтримки, а спираючись на власні рішення. Ефективність ліквідації стану невизначеності при цьому залежить від правильності оцінки подій, почуттів та намірів їхніх учасників, оскільки упевненість у правильності вибору власної лінії поведінки не викликає сумніву.

Стосовно восьмого фактору «Нормативність» (6,73%), який також є біполярним, варто звернути увагу на те, що полюс додатних навантажень представлений показниками, які характеризують авторитарний тип атрибутивної поведінки: нормативність поведінки (G), категоричність при оцінюванні іншого (3 кк), домінантність (E), а на від'ємному полюсі знаходиться показник ставлення інших до «Я» суб'єкта. Така поведінка є наслідком схильності висувати високі вимоги до себе та інших, жорсткої орієнтації на моральні правила та норми міжособистісного співіснування, категоричності при оцінюванні подій та їх учасників. Як наслідок, в атрибутивній поведінці виявляються підвищена вимогливість до себе та оточуючих, почуття обов'язку, відповідальність, тенденція брати командування на себе, не порушуючи правила, але й не визнаючи авторитетів, агресивно відстоювати власні рішення, звинувачувати та гніватись на партнерів у випадку невдачі, при цьому усвідомлюючи, що така ворожість, конфліктність призводить до втрати популярності.

Дев'ятий фактор «Нетерпимість» (5,73%) складається з полюсів, на одному з яких знаходяться показники комунікативної нетолерантності, а

саме, схильності підлаштовувати іншого під себе (6 уп) та згладжувати неприємні враження від іншого (4 нсч), показник фрустрованості (Q4) та самопослідовності, а на іншому – показник когнітивної складової асертивності (орієнтація в ситуації). Як видно з цих даних, в основі фрустрованого типу атрибутивної поведінки знаходиться надмірна напруженість, дратівливість та фрустрованість, які у процесі атрибутування поведінки інших учасників взаємодії сполучаються із невмінням приховати неприємні почуття, якщо певні якості партнерів викликають в них негативне ставлення, бажання вплинути на їхню поведінку так, щоб взаємодія з ним стала особисто зручною. А отже, при створенні суб'єктивного погляду на ситуацію та дії її учасників такі люди намагаються подолати негативне враження про оточуючих, якщо останні демонструють некомунікабельні риси особистості або погані манери спілкування, спрямовуючи зусилля на впорядкування власних когнітивних процесів, приборкування дратівливості, що заважає керувати своїм життям, успішно реалізувати наміри, досягати мети без пограння прав інших людей. Звідси погане орієнтування в соціальній ситуації, неадекватне її оцінювання, нездатність передбачати наслідки своєї поведінки.

Останній, десятий фактор «Імпульсивність» має найменшу вагу у поясненні загального розподілу ознак (4,69%). На додатному полюсі він об'єднує показники, які характеризують здатність виділяти загальні ознаки в невербальних реакціях (СВС), нетерпимість до дискомфортних станів людей (8 нд), поведінковий компонент толерантності (ПТ), на від'ємному – показник імпульсивності (Q3). Якщо вважати, що імпульсивний тип атрибутивної поведінки спирається на недостатню інтегрованість особистості, відсутність внутрішнього контролю, схильність більше довіряти інтуїції, приділяючи увагу невербальним сигналам учасників комунікативного процесу, то цілком зрозумілою стає поведінка, яка постійно змінюється залежно від бажань, настроїв імпульсивних суб'єктів, які демонструють зневажливе ставлення до соціальних вимог, до реакцій інших

учасників взаємодії, незважаючи на дискомфорт, що їм завдається, При цьому наголошується на правах людині бути самою собою, діяти таким чином, щоб не порушувати права інших, заохочується свобода у стосунках.

Таким чином, факторний аналіз дозволив визначити найбільш суттєві комплекси детермінант атрибутивної поведінки та надати опис відповідних типових форм. Найбільш суттєвими факторами є соціальна контактність (екстраверсія, досягнення мети без пограння прав іншого, пристосовність), настороженість (підозрілість, нездатність вибачати помилки людей, відповідальність за свої вчинки) та емоційна рафінованість (вишуканість, еталонність власного «Я», схильність перевиховувати іншого). Ці сполучення компонентів особистого досвіду засновують найбільш помітні форми атрибутивної поведінки – соціально контактну, недовірливу, емоційно рафіновану.

Решта факторів мають меншу значущість. Це фактори самоінтересу (самоінтерес, здатність розуміти зміст комунікації залежно від контексту, самовпевненість), позитивного ставлення до себе (самоприйняття, глобальне самоставлення, товариськість, невигадливість), позитивного ставлення до оточуючих (емоційні компоненти толерантності та асертивності, аутосимпатія, практичність, адаптивність). Вони є особистісним ресурсом для самовпевненої, невигадливої та доброзичливої форм атрибутивної поведінки.

Найменш вагомими є фактори соціальної сміливості (сміливість, здатність передбачити наслідки поведінки, радикалізм, самодостатність), нормативності (нормативність, категоричність, домінантність), нетерпимості (фрустрованість, комунікативна нетолерантність, самопослідовність), імпульсивності (імпульсивність, здатність розуміти невербальні реакції, нетерпимість до дискомфортичних станів людей). Відповідні до них форми атрибутивної поведінки виражають соціально сміливий, авторитарний, фрустрований та імпульсивний способи вирішення комунікативних задач, які

суб'єкти з акцентуванням вищеназваних якостей обирають відповідно до власного тлумачення невизначеної ситуації.

3.5. Комунікативно-інтерактивний дискурс як об'єктивний осередок атрибутування та атрибутивної поведінки

Основна ідея цього підрозділу полягає в тому, щоб отримані емпіричні відомості та їх теоретичне трактування у вигляді опису різнорівневих проявів особистісного ресурсу як суб'єктного механізму поведінки взагалі та атрибутивної поведінки, зокрема, наблизити до практики їх здійснення у вигляді відповідних мовленнєвих дій в умовах реального спілкування та взаємодії. Наближаючи отримані емпіричні дані до реальності фактичних комунікативно-інтерактивних відносин учасників дослідницької вибірки, ми вказуємо цим самим на процес спілкування як природну матерію поведінки у системі «Людина – Людина».

Отже, за навичками мовленнєвої поведінки, що демонструється у спілкуванні, криється відповідний особистісний ресурс як єдність соціального інтелекту та асертивного ставлення до себе та до іншого. Уважність індивіда до поведінкових та формулювальних нюансів спілкування, заснована на рефлексивному ставленні до них, є основою, як ми вважаємо, розвитку варіабельності комунікативно-інтерактивної поведінки взагалі.

Все те, що відбувається в комунікативній ситуації, в теорії описується в таких поняттях, як: 1) релевантні ознаки учасників, об'єктів, ефект вербальної діяльності (Фірс); 2) канал, тема, взаємини між учасниками комунікації (Грегори); 3) обстановка, учасники, ефект, хід дії, ключ, інструментарій, норми (Хаймс) [18].

У контексті наших міркувань про мовленнєве аранжування комунікативно-інтерактивних обставин слід особливо наголосити на значенні таких інтерактивних явищ, як ситуація та її суб'єктивна картина

(суб'єктивний життєвий простір) [30, с. 16]. Існує думка, згідно якої ситуація є основною одиницею розвитку психічної діяльності [35, с. 5] за такими ознаки, як: 1) візуальна і просторова інформація; 2) культуральні схеми поведінки; 3) часові, причинно-наслідкові, оцінні характеристики. На іншу думку, у ситуації виокремлюють такі явища, як: 1) тема і пов'язані з нею думки; 2) побудова дискурсу і його оцінювання; 3) результат, узагальнення, підсумок [218].

Зазначимо також, що у процесі досягнення змістовного і комунікативного результату комуніканти оцінюють і своє мовлення, і себе як особистість, в кожний окремий момент спілкування формулюючи свої фрази по-різному в залежності від модальності дискурсу [45, с. 21].

Сказане означає, що атрибутивна поведінка ґрунтується на результатах розшифровки мовного коду комунікаторами та прийняття ними відповідного рішення про внесення відповідних уточнень за умови вирішуваного завдання. А якщо взяти до уваги, що вихідне завдання в процесі розв'язання розпадається на окремі підзавдання зі своїми окремими умовами, то весь процес побудови ментальної моделі поведінки, що об'єктивно здійснюється, перетворюється на складно структуроване явище, доступне, практично, лише умоглядним теоретичним побудовам дослідника.

Вважаємо, що саме така розгалужена ментальна діяльність у процесі здійснення реальних комунікацій та інтеракцій, що спирається на особистісну ресурсність кожного з комунікаторів, є інтернальною детермінантою поведінки, яка за певних обставин набуває ознак атрибутивної поведінки, як поведінки, що регулюється відповідними смисловими узагальненнями комунікатора.

Якщо до сказаного додати судження про рівень розвитку особистісного ресурсу, що виражається у мірі його ефективного проникнення в сутність розв'язуваної задачі, то на перший план висувається необхідність пошуку додаткової задачної інформації, знаходження якої, у багатьох випадках не

позбавленої певної частки суб'єктивності, визначає подальше здійснення задачних ходів, що створює відповідний дискурс.

Згідно з нашою теоретичною концепцією, атрибутивна поведінка, будучи детермінованою суб'єктивними особливостями ментальної моделі комунікативно-інтерактивної задачі, побудованої на основі особистісного ресурсу, стає тим помітнішою, чим частіше комунікатори стикаються з фактом взаємного нерозуміння, викликаного поспішними висновками, зробленими з урахуванням додуманої інформації. Сказане вказує на значення якості безпосередньої вербальної поведінки як основи існування суб'єкт-суб'єктних відносин у різних обставинах соціумного буття.

Якщо розглядати проблему атрибутивної поведінки, емпіричні відомості про яку було отримано із залученням вибірки студентів-третьокурсників, то слід особливо відзначити те, що їх мовний розвиток за роки навчання у виші зазнав відповідних змін під впливом їхньої навчально-професійної діяльності, яка передбачає вивчення спеціальних і загальноосвітніх дисциплін та засвоєння відповідного ним предметного словника у складі предметних висловлювань. Отже, емпіричні дані відображають обставини їхнього перебування у складі корпоративного університетського цілого, яке, як ціле, формувало особливості їхньої особистісної ресурсності.

Додаючи до сказаного вплив соціального навчання в процесі комунікацій та інтеракцій, пов'язаних із здійсненням навчально-професійних дій у соціумному просторі навчального закладу, ми одержуємо можливість для формулювання судження про те, що отримані в емпіричному дослідженні дані є відображенням особливостей того самого соціумного середовища, в якому формувалася особистісна ресурсність учасників дослідницької вибірки.

Наголошуючи на важливості впливу корпоративної культури навчального закладу в плані якості міжособистісних взаємовідносин у системі «викладач/викладачі – студент/студенти» в різних варіантах

лекційних, семінарських, практичних, лабораторних занять, що передбачають відповідну організацію предметного середовища вишу, ми маємо відзначити також і те, що цей вплив передбачає також і відповідну ментальну обробку, засновану на рефлексивному ставленні до того, що відбувається.

Вказуючи на цю обставину, ми тим самим наголошуємо на значущості рефлексії, що розуміється як «процес самопізнання суб'єктом внутрішніх психічних актів і станів» [138, с. 340]. Якщо до сказаного додати ще судження про рефлексію не просто як про явище, що має відповідний рівень спонтанного (природного) розвитку, а й явище, що культивується практикою саморегулювання та самовиховання тієї людини, яка має відповідне уявлення про неї, то ми можемо дійти висновку про неї як засіб підвищення якості особистісної ресурсності за рахунок рефлексивного удосконалення її компонентного складу.

Це означає, що всі отримані результати, будучи до певної міри наслідком рефлексивності досліджуваних, відображають загальну картину щодо використання ними особистісних ресурсів для організації власної поведінки в процесі навчально-професійної діяльності.

Грунтуючись на уявленні про особистісний ресурс, як єдність особистісних факторів, соціального інтелекту, толерантності, самоствавлення та асертивності, ми сформулювали положення, згідно з яким вихідною точкою рефлексування повинні стати особистісні властивості індивіда як носія решти компонентів, що розглядаються спочатку як окремо взяті явища у вигляді особистісних факторів, рівень яких у нашій роботі визначено за допомогою тесту Кеттелла.

З метою перевірки міркування про значущість рефлексії у розвитку будь-якого інтернального (психічного) механізму було створено експериментальну схему, в якій відтворювалося рефлексування кожної компонентної частини того, що нами позначено як терміном «особистісний ресурс».

У тренінговому навчанні в експериментальній групі досліджуваних пропонувалось відповісти на питання 16 факторного тесту Кеттелла, опрацювати результати, побудувати власний особистісний профіль і на його підставі написати власну психологічну характеристику, відзначаючи при цьому ті ознаки, що досліджуваний помічав у себе до цього, але не звертав на них особливої уваги, вважаючи їх рисами само собою зрозумілими.

Отримувані таким чином відомості про себе поставали перед досліджуваними як стимул для з'ясування питання про ступінь відповідності арефлексивного самовідчуття, пов'язаного з образом «Я», та новим знанням, отриманим за допомогою особистісного тесту, який свідчить про факторальні складові своєї особистості.

Сказане особливо стосується тих досліджуваних, у яких досить чітко простежується показник замкнутості, пов'язаної із прагненням до пошуку логічного пояснення мотивів тих чи інших дій. Вже той факт, який встановлено на основній вибірці (див. дис. с. 118), що схильність до замкнутості спонукає індивіда до більшої орієнтації на відомості, отримані з опорою на соціальний інтелект, а виразність комунікабельності – до інтуїтивного пошуку прихованого сенсу ситуації, говорить про існування цілком зрозумілих психологічних відмінностей у комунікантів. Отже, рефлексивна складова тренінгового навчання мала внести відповідні корективи до процесуальної частини атрибутивної поведінки за рахунок додавання інтуїтивізації до перших та інтелектуалізації до інших типів досліджуваних.

Індивідуальні відмінності самодостатніх (орієнтація на власне сприйняття) та конформних досліджуваних (орієнтація на громадську думку), а також екстравертів з їх досить розвиненим досвідом спілкування та інтравертів, які не мають такого і орієнтуються здебільшого на невербальне аранжування комунікації можуть бути нівельовані за рахунок використання суджень відповідних опитувальників як предмета аналітико-рефлексивного обговорення у тренінговому навчанні.

Поява в самосприйнятті нових інформаційних відомостей вже сама по собі змушує індивіда задуматися над питанням про ступінь відповідності вже відомого і того нового, що стало відомо завдяки тестуванню, і яке має бути прийняте або відкинуте. Але, однак, як би там не було, ця інформація змушує індивіда поставитися до себе не тільки як до посідача особистісних якостей, але і як об'єкта відстороненого аналізу, що, власне, і становить основне призначення рефлексії – з'ясування індивідом питання про те, яким він є насправді з урахуванням даних рефлексивного самоаналізу.

Ми вважаємо, що створювана установка на зіставлення фактично даного в особистісному вигляді індивіда та отриманої інформації в процесі виконання з особистісним тестом створює передумову для перенесення навички зазначеного зіставлення на наступні комунікативно-інтерактивні ситуації, що, власне, і є основним механізмом розвитку і, отже, інтернальною детермінантою особистісного ресурсу в цілому.

Зі сказаного випливає, що схильність до рефлексування своїх мовних дій, які разом з явищами пара-і екстралінгвістичного порядку є, по суті, основною «матерією» поведінки, що супроводжується за певних обставин атрибутивними діями і, отже, перетворенням поведінки як такої на атрибутивну поведінку, будучи перенесеним на факти мовного аранжування повсякденного буття змінюється на засіб вдосконалення особистісної ресурсності за допомогою засвоєння додаткових деталей комунікативно-особистісних задач.

Враховуючи ту обставину, що особистісний опитувальник складається з питань, які у своїй сукупності є мовною «специфікацією» поведінкового габітуса індивіда, то розбираючи покомпонентно кожен із факторів на основі переліку питань, які стосуються нього, ми даємо можливість кожному досліджуваному конкретизувати назву того чи іншого фактору за допомогою відповідних суджень опитувальника.

Аналогічна процедура у тренінговому навчанні, спрямованому на рефлексування досліджуваними особливостей власного соціального інтелекту,

виконувалася на основі обговорення таких показників, як здатність передбачати наслідки поведінки в певній ситуації, виділяти загальні істотні ознаки в різних невербальних реакціях людини, розуміти зміну значення подібних вербальних реакцій людини в залежності від контексту ситуації, розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії, поведінки людей в цих ситуаціях.

Вже сам факт звернення уваги досліджуваних на зазначені аспекти соціального інтелекту виконував функцію «вербального жесту», який вказував їм на ті моменти при розв'язанні комунікативно-інтерактивної задачі, що впливають на розуміння її умови та прийняття відповідних рішень стосовно неї.

Незважаючи на те, що зазначені аспекти присутні в комунікаціях та інтеракціях, вони виконують своє призначення як певна безпосередня комунікативна даність, яка за певних обставин може давати збій через недостатнє врахування їх значення для цілісного поведінкового акту. Управляючи розумовою діяльністю досліджуваних за допомогою спеціальних питань, спрямованих не просто на розуміння суті відповідного явища, а й у на їх ретроспективне виявлення у практиці їхніх комунікативних взаємовідносин, ми створювали передумови для перетворення арефлексивного явища, присутнього в «тканині» цілісного процесу, на цілком виразне явище, доступне цілеспрямованому рефлексивному аналізу за рахунок розбиття вихідного цілого на окремі відрефлексовані частини.

Стверджуючи це, відзначимо, що зазначені явища соціального інтелекту у процесі реальних комунікацій хоч і арефлексивно, проте присутні в них, і, отже, надають відповідний вплив на загальну особистісну ресурсність індивіда. Це означає, що специфічні прояви соціального інтелекту у досліджуваних нашої основної вибірки, а також експериментальної групи детерміновані саме специфічністю їхнього ментального проникнення в сутність передбачення наслідків поведінки, ступеня уважності до вербального та невербального коду, логіки розвитку

ситуації, сформовані під впливом конкретних обставин перебування у складі колективного суб'єкта їхньої навчально-професійної діяльності.

Тренінгове навчання, що виконувалось в процесі роботи з тестом соціального інтелекту, так само, як і з іншими психодіагностичними методиками, як правило, супроводжувалося обговоренням отриманих результатів з прицілом на підкреслення важливості всього того, що входить в покомпонентний склад діагностованого явища, в даному випадку, соціального інтелекту. В даному випадку ми не тільки отримували індивідуальні відомості про явище, що входить до складу особистісного ресурсу, що визначає особливості атрибутивної поведінки, але й одночасно створювали ментальну основу для його рефлексування, вказуючи на відповідні термінологічні маркери.

Вважаючи кожен компонент особистісного ресурсу суттєвим і важливим у складі загального цілого, ми відповідно ставилися до кожного з них, оскільки усунення хоча б одного з них відразу призводило б до порушення його функціональності.

Вважаючи, що система «Людина – Людина», де кожен з її учасників, володіючи певним набором індивідуальних рис, не може бути вільною як від певних суперечностей, викликаних індивідуальними відмінностями різного порядку, так і необхідності враховувати їх у спілкуванні та взаємодії, що вимагає відповідного толерантного ставлення один до одного, не забуваючи при цьому про дотримання власного інтересу, при роботі з тестом комунікативної толерантності, отримавши від досліджуваних емпіричні результати, ми звертали їхню увагу на параметральні особливості даної методики і перетворювали їх на предмет обговорення.

До переліку цих параметрів входили: а) здатність приймати індивідуальність іншого; б) еталонність власного «Я»; в) категоричність при оцінюванні іншого; г) схильність згладжувати неприємні враження від іншого; д) схильність перевиховувати іншого; е) схильність пристосувати іншого під себе; є) здатність вибачати іншому його помилки; ж) терпимість

до дискомфортних станів навколишніх; з) адаптаційні здібності у взаємодії з людьми.

Зазначені параметри, будучи конкретизовані за допомогою відповідних суджень, і перетворюючись на цілком відчутне явище з повсякденних комунікацій, у тренінговому навчанні служили основою рефлексування власних комунікативних дій, які зазнають впливу з боку власної комунікативної толерантності. У зв'язку з цим комунікативна толерантність набувала безпосередніх поведінкових ознак, присутніх у складі власного особистісного ресурсу.

Важливість рефлексивної деталізації ресурсної пари «Особистість + Комунікативна толерантність» добре проглядається на підставі отриманих нами емпіричних результатів (див. дис. с. 132), де пов'язані: а) доброзичливість, відвертість та незалежність із неупередженим позитивним ставленням до людей, прийняттям їх індивідуальності за будь-якими вчинками; б) дипломатичність із прагненням зрозуміти внутрішній світ співрозмовника, уважним інтересом до його думок, цінностей та світогляду; в) сензитивність із прагненням взаємодіяти таким чином, щоб не порушувати права і свободи інших учасників, демонструвати позитивне ставлення до них.

Більш деталізовані результати (див. дис. с. 133, 134) вказують на зв'язок: а) товариськості, високого самоконтролю із терпимістю до дискомфортних станів оточуючих; б) нормативності поведінки із здатністю здолати категоричність при оцінюванні партнерів; в) підозрливості із невмінням прощати чужі помилки; г) фрустрованості із уявленням про себе як мірила для оцінки індивідуальності учасників подій; д) екстраверсії із вмінням приховувати неприємні почуття, якщо певні якості партнерів викликають опір.

Природно вважати, що все те, що складає предмет обговорень у цій частині тренінгового навчання, у повсякденних комунікаціях присутнє як деяке переживання того, що відбувається, але як те, що не має відповідного узагальнюючого судження щодо майбутніх комунікацій. І те, що було

отримано в емпіричному дослідженні щодо комунікативної толерантності, є наслідком звичайного стану речей, характерного для комунікативно-інтерактивної активності досліджуваних нашої вибірки.

До того ж, якщо враховувати загальну тенденцію колективного суб'єкта, до якого належать досліджувані нашої основної вибірки, рефлексивне сприйняття толерантного ставлення до іншого, навіть якщо воно й мало місце, під впливом загальної обстановки відсувається до певної міри на другий план, звільняючи місце ознакам, більш суттєвим з точки зору конкретного індивіда як учасника колективного суб'єкта.

Вважаючи, що будь-який комунікативно-інтерактивний акт ґрунтується, насамперед, на самоставленні індивіда як його сенсоутворювальній основі, модальні особливості якого впливають як на ставлення до іншого, так і на змістовне вираження цього ставлення, у нашій міркування про особливості особистісної ресурсності атрибутивної поведінки ми включили зведення про компонентний склад ставлення індивіда до себе. Згідно В. В. Століну та С.Р.Пантілеєву, до складу цього психологічного конструкту входять інтегральне почуття «за» або «проти» власного «Я», виразність самоповаги, аутосимпатії, очікування позитивного ставлення від інших, самоінтерес.

Якщо розглядати особистісний ресурс досліджуваних нашої основної вибірки на основі кореляційного аналізу параметрів методик Кеттелла та Століна-Пантілеєва (див. с. 126, 127), де: а) замкнутість пов'язана із зосередженістю на власному внутрішньому світі; б) емоційна нестабільність – із здатністю підтримувати аутосимпатію, самсприйняття; в) неорганізованість, безвідповідальність, пасивність у соціальних контактах – із відчуттям власної провини, негативним ставленням до себе; г) чутливість – із самопослідовністю та незадоволенням собою; д) насторожене ставлення до оточуючих – із вірою у власні можливості контролювати життя; е) невигадливість та імпульсивність – із глобальним позитивним ставленням до себе; є) упевненість у собі – із розумінням власних цілей, можливостей та

здібностей; ж) фрустрованість – із тенденцією до впорядкування власних когнітивних процесів та послідовного обґрунтування своїх рішень; з) соціальна контактність – із ставленням до себе як до сильного, ефективного, соціально пристосованого суб'єкта, то ми отримуємо досить чітке уявлення про різноманіття кореляційних поєднань цієї ресурсної пари, яке зумовлює індивідуальні відмінності у побудові кожним комунікатором ментальної моделі комунікативно-інтерактивної задачі та її розв'язання у поведінкових актах.

Значущість цієї ресурсної пари визначається тим, що поведінка як така здійснюється індивідом як особистістю, відкритою собі у вигляді образу «Я», який знаходиться в процесі поточного та ретроспективного самоаналізу. Використання, як і в описаних вище випадках, суджень опитувальника у значенні поведінкової ілюстрації того чи іншого параметра було покликане служити підвищенню ступеня рефлексивності «самоставленневої» складової атрибутивної поведінки за рахунок спеціального підкреслення тих чи інших поведінкових нюансів під час створення загальної картини інтеракцій. Кожен момент такого розгляду закінчувався тим чи іншим завершальним умовиводом.

За результатами кореляційного аналізу показників ресурсної пари «Особистість – Асертивність» (див. дис. с. 138) встановлено зв'язок: а) мрійливості, екстраверсії, пристосованості, емоційної чутливості із прийняттям себе та інших; б) соціальної контактності та практичності із здатністю досягати мети без порушення прав іншого; в) енергійності, комунікативної активності та задоволення власним життям із загальною здатністю людини не залежати від зовнішніх впливів і оцінок в акті атрибутування, вірою в себе та довірою до інших.

Асертивність, яку ми розглядаємо як компонент особистісного ресурсу, будучи переживаною кожним конкретним індивідом за схемою «Я>Він/Вони», «Я<Він/Вони», «Я=Він/Вони», перетворювалась у тренінговому навчанні з арефлексивної даності, що переживається, на

предмет обговорення, де не тільки називаються її основні теоретичні ознаки (прийняття себе та інших; досягнення мети без порушення прав іншого; відповідальність за свої вчинки) з опорою на відповідні приклади, але й наводяться приклади її поведінкових проявів з опорою на судження опитувальника.

Вже той факт, що статистична обробка результатів основного емпіричного дослідження показала вибірккову кореляцію лише між окремими вимірами, що діагностуються відповідними предметними методиками, говорить про те, що вибір тих чи інших параметрів визначається суб'єктивно саме відповідно до індивідуальних переваг у розрізі власного особистісного ресурсу.

Наше теоретичне уявлення про перманентний процес внесення поточних та відстрочених коректив у здійснення мовної поведінки як основного смислового засобу соціумної поведінки дає нам привід говорити про мовленнєву діяльність як основну детермінанту якості вербальної поведінки.

Якщо до того ж врахувати той факт, що емпіричні результати були отримані на підставі вибірки студентів-третьокурсників технічного вузу, навчально-професійна діяльність яких більше пов'язана з конкретикою технічних навчальних предметів, ніж з їхнім мовленнєвим та стилістичною аранжуванням, то цілком виправданим є звернення до рефлексивного аналізу суджень опитувальників, використаних при збиранні емпіричної інформації про особистісний ресурс як основу ментальної організації поведінки.

Подана схема тренінгового навчання є експлікацією нашого теоретичного ставлення до розвитку особистісного ресурсу як основи створення індивідом ментальної моделі поведінки. Оскільки в реальній комунікативно-інтерактивній поведінці компоненти особистісного ресурсу, як правило, не експлікуються, остільки їх навмисна експлікація в тренінговому навчанні була покликана змодельювати процес рефлексування та створити умову для перенесення такої установки на реальні поведінкові

умови взагалі. При цьому вважалося можливим підвищення показників комунікативних умінь, які розуміються як спосіб виконання дії не тільки у звичних, а й у умовах, що змінилися [138, с. 414].

Сказане означає, що підвищення комунікативних умінь є наслідком рефлексування змісту суджень психодіагностичних методик, що мають відношення до списку явищ, віднесених нами до особистісного ресурсу. У цьому випадку ми отримуємо можливість для висновку про те, що комунікативні дії, що виконуються в розрізі мовної поведінки, наслідком рефлексування комунікативних обставин, пов'язаних з проявом особистісних якостей, соціального інтелекту, самоствалення, толерантності та асертивності, є однією з детермінант атрибутивної поведінки.

Засновуючись на даних, отриманих за методикою О.Кареліна [82], (див. табл. 3.17), зазначимо, що протягом експерименту в його учасників виявлено зниження середньої вираженості показника комунікативних вмінь на 7 умовних балів, яке при статистичній перевірці виявилось достатнім для підтвердження їхньої достовірності на рівні $p < 0,05$.

Таблиця 3.17

**Зміни у вираженості показників, що характеризують комунікативні
уміння учасників протягом експерименту (n=48)**

Час тестування; статистичні показники	До експерименту		Після експерименту		t
	М	σ	М	σ	
Показники Комунікативні уміння	31,83	17,25	24,83	11,46	2,34*

Примітки: n – кількість учасників експерименту, М – середнє арифметичне значення показника, σ – стандартне відхилення, t – значення t-критерія Стюдента; * – зміни статистично достовірні на рівні $p \leq 0,05$.

Оскільки за методикою Кареліна зниження індивідуальних результатів свідчить про зростання навичок конструктивної комунікації, оскільки ці дані вказують на позитивний ефект від навчання прийомам конструктивної комунікації.

Отже, за період участі студентів у тренінговому навчанні відбулося суттєве зростання комунікативних вмінь за рахунок набуття практичного досвіду рефлексивного аналізу контексту невизначених ситуацій, мовленнєвого та стилістичного аранжування під час розв'язування комунікативних завдань, що експериментально підтверджує ефективність запропонованих нами висновків та результатів дослідження.

Зі сказаного випливає, що комунікативність як така є наслідком рефлексування прийомів комунікації, що викликається фактом розбіжності комунікативного наміру (мотиву) і комунікативного результату. Причиною таких розбіжностей є, на наш погляд, невідповідність комунікативного топіка (тематичної проблематики, що міститься у змісті опитувальника) ситуації і обраного засобу комунікації. Оскільки в тренінговому навчанні кожен топік подавався окремо з інтервалом в один тиждень і вже з самого початку досліджуваних налаштовували на відповідну тематичну спрямованість подій, яка передбачала відповідне мовленнєве аранжування, оскільки ми схильні вважати відповідність топіка і його вираження основною детермінантою комунікативних умінь, які в подальшому перетворюються на комунікативні конструкти, що в своїй сукупності входять до складу особистісного ресурсу як функціональної детермінанти атрибутивної поведінки.

Висновки до третього розділу

1. Вихідним теоретичним базисом дослідження є визначення атрибутивної поведінки як поведінки, що ґрунтується на особистісному ресурсі комунікатора, до складу якого входять особистісні фактори, соціальний інтелект, толерантність, ставлення до себе, самооцінка та

асертивність. Особистісний ресурс розуміється як констеляція функціональних систем, що виникають при необхідності проникати у сутність комунікативно-інтерактивної задачі, що супроводжується явищами антиципації, ґрунтується на інтуїтивному та візуальному мисленні. З боку процесу особистісний ресурс є його безпосереднім ментальним механізмом, що використовується для породження припущень, інтерпретацій тощо стосовно розв'язуваної задачі а з боку результату – наслідком здійснення необхідних для розв'язання задачі дій.

2. Особистісна ресурсність забезпечує можливість досягнення результату за рахунок досить повного розуміння умови задачі, що знімає необхідність атрибутивних дій того чи іншого плану для її суб'єктивного уточнення. Рівень особистісної ресурсності визначає міру актуальності атрибутивної поведінки, яка є обернено пропорційна особистісній ресурсності.

3. Особистісна ресурсність забезпечує відповідне виконання комунікативно-інтерактивних дій, сходить до комунікативної культури соціумного (корпоративного) оточення як її об'єктивної детермінанти, ґрунтується на відповідній комунікативній увазі до партнера, поєднує параметри особистого досвіду, який втілюється у властивостях особистості та, пов'язаних з ними, окремими виявами самоствавлення, толерантності та асертивності.

4. Встановлено наступні різнорівневі прояви особистісного ресурсу атрибутивної поведінки, які накладають своєрідний відбиток на сприйняття події, визначаючи відповідне тлумачення її змісту та мотивів поведінки учасників, а отже, проявляються у поведінці суб'єкта: 1) зв'язки майже незмінних параметрів особистого досвіду, який втілюється у властивостях особистості та, пов'язаних з ними виявами самоствавлення, соціального інтелекту, толерантності та асертивності; 2) взаємозв'язки компонентів системи самоствавлення з вимірами соціального інтелекту, толерантності та

асертивності; 3) взаємозв'язки компонентів толерантного ставлення до подій та людей з вимірами соціального інтелекту та асертивності.

5) Встановлено найбільш суттєві комплекси детермінант атрибутивної поведінки та надано опис відповідних типових форм. Найбільш суттєвими факторами є соціальна контактність, настороженість та емоційна рафінованість, які відображають особливості колективного суб'єкта досліджуваної вибірки, що складається зі студентів третього курсу технічного ВНЗ. Фактори самоінтересу, позитивного ставлення до себе, позитивного ставлення до оточуючих є особистісним ресурсом для самовпевненого, невигадливого, доброзичливого типів атрибутивної поведінки. Найменш вагомі фактори соціальної сміливості, нормативності, нетерпимості, імпульсивності вказують на соціально сміливий, авторитарний, фрустрований, імпульсивний типи атрибутивної поведінки.

Матеріали третього розділу дисертації висвітлено в публікаціях автора:

1. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Факторна концептуалізація атрибутивної поведінки. *Габітус*. 2022, №39. С. 64 – 68. DOI <https://doi.org/10.32843/2663-5208.2022.39.11>

2. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Фрустраційна резистентність як компонент особистісної ресурсності у дослідженні атрибутивної поведінки. *Features of the development of modern science in the pandemic's era: collection of scientific papers «SCIENTIA» with Proceedings of the II International Scientific and Theoretical Conference* (Vol. 2), July 15, 2022. Berlin, Germany: European Scientific Platform. Pp. 64 – 67.

3. Сюй Болунь, Велитченко Л.К. Комунікативно-інтерактивний дискурс як об'єктивний контекст атрибутивної поведінки особистості. III Міжнародна науково-теоретична конференція «Formation of innovative potential of world science» (19 серпня 2022, Тель-Авів, Ізраїль). Pp. 212 – 216.

ВИСНОВКИ

У дисертації представлено нове уявлення про проблематику атрибуції, особливість якого полягає у розгляді атрибутивних явищ як функціональної частини поведінкової активності індивіда під час розв'язання комунікативно-інтерактивних задач, яка не тільки забезпечує кожному з комунікаторів взаємне уявне проникнення в ментальну основу поведінки один одного за рахунок використання своїх індивідуальних ресурсів, але і є причиною відповідного поведінкового аранжування, названого терміном «атрибутивна поведінка».

1. Атрибутивна поведінка, будучи розглянутою з позицій суб'єктно-задачного підходу, який виразився у формулюванні нами принципів реципрокності (процесуальне співвідношення об'єктивно заданого і суб'єктивно створеного), задачності (ментальне добудовування умови розв'язуваної задачі), сигніфікативності (називання словом відображуваної ознаки), соціо-культуральної гомогенності (детермінованість відображення приналежністю до соціумної групи), конгруентності (присутність в атрибутивних діях індивіда усередненого поведінкового патерну групи), результативності (підпорядкованість задачному результату) та ресурсності (особистісні ресурси індивіда), є функціональною системою особистості, спрямованою на отримання особистісно значимого результату шляхом знаходження додаткової інформації, яка не дана в умові задачі безпосередньо, за рахунок використання особистісного ресурсу.

2. Атрибутивна поведінка з огляду системності її будови постає як поведінкове явище, яке виникає і існує як процес мовленнєво-прагматичної діяльності комунікаторів у просторі міжособистісних взаємовідносин, що передбачає відповідні навички експресивного (говоріння) та імпресивного мовлення (слухання), і які утворюють мовленнєву основу розв'язання комунікативно-інтерактивної задачі. Створюваний говорінням комунікаторів текст як спільний предмет обговорення є процесуальною детермінантою

атрибутивної поведінки, яка тим більше віддалена від об'єктивно задуманого розв'язання, чим більший ступінь суб'єктивності присутній у розумінні комунікаторами один одного.

3. Атрибутивна поведінка змодельована в дисертації в термінах системи «Суб'єкт₁ - Спільний текст - Суб'єкт₂», де кожен із її компонентів деталізується за допомогою понять, що відображають суб'єктну (особистісно-діяльнісну) сутність комунікатора (особистісні чинники, соціальний інтелект, комунікативна толерантність, ставлення до себе, асертивність). Особистісні фактори вказують на особистісне підґрунтя атрибутування. Соціальний інтелект забезпечує передбачення, узагальнення, розуміння вербальних і невербальних реакцій іншого. Комунікативна толерантність визначає міру категоричності приписування іншому тієї чи іншої якості, ознаки, властивості. Ставлення до себе свідчить про особливості глобального самоствавлення, самоповаги, ставлення до власного «Я», впевненість у своїй цікавості для інших, очікування позитивного або негативного ставлення до себе з боку оточення. Асертивність вказує на здатність здійснювати свою суб'єктність незалежно від обставин. Спільний текст як процесуальний продукт комунікації є наслідком розшифровки об'єктивно даного та атрибутивного проникнення у підтекст кожним з комунікаторів.

4. Основна тенденція атрибутивної поведінки проявляється у прагненні комунікатора розуміти головну умову комунікативно-інтерактивної задачі за рахунок використання не тільки не тільки об'єктивно даного, але і суб'єктивно гаданого, пов'язаного з моментом безпосереднього прочитання її окремих елементів (мета, умова, шукане), дотримуючись основного суб'єктного імперативу свого існування – самозбереження як живої істоти і самоствердження в певному соціумному середовищі.

Зазначена тенденція здійснюється як проекція особистісних якостей на умови задачі при зверненні до соціального інтелекту, функціональність якого пов'язана з проявами комунікативної толерантності, самоствавлення та асертивності, де основою остаточного вибору з деякої сукупності

імовірнісних суджень є суб'єктна впевненість індивіда в результативності розв'язання.

5. Ментальною основою атрибутивної поведінки є функціональність особистісного ресурсу, рівень розвитку якого забезпечує ефективність проникнення у підтекст комунікативно-інтерактивних взаємовідносин та ухвалення рішення про виконання відповідних поведінкових дій у контексті розв'язуваної задачі. Ймовірність атрибутивних дій і, отже, атрибутивної поведінки, що викликається ними, тим вище, чим нижчий рівень особистісної ресурсності.

6. Атрибутивна поведінка є наслідком суб'єктивного бачення ситуації та дій її учасників, спричинених особливостями особистісного ресурсу. Її зміст детермінується своєрідним поєднанням безпосереднього комунікаційного процесу, особистим досвідом його учасників та спеціальними когнітивними здібностями щодо встановлення умовно гармонічних, комфортних відносин з оточуючими з опорою на соціальний інтелект, інтуїтивне розуміння прихованого смислу ситуації та власні навички сприйняття та інтерпретації вербальної та невербальної поведінки інших.

Атрибутивна поведінка залежить від параметрів особистого досвіду, який втілюється у властивостях особистості та пов'язаних з ними, окремими виявами самоствалення пов'язаної часом із зосередженістю на власному внутрішньому світі, емоційною нестабільністю, пасивністю у соціальних контактах, негативним ставленням до себе тощо, або із глобальним позитивним ставленням до себе як до сильної, ефективної, соціально пристосованої людини.

7. Особливості особистісного ресурсу кожної особи виявляють себе у мірі товаришкості та ступені неупередженого позитивного ставлення до людей, уважним інтересом до їхніх думок, цінностей, світогляду, а також здатністю долати категоричність при оцінюванні партнерів та схильність розглядати себе мірила для оцінки індивідуальності учасників подій.

Особливості особистісного ресурсу пов'язані також із взаємозв'язком властивостей особистості та проявами асертивності, а саме: а) мрійливості, екстраверсії, пристосовності, емоційної чутливості із прийняттям себе та інших; б) соціальної контактності та практичності із здатністю досягати мети без порушення прав іншого, енергійності, комунікативної активності та задоволення власним життям із загальною здатністю людини не залежати від зовнішніх впливів і оцінок в акті атрибутування, вірою в себе та довірою до інших.

9. Найбільш суттєвими факторами атрибутивної поведінки є соціальна контактність (екстраверсія, досягнення мети без попраання прав іншого, пристосовність), настороженість (підозрілість, нездатність вибачати помилки людей, відповідальність за свої вчинки) та емоційна рафінованість (вишуканість, еталонність власного «Я», схильність перевиховувати іншого). Ці сполучення компонентів особистого досвіду засновують найбільш помітні форми атрибутивної поведінки – соціально контактну, недовірливу, емоційно рафіновану.

Решта факторів мають меншу значущість. Це фактори самоінтересу (самоінтерес, здатність розуміти зміст комунікації залежно від контексту, самовпевненість), позитивного ставлення до себе (самоприйняття, глобальне самоставлення, товариськість, невігадливність), позитивного ставлення до оточуючих (емоційні компоненти толерантності та асертивності, аутосимпатія, практичність, адаптивність). Вони є особистісним ресурсом для самовпевненої, невігадливої та доброзичливої форм атрибутивної поведінки.

Найменш вагомими є фактори соціальної сміливості (сміливість, здатність передбачити наслідки поведінки, радикалізм, самодостатність), нормативності (нормативність, категоричність, домінантність), нетерпимості (фрустрованість, комунікативна нетолерантність, самопослідовність), імпульсивності (імпульсивність, здатність розуміти невербальні реакції, нетерпимість до дискомфортних станів людей). Відповідні до них форми

атрибутивної поведінки виражають соціально сміливий, авторитарний, фрустрований та імпульсивний способи вирішення комунікативних задач, які суб'єкти з акцентуванням вищеназваних якостей обирають відповідно до власного тлумачення невизначеної ситуації.

10. Об'єктивним виразом атрибутивної поведінки та її синтетичним показником є міра суб'єктивної незрозумілості комунікативно-інтерактивної задачі, висхідна до рівня розвитку комунікативних навичок індивіда як учасника міжособистісних взаємовідносин у соціумній ситуації. Потреба проникати в суть розв'язуваної задачі, що виникає у континуумі соціумних ситуацій, стимулює процес рефлексування ситуативних ознак за рахунок використання відповідного мовного коду як основи маркування поведінкової специфікації розв'язання задачі. Підтвердженням правильності цього судження є результати цілеспрямованого тренінгового навчання рефлексуванню явищ, що утворюють основу комунікативно-інтерактивних взаємин у системі «Людина – Людина». Сказане дає право вважати показник рівня комунікативних умінь синтетичним показником результативності атрибутивної поведінки, а самі комунікативні дії у розрізі відповідних знань, умінь та навичок – основною суб'єктно-об'єктною детермінантою атрибутивної поведінки особистості.

Розглядаючи проблему атрибуції у поведінковому аспекті, що знаменує новий поворот в атрибутивній проблематиці загалом, ми маємо особливо відзначити її особистісний характер, у межах якого будь-яка атрибутивна дія є наслідком прояву відповідних особистісних особливостей комунікаторів. Сказане свідчить про першорядну необхідність вивчення процесу побудови образу іншого, залежність комунікативної поведінки від його результату. До вихідного списку питань, що підлягають вивченню, слід також додати питання про зміну сприйняття та самосприйняття у процесі комунікації різної ступеня конструктивності, а також вплив вихідних комунікативних установок тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Академік В. А. Роменець: творчість і праці: зб. ст. / упоряд. П. А. М'ясоїд; відп. ред. Л. О. Шатирко. Київ: Либідь, 2016. 272 с.
2. Алексеєнко Т.Ф. Мотивація, механізми і вікові передумови формування соціальної поведінки особистості в групі. *Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe (East European Scientific Journal) | PEDAGOGIKA*. 2016. № 6. С. 10 – 14.
3. Андрощук І.В. Взаємодія як педагогічна категорія. *Педагогічний дискурс*. 2013. Випуск 14. С. 15-19.
4. Анохин П.К. Избранные труды. Философские аспекты теории функциональной системы. М.: Наука, 1978. 400 с.
5. Ануфрієва Н.М., Зелінська Т.М., Єрмакова Н.О. Соціальна психологія: навч. посіб. для ВНЗ. К. : Каравела, 2009. 215 с.
6. Аргайл М. Основные характеристики ситуации. Психология социальных ситуаций /сост. и общ. ред. Н.В.Гришиной. СПб.: Питер, 2001. С. 178 – 197.
7. Асертивність. URL: <https://uk.wikipedia.org> › wiki
8. Атрибуція. *Велика українська енциклопедія*. URL: <https://vue.gov.ua/Атрибуція> (дата звернення: 5.06.2022).
9. Бабчук О. Г. Особливості толерантності майбутніх психологів. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Психологічні науки*. 2018. № 1. С. 7-11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmdups_2018_1_3 (дата звернення: 19.05.2022).
10. Бабчук О. Г. Психологічна характеристика толерантної та інтолерантної особистості. *Наука і освіта*. 2015. №10. С. 116-121.
11. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом: підручник. Київ: ЦУЛ, 2011. 468 с.

- 12.Балецька Л. М. Психологічні особливості атрибуції успіху у професійному самовизначенні студентів вищих навчальних закладів : автореф. дис. ... канд. психол. н. : 19.00.07 / Національний університет «Острозька академія». Острог, 2014. 20 с.
- 13.Балл Г. О. Інтегративно-особистісний підхід у психології: впорядкування головних понять. *Психологія і суспільство*. 2009. № 4. С. 26–53.
- 14.Балл Г. О. Теоретична психологія як царина науковості й духовності (до видання українського перекладу книги Філіпа Лерша «Структура особи»). *Психологія і суспільство*. 2015. № 3. С. 72–79.
- 15.Батраченко І.Г. Психологія антиципації: монографія. Д.: Вид-во ДНУ, 2009. 264 с.
- 16.Батурина Н.А, Циринг Д.А. Методика діагностики стиля атрибуції дітей. *Теоретическая, экспериментальная и прикладная психология: Сборник научных трудов* / под ред. Н.А. Батурина. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2000. Т. 2. С. 105–116.
- 17.Безрукова О.А. Атрибуція відповідальності/безвідповідальності особистості в умовах другого модерну. *Наукові праці: науково-методичний журнал*. Вип. 172. Т. 184. Соціологія. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2012. С. 10-13.
- 18.Белл Р.Т. Социолінгвістика: цели, методы и проблемы: пер. с англ. / под ред. А.Д.Швейцера. М.: Международные отношения, 1980. 318 с.
- 19.Бех І. Д. Виховання особистості: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Либідь, 2008. 848 с.
- 20.Божок Н. О. Психологічний аналіз дослідження фрустраційної толерантності в студентському віці. *Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова. Серія № 12. Психологічні науки* : зб. наук. праць. Київ : НПУ імені М. П. Драгоманова, 2009. № 28 (52). С. 178 – 186.

21. Большой психологический словарь / сост. и общ. ред. Б. Г. Мещеряков, В. П. Зинченко. 3-е издание . СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. 672 с.
22. Бондырева С.К., Колесов Д.В. Выживание (факторы и механизмы). М.: МПСИ, МОДЭК, 2005. 368 с.
23. Боришевський М. Й. Особистість у вимірах самосвідомості: монографія. Київ: Еллада, 2012. 608 с.
24. Бочелюк В. Й., Віхляєва Я. Є. Особливості зв'язку проявів опановуючої поведінки з показниками психологічного благополуччя у студентському віці. *Теоретичні і прикладні проблеми психології: збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. 2020. № 3 (53) Том 3. С. 106 – 116.
25. Бринза І., Белякова І. Взаємовідношення між показниками толерантності та локалізацією контролю особистості. *Сучасна психологія: проблеми та перспективи. Зб. наук. пр.* Ізмаїл: РВВ ІДГУ. 2020. С. 23-27.
26. Брушлинский А. В. Психология субъекта. Санкт-Петербург: Алетейя, 2003. 272 с.
27. Брюховецька О. В. Асертивність як складова професійної толерантності керівників закладів загальної середньої освіти. *Вісник післядипломної освіти. Серія : Соціальні та поведінкові науки*. 2019. Вип. 8. С. 36-49.
28. Бугерко Я. М. Ціннісні виміри духовної культури студентської молоді. *Проблеми сучасної психології*. 2015. Вип. 29. С. 93–104.
29. Булгакова О.Ю. Психологічні основи підготовки студентів ВНЗ до соціальної взаємодії: дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.07 / Південноукр. нац. пед. ун-т ім. К.Д.Ушинського. Одеса, 2019.
30. Бурлачук Л.Ф., Михайлова Н.Б. К психологической теории ситуации. *Психол. журнал*. 2002. Том 23. № 1. С. 5 – 17.

31. Вайнер Б. Атрибутивна теорія мотивації досягнення та руху. *Психологічний огляд*. 1985. №92(4). С. 548 – 573. (китайською мовою)
32. Ван Пей, Чжан Голі. Вплив соціального пізнання на розвиток теорії та дослідження атрибуції. *Ningxia University Journal (видання з гуманітарних і соціальних наук)*. 2006. 28 (1). С. 105 – 109. (китайською мовою)
33. Варє І.С. Особливості формування смисложиттєвих орієнтацій майбутніх психологів: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07 / Південноукр. нац. пед. ун-т ім. К.Д.Ушинського, 2017. 268 с.
34. Варій М. Й. Психологія особистості: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ-ри, 2008. 592 с.
35. Васильєв Я.В. Ситуативний підхід у психології та рівнева структура особистості. *Педагогіка і психологія*. 1999. № 2. С. 5 – 10.
36. Велитченко Л.К. Оппозиционная модель сознания. *Наука и освіта. Науково-практичний журнал Південного наукового центру АПН України*. 2002. № 2. С. 12 – 15.
37. Велитченко Л.К. Психологічні основи педагогічної взаємодії: дис. ... д-ра. психол. наук: 19.00.07 / Національний педагогічний університет імені М.П.Драгоманова, Київ, 2006. 508 с.
38. Велитченко Л.К. «Развертывание» как общий принцип осуществления психического. *Development and modernization of pedagogical and psychological sciences: experience of Poland and prospects of Ukraine*. Collective monograph. Volume 1. Lublin, Izdevnieciba «Baltija Publishing», 2017. Pp. 86 – 100.
39. Велитченко Л.К., Сюй Болунь. Психодіагностична модель атрибуції. *Габітус*. 2022, № 34, с. 24 - 29. (у співавт.)
40. Велитченко Л.К., Сюй Болунь. Семья как психологическая основа развития ведущей деятельности подросткового возраста. *Science and*

Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology, VIII (87)/ Issue 219, 2020, с. 71 – 74.

41. Велитченко Л.К., Сюй Болунь. Системні аспекти атрибуції. *Baltic Journal of Legal and Social Sciences*. №3. 2021. С. 38 – 47. (у співавт.)
42. Велитченко Л.К., Сюй Болунь. Суб'єктна парадигма як базис теоретичної моделі і дослідницького концепту комунікативної атрибуції. *KELM (Knowledge, Education, Law, Management)*. № 7(43), 2021. С. 126 – 133.
43. Велитченко Л.К., Подшивалкіна В.І. Методологічні та теоретичні проблеми психології: програмний конспективний довідник. Одеса: СВД Черкасов, 2009. 280 с.
44. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. СПб.: прайм - ЕВРОЗНАК, 2003. 320 с.
45. Винокур Т.Г. К характеристике говорящего. Интеракция и реакция. *Язык и личность*. М.: Наука. 1989. С. 11 – 29.
46. Вікова та педагогічна психологія: навч. посіб. / О.В.Скрипченко та ін. К.: Просвіта, 2001. 416 с.
47. Во Цзяньчжун, Сунь Хуймін. Опитувальник щодо якості психічного здоров'я підлітків. Складання шкали атрибутивних стилів. *Психологічні та поведінкові дослідження*, 2006. № 4 (2). С. 90-94. (китайською мовою)
48. Волинець Н. В. Психологічні механізми виявлення та протидії маніпулятивним намірам у студентів: дис... канд. психол. наук: 19.00.05 / Інститут психології ім. Г.С.Костюка НАПН України. К., 2008. 208 с.
49. Волчанська Г.В., Чорна О.О. Комунікативний імідж лідера: прикладний аспект. Наукові записки. Серія: Педагогічні науки. Том 1 № 177 (2019) С. 100 – 104.
50. Габітус (соціологія). – ВУЕ – Велика Українська Енциклопедія. URL: <https://vue.gov.ua> >Габітус_ (...)

- 51.Голянич Л.М. Ціннісний зміст атрибуції успіху в процесі професійної самоідентифікації особистості. *Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка «Проблеми сучасної психології»*, 2019. № 1(6). С.
- 52.Горбач С. Феноменологічний аналіз категорії «складна життєва ситуація». *Теорія та методика управління освітою*. 2010. № 1. С. 94-103.
- 53.Гордеева О.В. О некоторых проблемах разработки проблемы сознания в марксистской психологии. *Вестник Московского университета. Серия 14. Психология*. 1996, №3. С. 26 – 33.
- 54.Гордеева Т. О., Осин Е. Н., Шевяхова В. Ю. Диагностика оптимизма как стиля объяснения успехов и неудач. *Опросник СТОУН. М.: Смысл, 2009.152 с.*
- 55.Гордієнко І. О. Самоприйняття особистості як чинник толерантності: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01 / Південноукр. нац. пед. ун-т ім. К. Д. Ушинського. Одеса, 2021. 22 с.
- 56.Горностай П.П. Рольова теорія особистості: теоретичні аспекти та практичні аплікації. *Наукові записки Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України*. К.: Главник, 2005. Вип. 26, в 4-х т., т. 1. С. 391– 395.
- 57.Гриньова О.М. Психологія проектування життєвого шляху особистістю юнацького віку: автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.07 / Нац. пед. ун-т ім. М.П.Драгоманова. К., 2018. 44 с.
- 58.Грішин Е.О. Складна життєва ситуація як передумова формування резильєнтності особистості. *Вісник ХНПУ імені Г.С.Сковороди. Психологія*. 2021. Випуск 65. С. 25 – 41.
- 59.Гулевич О.А., Безменова И.К. Атрибуция: общее представление направлений исследования, ошибки. *Реферативный обзор*. М.: РПО, 1998. 112 с.

60. Далгатов М. М. Каузальная атрибуция и деятельность: феноменология, исследования, изменение. Монография. М.: УМК «Психология», 2006. 334 с.
61. Дем'янчук Ю., Левчук І. Дослідження особистісних ресурсів у юнацькому віці: гендерний аспект. *Суспільно-політичні та психологічні студії*. Випуск 3. / за ред. І. Конечної-Саламатін, Н. Портницької, С. Рудницького. Житомир: ФОП Гембарський О.П., 2019. С. 40-45.
62. Детский опросник оптимистического атрибутивного стиля. URL: <http://psylab.info> \ Детский_опросник_оптимистического_...
63. Диагностика коммуникативной толерантности (В.В.Бойко). *Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп*. М.: Изд-во Института Психотерапии. 2005. С. 149 – 153.
64. Дмитриева В.А. Социально-психологические факторы интуитивной атрибуции личностных качеств: дис.... канд. психол. наук: 19.00.05 / Рос. гос. социальный ун -т. М., 2007. 163 с.\
65. Ду Ліньчжі, Ле Гоан. Дослідження стилю атрибуції успіху чи невдачі менеджерів із акцентом на традиційну китайську культуру. *Психологічні дослідження*. 2008 № 105. С. 63-66. (китайською мовою)
66. Дьяконов Г.В., Дмитрієва Л.Г., Велитченко Л.К., Клочек Л.В. Психологія ідентифікації: теоретичні та методологічні проблеми. Кіровоград: ФО-П Александрова М.В., 2014. 188 с.
67. Євдокімова О.О. Соціальна психологія особистості: навчальний посібник. Харків: Контраст, 2019. 116 с.
68. Ємельянова Ю.П. Управління людськими ресурсами: Навчально-методичний комплекс. Луцьк : Вежа-Друк, 2018. 24 с.
69. Жук О. Управління людськими ресурсами: навч. посібник. Львів: Видавець ФОП Марченко Т.В., 2021. 338 с.

70. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Социально-психологическое пространство личности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012. 496 с.
71. Загурська І.С. Проблема причинної зумовленості процесу самооцінювання: історичний аспект дослідження. *Особистісне зростання: теорія і практика*. Збірник наукових праць за матеріалами III-ї Всеукраїнської (з міжнародною участю) науково-практичної інтернет-конференції, 2018. №3. С 47-51.
72. Закон України «Про освіту». *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2017. № 38-39. Ст. 380.
73. Зинченко В.П. Миры сознания и структура сознания. *Вопросы психологии*. 1991. № 2. С. 15–36.
74. Зорина С.В. Атрибуция значимости руководителя. *Известия Академии управления: теория, стратегии, инновации*. 2011. № 1. С. 73–77.
75. Иванова Т.Ю. Функциональная роль личностных ресурсов в обеспечении психологического благополучия: дис. ... канд. психол. наук): 19.00.01 / МГУ им. М.В. Ломоносова. М., 2016. 206 с.
76. Иванова О. В. Оціночні еталони як засіб діагностики індивідуально-психологічних властивостей особистості: дис... канд. психол. наук: 19.00.07 / Інститут психології ім Г.С.Костюка АПН України. К., 1999. 190 с.
77. Иванцев Л. І., Иванцев Н.І. Стратегія життя особистості та можливості її побудови як предмет теоретико-методологічного аналізу. *Збірник наукових праць: психологія*. 2019. № 24. С. 48-58.
78. Казанжи М. Й. Психологія фасилітативності: монографія. Одеса: КУПРІЄНКО СВ, 2014. 327 с.
79. Казібекова В.Ф. Психологічні ресурси особистості: філософсько-психологічний зміст. Науковий вісник Херсонського державного

- університету. Серія Психологічні науки. 2017. Випуск 2. Том 1. С. 120 – 127.
80. Кайдалова Л.Г., Пляка Л.В. Психологія спілкування: навч. посіб. Х.: НФаУ, 2011. 132 с.
81. Калиняк О.Т., Колядко А.Ю. Індивідуалістичні та колективістичні цінності в сучасному українському суспільстві: особливості міжпоколінневих інтепретацій (на прикладі мешканців Львівщини). *Габітус*. 2020. Випуск 11. С. 41 – 47.
82. Карелин А.А. Большая энциклопедия психологических тестов. М.: Эксмо, 2007. 416 с.
83. Карпенко В.В. Психологія мислення: феноменологія, процес і детермінанти. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. 2013. №1. С. 32 – 42.
84. Келли Г. Процесс каузальной атрибуции. *Современная зарубежная социальная психология. Тексты.* / под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. М.: Издательство МГУ. 1984. С. 127-137.
85. Кимпаева Э.А, Далгатова М.М. Каузальная атрибуция достижений и успешность учебной деятельности студентов. *Известия ДГУ. Психолого-педагогические науки*. 2013. № 1 (22). С. 8–12.
86. Коваленко А. Б., Родіна Н.В. Особистісний потенціал в опануванні важких життєвих ситуацій: проактивна взаємодія із середовищем. *Вісник Одеського національного університету. Психологія*. 2009. Том 14. Вип. 17. С. 54–65.
87. Ковальчук З. Я. Психологічні аспекти порушення харчової поведінки у жінок. *Інсайт: психологічні виміри суспільства*. 2019. Вип. 2. С. 91-98.
88. Козлова О.А. Соціальна психологія особистості та спілкування: практикум для студентів спеціальності 6.030101 «Соціологія». Харків : НТУ «ХП», 2017. 172 с.

89. Корнієнко І.О. Особистісні цінності у структурі життєвого світу юнаків. *Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія*. Івано-Франківськ: Вид-во ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», 2013. В.18. Ч.1. С. 162–172.
90. Коробанова О.Л. Соціальна взаємодія та переживання складних соціальних ситуацій в умовах пандемії Covid – 19. Проблеми політичної психології. *Збірник наукових праць*. Вип. 9 (23). С. 72 – 93.
91. Костюк Г. С. Навчально-виховний процес і психічний розвиток особистості. Київ: Рад. школа, 1989. 608 с.
92. Коцар А. Особистісні ресурси подолання складних життєвих ситуацій: гендерний аналіз. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Психологія*, 2013, № 1046, вип. 51, С. 106-109.
93. Кошова І. В. Суб'єктивна інтерпретація ситуації та конфлікт. *Психологія у XXI столітті: перспективи розвитку: матеріали VI Костюківських читань (Київ, 28-29 січня 2003 р.)*. Київ: Міленіум, 2003. Т. 2. С. 93-97.
94. Лі Сінтянь. Медична психологія. Пекін: United Press of Beijing Medical University and Peking Union Medical University, 1998. С. 700 – 730. (китайською мовою)
95. Лін Чонде. Психологія розвитку. Ханчжоу: Видавництво Чжецзянського університету освіти, 2002. 501 с. (китайською мовою)
96. Лучків В. З. Психологічні особливості розвитку асертивності в юнацькому віці: автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07 / Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова. Київ, 2017. 20 с.
97. Любочкіна Г. Розуміння соціального інтелекту в науці. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Юридичні науки: зб. наук. пр.* 2017. № 884. С. 52–58.

98. Лю Дяньчжі. Порівняльне дослідження особистісних якостей сучасних учениць середньої школи та учениць середньої школи у Китаї. *Психологічна наука*, 2001. № 24 (3). С. 315-318. (китайською мовою)
99. Лю Сюцінь. Гендерні відмінності у моделях атрибуції та стані психічного здоров'я учнів сільських середніх шкіл. *Китайський журнал психології*, 2011. №19 (1). С. 50-51. (китайською мовою)
100. Лю Юнфан. Пояснення класичного феномена атрибуції: «Гіпотеза фонового ефекту». *Психологічна наука*, 1997 №17 (6). С. 563-564. (китайською мовою)
101. Магнуссон Д. Ситуационный анализ: эмпирические исследования соотношений выходов и ситуаций. *Психологический журнал*. 1983. №2. С. 29 – 54.
102. Мазяр О.В. Особливості суб'єктної поведінки в екстремальних ситуаціях // Актуальні проблеми психології. *Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С.Костюка АПН України* / за ред. С.Д.Максименка. К.: Логос, 2008. Т.7. Вип. 15. С. 195-198.
103. Меньяйлова М., Фучерджи В. Схильність до маніпуляції у спілкуванні серед молоді. *ЛОГОС. ОНЛАЙН*, 2020 URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2663-4139/article/view/3083>
104. Мойсеєнко В.В. Аналіз наукових підходів до дослідження поняття «асертивність». *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Психологічні науки*. 2017.-Вип. 5 (1). С. 170 – 174.
105. Максименко С.Д. Генеза здійснення особистості. К.: КММ, 2006. 240 с.
106. Максименко С. Д. Особливості прогнозування внутрішніх ліній психічного здоров'я особистості. *Проблеми сучасної психології*. 2013. № 2. С. 4–14.

107. Массанов А. В. Психологічні бар'єри в професійному самовизначенні особистості: дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.07 / Південноукр. нац. пед. ун-т ім. К. Д. Ушинського. Одеса, 2010. 407 с.
108. Методика Будасси. Тест на самооценку личности. URL: [http:// hr-portal.ru/tool/metodika-budassi-test...lichnosti](http://hr-portal.ru/tool/metodika-budassi-test...lichnosti)
109. Методика многофакторного исследования личности Кэттелла. URL: <http://psylab.info>Методика_многофакторного_исследования...
110. Мешко Г. М., Мешко О. І. Асертивність як умова безпечної поведінки менеджера: стан сучасного наукового дискурсу. *Актуальні проблеми безпеки життєдіяльності людини в сучасному суспільстві: матеріали Всеукр.науково-теоретичної інтернет-конференції* (м. Миколаїв, 24 листопада 2021 р.). Миколаїв : МНАУ, 2021. С. 243-245.
111. Михайлишин Г. Й. Соціалізація особистості у світоглядній парадигмі освіти. *Гілея: науковий вісник. Збірник наукових праць*. Київ: ВІР УАН, 2012. Вип. 67 (12). С. 532–538.
112. Михайлова И.В. Каузальная атрибуция в сложных жизненных ситуациях: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05 / Ульяновск. гос. ун – т. Ярославль, 2007. 190 с.
113. Мінаков М. А. Історія поняття досвіду: монографія. Київ: Вид-во “ПАРАПАН”, 2007. 380 с.
114. Моисеев А.И. Об использовании теории каузальной атрибуции в системах поддержки принятия решений. *Автоматизация процессов управления*. 2009. № 2. С. 86–88.
115. Москаленко В. В. Соціальна психологія. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 688 с.
116. Москалець В. П. Психологія особистості: навч. посібник. Київ: Вид-во “Центр учбової літератури”, 2013. 262 с.

117. Московчук О. Формування соціальної компетентності студентів закладу вищої освіти з позицій сучасних наукових підходів. *Українська професійна освіта*. 2018. №4. С. 120 – 126.
118. Мясищев В. Н. Психология отношений. Москва: Изд-во «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1995. 356 с.
119. М'ясоїд П. А. Психологічне пізнання: історія, логіка, психологія. Київ: Либідь, 2016. 560 с.
120. Налчаджян А. Атрибуция, диссонанс и социальное познание. М.: Когито-Центр, 2006. 413 с.
121. Нельсон Т. Психология предубеждений. Секреты шаблонов мышления, восприятия и поведения. СПб.: Прайм-Еврознак, 2003. 384 с.
122. Ніколенко Л.М. Середовище соціальної взаємодії у студентському громадському об'єднанні. Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Серія «Педагогіка і психологія». Педагогічні науки. 2015. № 1 (9). С. 67 – 72.
123. Олефір В.О. Психологія саморегуляції суб'єкта діяльності: дис. ... д-ра психол. н: 19.00.01 / Українська інженерно-педагогічна академія. Харків, 2016. 428 с.
124. Онучин А.Н. Каузальная атрибуция в построении образа другого с позиции конструктивизма. *Международная конференция студентов и аспирантов по фундаментальным наукам «ЛОМОНОСОВ»* / МГУ имени М.В.Ломоносова, 1998. С. 78 – 80.
125. Опросник самоотношения. URL: <http://>

127. Основи психології: підручник / за заг. ред. О. В. Киричука, В. А. Роменця. Вид. 6, стереотип. Київ: Либідь, 2006. 632 с.
128. Особенности возрастного развития личности в период взрослости. [URL:http://www.psyworld.ru/for-students/cards/general-psychology/971-2010](http://www.psyworld.ru/for-students/cards/general-psychology/971-2010)
129. Пен Даньлін. Загальна психологія. Пекін: Видавництво Пекінського педагогічного університету, 2004. 599 с. (китайською мовою)
130. Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив. М.: Политиздат, 1982. 255 с.
131. Подоляк Н.М. Особливості взаємозв'язків асертивності зі самоставленням та впевненістю у собі. *Наука і освіта*. 2015. № 10. С. 97-103.
132. Подоляк Н.М. Структура асертивності з позиції континуально-ієрархічного підходу. *Проблеми гуманітарних наук. Серія : Психологія*. 2018. Вип. 43. С. 128–139.
133. Попович І. С. Соціально-психологічні очікування в міжособистісній взаємодії малої групи. *Проблеми загальної та педагогічної психології: Зб. наук. пр. Київ, 2006. Т. VIII. В. 7. С. 259-268.*
134. Практическая психодиагностика. Методики и тесты / редактор-составитель Д.Я.Райгородский. Самара: Издательский дом «БАХРАХ-М» 2001. 672 с.
135. Приписувати. Словник української мови: в 11 тт. / за ред. І. К. Білодіда. К.: Наукова думка, 1970—1980. Том 7. 1976. С. 707.
136. Психологический словарь / под ред. В.В.Давыдова, А.В.Запорожца, Б.Ф.Ломова и др.; М.: Педагогика, 1983. 448 с.
137. Психология общения. Энциклопедический словарь / под общ. ред. А. А. Бодалева. Москва: Когито-Центр, 2011. 600 с.

138. Психология. Словарь / под общ. ред. А.В.Петровского, М.Г.Ярошевского. М.: Политиздат, 1990. 494 с.
139. Психологія вчинку: Шляхами творчості В. А. Роменця: зб. ст. / упоряд. П. А. М'ясоїд; відп. ред. А. В. Фурман. Київ: Либідь, 2012. 296 с.
140. Психологія особистості: Словник-довідник / за ред. П. П. Горностая, Т. М. Титаренко. Київ: Рута, 2001. 320 с.
141. Психологія спілкування : навч. посіб. / Л. О. Савенкова та ін.; за заг. ред. Л. О. Савенкової. К. : КНЕУ, 2015. 309 с.
142. Пятифакторный опросник личности. URL: <http://psylab.info>
Пятифакторный_опросник_личности
143. Ресурс. Етимологічний словник української мови: У 7 Т./ Т.5: Р – Т / уклад. Г. П. Півторак та ін., 2006. С. 65.
144. Рибалка В.В. Теорії особистості у вітчизняній психології та педагогіці: навчальний посібник. Одеса: Букаєв Вадим Вікторович, 2009. 575 с.
145. Рогов Е.И. Психология становления профессионализма: монография. Ростов-на-Дону: Южный федеральный университет, 2016. 212 с.
146. Роменець В.А. Вчинок і постання канонічної психології. *Людина. Суб'єкт. Вчинок: Філософсько-психологічні студії* / за заг. ред. В.О. Татенка. К.: Либідь, 2006. С. 11-36.
147. Роменець В. А. Вчинкова організація канонічної психології. *Психологія і суспільство*. 2000. № 2. С. 25–56.
148. Рягузова Е. В. Личностные репрезентации взаимодействия «Я – Другой»: социально-психологический анализ: дис ... д-ра психол. наук: 19.00.05 / Саратов. гос. ун-т им. Н.Г.Чернышевского, Саратов, 2012. –462 с.
149. Рязанцева О. Ю., Бринза І. В. До проблеми діагностики екзистенціальних ресурсів особистості. *Актуальні проблеми*

- психології. Зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка* [за ред. С.Д. Максименка]. Житомир: "Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2010. Т. 7. Вип. 23. С. 201-209.
150. Сабадуха В. О. Українська національна ідея та концепція особистісного буття: монографія. Івано-Франківськ: "Фоліант", 2011. 176 с.
151. Савицька О.В., Співак Л.М.. Етнопсихологія : навчальний посібник. Київ: Каравела, 2011. 264 с.
152. Савчин М. Буття особистості : онтологічна сутність, структура і темпоральність. *Освіта регіону. Політологія, психологія, комунікації : український науковий журнал / Університет "Україна"; Всеукраїнська асоціація політичних наук. Київ, 2011. № 3. С. 87–92.*
153. Санников А.И. Концептуальные основы принятия личностью жизненных решений. *Наука і освіта: Науково-практичний журнал Південного наукового центру АПН України. 2015. № 11-12. С. 83 – 90.*
154. Санникова О. П. Феноменология личности: Избранные психологические труды. Одесса: СМІЛ, 2003. 256 с.
155. Санникова О.П. Эмоциональность в структуре личности. Одесса: Хорс, 1995. 334 с.
156. Саннікова О. П., Санніков О. І., Подоляк Н. М. Діагностика асертивності: результати апробації методики «ТОКАС». *Наука і освіта: Науково-практичний журнал Південного наукового центру АПН України. Тематичний спецвипуск: «Традиції та новації сучасної освіти в Україні».* 2013. № 3/СХІІІ. С. 140-144.
157. Сватенкова Т. І., Тимошенко О. А. Методологічні та теоретичні проблеми психології: навч. посіб. Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2018. 143 с.
158. Селюкова Т.В., Іванова Ю.М. Особливості життєстійкості та самовідношення у осіб з різним рівнем прояву асертивної поведінки.

Матеріали міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 25-річчю підготовки психологів у Харківському нац. ун-ті внутрішніх справ: «Бочаровські читання» (м. Харків, 13 квітня 2018 р.). Харків: ХНУВС, 2018. С. 135-139.

159. Семенова А. Особливості формування Я-концепції підлітків. *Науковий журнал «Психологічні травелогі»,* 2021, No 2. С. 191 – 198.
160. Сербін Ю.В. Випереджальна стратегія поведінки особистості як проблема сучасної психології. *Pedagogical and psychological sciences: development prospects in countries of Europe at the beginning of the third millennium: collective monograph. Volume 2.* Stalova Wola, Poland; Riga: Izdevnieciba «Baltija Publishing», 2018. Pp. 35-51.
161. Сергиенко Е. А. Психология субъекта: поиски и решения. *Психологический журнал.* 2008. Т. 29. № 2. С. 16-28.
162. Симоненко С.М. Психологія візуального мислення: стратегіально-семантичний підхід. Одеса: ПНЦ АПН України, 2005. 320 с.
163. Системність психологічного знання на сучасному етапі його розвитку: монографія / Г.О. Балл та ін.; за ред. О.В. Завгородньої. Київ: Видавничий Дім «Слово», 2017. 277 с.
164. Ситнік С.В. Психологія міжособистісної взаємодії. Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2020. 350 с.
165. Словарь / под. ред. М.Ю. Кондратьева. *Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / ред.-сост. Л.А.Карпенко. Подобщ. ред. А.В. Петровского.* М.: ПЕР СЭ, 2006. 176 с.
166. Словарь практического психолога / сост. С.Ю. Головин. Мн.: Харвест, 1998. 554 с.

167. Сокращенный многофакторный опросник для исследования личности. URL:
<http://psylab.info/index.php?title=Сокращенный...опросник...>
168. Соціальна психологія : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Волянчук, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с.
169. Сунь Юмін. Мотиваційна психологія. Нанкін: Видавництво Нанкінського університету, 1993. 309 с. (китайською мовою)
170. Сучасні технології збереження здоров'я учнів у діяльності психологічної служби і психолого-медико-педагогічних консультацій : Посібник / А. Г. Обухівська та ін. / за ред. А. Г. Обухівської. К. : УНМЦ практичної психології і соціальної роботи, 2016. 218 с.
171. Тан Денхуа, Пан Чен'їн, Ці Хонь. Психосоціальні фактори депресії у 70-ти підлітків. *Китайський журнал психічного здоров'я*, 2003. № 7. С. 468-470. (китайською мовою)
172. Татенко В. О. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. *Соціальна психологія: наук. журнал*. 2003. № 1. С. 60 – 73.
173. Татенко В.О. Суб'єктно-вчинкова парадигма в сучасній психології. *Соціальна психологія*. 2006. №1. С.3-13.
174. Татьянчиков А.О. Соціально-психологічна адаптація підлітків на етапі переходу до навчання в основній школі. *Наукові записки УКУ*. 2017. Ч. 9. «Педагогіка. Психологія». Вип. 2. С. 83 – 91.
175. Теория атрибуции. URL:
https://studme.org/menedzhment/teoriya_atributsii
176. Тест-опросник самоотношения (В.В. Столин, С.Р.Пантिलеев). URL: http://www.miu.by/kaf_new/mpp

177. Тест «Соціальний інтелект» Гилфорда. URL: <http://psylab.info>Тест_«Соціальний_інтелект»_Гилфорда
178. Титаренко Т.М. Життєвий світ особистості: структурно-генетичний підхід: автореф. дис. ... д-ра психол. наук:10.00.01 / Ін-т психології ім. Г.С.Костюка АПН України К., 1994. 48 с.
179. Томчук М.І., Яцюк М.В. Розвиток автономності особистості юнацького віку у системі сімейних взаємостосунків: монографія. Вінниця : ВОПОПП, 2013. 240 с.
180. Трифонова С.А. Психология социальных ситуаций: учебное пособие. Ярославль, Яросл. гос. ун-т, 2004. 91 с.
181. Туриніна О. Л. Психологія травмуючих ситуацій: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2017. 160 с.
182. Фан Чжаофен. Дослідження взаємозв'язку між самооцінкою, стилем атрибуції та почуттям провини та сорому. *Психологічні дослідження*. 2008. № 28 (4). С. 57-61. (китайською мовою)
183. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.И. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М.: Изд-во Института психотерапии, 2005. 490 с.
184. Философский энциклопедический словарь / гл. редакция: Л.Ф.Ильичев, Н.Н.Федосеев, С.М.Ковалев, В.Г.Панов. М.: Сов. энциклопедия, 1983. – 840 с.
185. Філософський енциклопедичний словник : енциклопедія / НАН України, Ін-т філософії ім. Г. С. Сковороди; голов. ред. В. І. Шинкарук. Київ: Абрис, 2002. 742 с.
186. Фоменко К.І., Кузнєцов О.І. Атрибутивні особливості чутливості студентів до стресових ситуацій у навчальній діяльності. Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди. Збірник наукових праць «Психологічні науки». Випуск 2.12 (103). С. 178 – 183.

187. Фурман А. В. Ідея і зміст професійного методологування: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 378 с.
188. Хан Реншен. Характеристики атрибуції успішності учнів початкових та середніх шкіл у Китаї та пропозиції щодо освіти. *Китайський журнал освіти*. 2003. № 6. С. 47-50. (китайською мовою)
189. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. СПб.: Питер; М.: Смысл. 2-е изд., 2003. 855 с.
190. Хижняк О.А. Локус контролю у становленні особистості захисника країни. *Наука і освіта*. 2009. №1-2. С. 135 – 138.
191. Хьел Л., Зиглер Д. Теории личности. Санкт-Петербург: Питер 2000. 608 с.
192. Хьюстоун М., Финчем Ф. Теория атрибуции и исследования. Основные вопросы и применения: пер. с англ. *Перспективы социальной психологии*. М.: ЭКОМО Пресс, 2001. С. 189 – 227.
193. Цай Янь, Ван Кай. (2006). Інтерпретація теорії атрибуції межличностных коммунікативних расстройств у студентів. *Гигиена и мягкие науки*. 2006, № 20 (2). С. 157-160. (китайською мовою)
194. Цибра М. Ф. Самоствердження особистості як категорія соціальної філософії. *Перспективи. Соціально-політичний журнал*. 2020. № 3. С. 88-99.
195. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: навч. посіб. для ВНЗ. 2-ге вид., випр. та доп. К.: Професіонал, 2007. 464 с.
196. Чебикін О. Я. Становлення емоційної зрілості особистості: монографія. Одеса: СВД Черкасов, 2009. 230 с.
197. Чень Шуньпен. Дослідження стилю атрибуції аспірантів та його зв'язок із самооцінкою. *Психологічна наука*. 2010. №33 (1). С. 201-203. (китайською мовою)

198. Чепелева Н.В. Самоконструювання особистості в дискурсивному просторі. *Наукові студії із соціальної та політичної психології* : зб. статей / НАПН України, Ін-т соціальної та політичної психології. К. : Міленіум, 2012. Вип. 31 (34). С. 11–18.
199. Чепелева Н.В. Розуміння та інтерпретація соціокультурного досвіду в контексті постнекласичної парадигми. *Наукові студії із соціальної та політичної психології: збірник статей* / АПН України; Ін-т соціальної та політичної психології. Київ, 2009. Вип. 22 (25). С. 3–11. 161.
200. Чжан Юсінь, Ван Ян. Атрибуція і депресія. *Журнал психології*. 1989. № 21(2). С.141-148. (китайською мовою)
201. Чжао Хуа. Атрибуція та психічне здоров'я підлітків. Основи психічного здоров'я в початковій та середній школах. 2006. № 6. С. 20-21. (китайською мовою)
202. Шевченко Н.Ф., Назірова С.О. Самоповага особистості: змістовне наповнення поняття. *Scientific Collection «InterConf», (60): with the Proceedings of the 1 st International Scientific and Practical Conference «Scientific Trends and Trends in The Context of Globalization» (June 7-8, 2021)*. Umeå, Sweden: Mondial, 2021. P. 183-196. DOI: 10.51582/interconf.7-8.06.2021.018.
203. Шень Делі, Ма Хуей, Бай Сюецзюнь. Структура та емпіричні дослідження якості психічного здоров'я підлітків. *Психологічна наука*. 2009. № 32(2). С. 258-261. (китайською мовою)
204. Штепа О.С. Опитувальник психологічної ресурсності особистості: результати обробки й апробації авторської методики. *Проблеми сучасної психології*. Збірник наукових праць К.-ПНУ імені Івана Огієнка, Інститут психології імені Г.С.Костюка НАПН України. 2018. Випуск 39. С. 380 – 399.
205. Щедровицький Г. Методологічна організація сфери психології. *Психологія і суспільство*. 2000. № 2. С. 7–24.

206. Щербакова О. О. Особистісні властивості учнів основної школи з різним рівнем академічних здібностей та успішності в навчанні. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія : Психологія.* 2020. Вип. 10. С. 104-110.
207. Щербатых Ю.В. Общая психология (Завтра экзамен): учебное пособие. СПб: Питер, 2008. 272 с.
208. Щербан Т.Д. Розвиток особистості в навчальному спілкуванні. *Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Ін-ту психології ім. Г.С.Костюка АПН України. Психологія навчання. Генетична психологія. Медична психологія.* Том X. Випуск 5. / за ред. С.Д. Максименка. К.: Главник, 2008. С. 562–572.
209. Юрчук В.В. Современный словарь по психологии. Минск: Современное слово, 1998. 768 с.
210. Яковенко О.В. Психологічні стратегії розв'язання ефективного проблеми. *Наукові записки НаУКМА. Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота.* 2005. Том 47. С. 73 – 76.
211. Ян Фенчі. Психологічне консультування. Видавництво Народного здоров'я, М.2007, С.49-52. (китайською мовою)
212. Ясюкова Л.А., Белавина О.В. Социальный интеллект детей и подростков: монография. М.: Институт психологии РАН, 2017. 181 с.
213. Abramson LY, Seligman M.E.P., Teasdale J. Learned helplessness in human: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology.* 1978. №87. Pp. 32-48.
214. Bandura A. A social cognitive theory of personality. *Handbook of personality* (2nd ed.) / L. Pervin & O. John (Ed.). New York: Guilford Publications, 1999. Pp. 154–196.
215. Braginsky D.D. Machiavelianism and manipulative interpersonal behavior in children / D.D. Braginsky // *Journal of Experimental Social Psychology.* – 1970. – V. 6. – No. 1. – P. 77 – 99.

216. Bruner J.S. *Beyond the Information Given*. Studies in the psychology of knowing. Selected, Edited and Introduced by Jeremy M. Anglin. Routledge, 2010. 530 p.
217. Burovska I. Correlations of motivational-meaning orientations and personal factors for patients with diabetes mellitus. *Psychological journal*. 2021. №7 (3). 7-16.
218. Clark H.H., Bly B. Pragmatic and discourse. *Speech, language and communication*. / ed. by Joanne L. Miller, Peter D. Eimas. San Diego: Academic Press, 1995. 410 p.
219. Crittenden K.S. Causal attribution processes among the Chinese. *The Hand book of Chinese Psychology*. 1997. 263- 279 pp.
220. Danziger K. *Interpersonal communication*. New York: Pergamon Press Inc., 1976. 238 p.
221. Fletcher G., Fitness J. *Knowledge Structures in Close Relationships: A Social Psychological Approach*. Psychology Press, 2014. 456 p.
(вчення про атрибуцію)
222. Golin S., Terrell F., Johnson B. Depression and the delusion of control. *Journal of Abnormal Psychology*. 1977. №86. Pp. 440 – 442.
223. Hastie R. (1984). Causes and effects of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1984. 46(1), 44–56. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.46.1.44>
224. Heider F. *The Psychology of Interpersonal Relations*. New York: Wiley, 1958. 322 p.
225. Kelley H.H. Attribution Theory in Social Psychology. *Nebraska Symposium on Motivation*. 1967. №15. Pp.192 – 238.
226. Pidbutska N., Knysh A. Error-Oriented Motivation of Turkish Students During their Adaptation to a Foreign University. *The New Educational Review*. Vol. 60 N 2. 2020. Pp. 49-61. (проблеми у спілкуванні з адміністрацією, проблеми адаптації у новому соціальному середовищі, емоційні проблеми)

227. Romanovskyi O., Pidbutska N., Shtuchenko I., Knysh A. Connection between personal perfectionism and efficiency of students' learning activities. *Journal of Education Culture and Society*. Vol. 11, N1. 2020. Pp. 136 – 145. (c.144)
228. Sannikova O., Hordiienko I. Cechy przejawów samoakceptacji w strukturze czynnikowej osobowości. *KELM (Knowledge, Education, Law, Management)*. 2020. № 5 (33) vol. 4, P.104-110. DOI: <https://doi.org/10.51647/kelm.2020.5.4.17>.
229. Weiner B. An Attributional Theory of Achievement Motivation and Emotion. *Psychological Review*. 1985. № 92. Pp. 548-573.
230. Weiner B. Intrapersonal and Interpersonal Theories of Motivation From an Attributional Perspective. *Educational Psychology Review*, 2000, №12(1), C.1-14.
231. Weiner B. *Judgments of Responsibility: A Foundation for a Theory of Social Conduct*. New York: Guilford, 1995. 301 c.
232. Xenikou A, Furnham A, McCarrey M. Attributional Style for Negative Events: a proposition for a more reliable and valid measure of attributional style. *British Journal of Psychology*. 1997. 53- 69 pp.
233. Ziller R.C. *Photographing the self: methods for observing personal orientations*. Newbury Park. London. Delhi: SAGE Publications, 1990. 167 p.

ДОДАТКИ

Додаток А.1

Тест-опитувальник 16PF Кеттелла

1. Я думаю, что моя память сейчас лучше, чем была раньше:
 1. верно
 2. трудно сказать
 3. нет
2. Я бы вполне мог жить один, вдали от людей:
 1. да
 2. иногда
 3. нет
3. Если бы я сказал, что небо находится «внизу» и что зимой жарко, я должен был бы назвать преступника:
 1. бандитом
 2. святым
 3. тучей
4. Когда я ложусь спать, я:
 1. засыпаю быстро
 2. нечто среднее
 3. засыпаю с трудом
5. Если бы я вел машину по дороге, где много других автомобилей, я предпочел бы:
 1. пропустить вперед большинство машин
 2. не знаю
 3. обогнать все идущие впереди машины
6. В компании я предоставляю другим шутить и рассказывать всякие истории:
 1. да
 2. иногда
 3. нет
7. Мне важно, чтобы во всем, что меня окружает, не было беспорядка:
 1. верно
 2. трудно сказать
 3. неверно
8. Большинство людей, с которыми я бываю в компаниях, несомненно рады видеть меня:
 1. да
 2. иногда
 3. нет
9. Я бы скорее занимался:
 1. фехтованием и танцами
 2. затрудняюсь сказать

3. борьбой и баскетболом
10. Меня забавляет, что то, что люди делают, совсем не похоже на то, что они потом рассказывают об этом:
- а) да
2. иногда
 3. нет
11. Читая о каком-либо происшествии, я интересуюсь всеми подробностями:
1. всегда
 2. иногда
 3. редко
12. Когда друзья подшучивают надо мной, я обычно смеюсь вместе со всеми и не обижаюсь:
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
13. Если мне кто-нибудь нагрубит, я могу быстро забыть об этом:
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
14. Мне больше нравится придумывать новые способы в выполнении какой-нибудь работы, чем придерживаться испытанных приемов:
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
15. Когда я планирую что-нибудь, я предпочитаю делать это самостоятельно, без чьей-либо помощи:
1. верно
 2. иногда
 3. нет
16. Я думаю, что я менее чувствительный и легковозбуждаемый, чем большинство людей:
1. верно
 2. затрудняюсь ответить
 3. неверно
17. Меня раздражают люди, которые не могут быстро принимать решения:
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
18. Иногда, хотя и кратковременно, у меня возникало чувство раздражения по отношению к моим родителям:
1. да
 2. не знаю
 3. нет
19. Я скорее раскрыл бы свои сокровенные мысли:

1. моим хорошим друзьям
 2. не знаю
 3. в своем дневнике
20. Я думаю, что слово, противоположное по смыслу противоположности слова «неточный», — это:
1. небрежный
 2. тщательный
 3. приблизительный
21. У меня всегда хватает энергии, когда мне это необходимо:
1. да
 2. трудно сказать
 3. нет
22. Меня больше раздражают люди, которые:
1. своими грубыми шутками вгоняют людей в краску
 2. затрудняюсь ответить
 3. создают неудобства для меня, опаздывая на условленную встречу
23. Мне очень нравится приглашать гостей и развлекать их:
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
24. Я думаю, что:
1. не все надо делать одинаково тщательно
 2. затрудняюсь сказать
 3. любую работу следует выполнять тщательно, если вы за нее взялись
25. Мне всегда приходится преодолевать смущение:
1. да
 2. возможно
 3. нет
26. Мои друзья чаще:
1. советуются со мной
 2. делают то и другое поровну
 3. дают мне советы
27. Если приятель обманывает меня в мелочах, я скорее предпочитаю сделать вид, что не заметил этого, чем разоблачить его:
1. да
 2. иногда
 3. нет
28. Мне нравится друг:
1. интересы которого имеют деловой и практический характер
 2. не знаю
 3. который отличается глубоко продуманными взглядами на жизнь
29. Я не могу равнодушно слушать, как другие люди высказывают идеи, противоположные тем, в которые я твердо верю:

1. верно
 2. затрудняюсь ответить
 3. неверно
30. Меня волнуют мои прошлые поступки и ошибки:
1. да
 2. не знаю
 3. нет
31. Если бы я одинаково хорошо умел и то и другое, то я бы предпочел:
1. играть в шахматы
 2. трудно сказать
 3. играть в городки
32. Мне нравятся общительные, компанейские люди:
1. да
 2. не знаю
 3. нет
33. Я настолько осторожен и практичен, что со мной случается меньше неприятных неожиданностей, чем с другими людьми:
1. да
 2. трудно сказать
 3. нет
34. Я могу забыть о своих заботах и обязанностях, когда мне это необходимо:
1. да
 2. иногда
 3. нет
35. Мне бывает трудно признать, что я не прав:
1. да
 2. иногда
 3. нет
36. На предприятии мне было бы интереснее:
1. работать с машинами и механизмами и участвовать в основном производстве
 1. трудно сказать
 2. беседовать с людьми, занимаясь общественной работой
37. Какое слово не связано с другими словами:
1. кошка
 2. близко
 3. солнце
38. То, что в некоторой степени отвлекает мое внимание:
1. раздражает меня
 2. нечто среднее
 3. не беспокоит совершенно
39. Если бы у меня было много денег, то я:
1. позаботился бы о том, чтобы не вызвать к себе зависти
 2. не знаю

3. жил бы, не стесняя себя ни в чем
40. Худшее наказание для меня:
1. тяжелая работа
 2. не знаю
 3. быть запертым в одиночестве
41. Люди должны больше, чем они делают это сейчас, требовать соблюдения законов морали:
1. да
 2. иногда
 3. нет
42. Мне говорили, что ребенком я был:
1. спокойным и любил оставаться один
 2. не знаю
 3. живым и подвижным
43. Мне нравилась бы практическая повседневная работа с различными установками и машинами:
1. да
 2. не знаю
 3. нет
44. Я думаю, что большинство свидетелей говорят правду, даже если это нелегко для них:
1. да
 2. трудно сказать
 3. нет
45. Иногда я не решаюсь проводить в жизнь свои идеи, потому что они кажутся мне неосуществимыми:
1. верно
 2. затрудняюсь ответить
 3. неверно
46. Я стараюсь смеяться над шутками не так громко, как это делает большинство людей:
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
47. Я никогда не чувствую себя таким несчастным, что хочется плакать:
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
48. В музыке я наслаждаюсь:
1. маршами в исполнении военных оркестров
 2. не знаю
 3. скрипичным соло
49. Я бы скорее предпочел провести два летних месяца:
1. в деревне с одним или двумя друзьями

2. затрудняюсь сказать
 3. возглавляя группу в туристическом лагере
50. Усилия, затраченные на составление планов:
1. никогда не лишни
 2. трудно сказать
 3. не стоят этого
51. Необдуманные поступки и высказывания моих приятелей в мой адрес не обижают и не огорчают меня:
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
52. Когда мне все удается, я нахожу эти дела легкими:
1. всегда
 2. иногда
 3. редко
53. Я предпочел бы скорее работать:
1. в учреждении, где мне пришлось *бы руководить людьми и все время быть среди них
 2. затрудняюсь ответить
 3. архитектором, который в тихой комнате разрабатывает свой проект
54. Дом так относится к комнате, как дерево:
1. к лесу
 2. к растению
 3. к листу
55. То, что я делаю, у меня не получается:
1. редко
 2. иногда
 3. часто
56. В большинстве дел я:
1. предпочитаю рискнуть
 2. не знаю
 3. предпочитаю действовать наверняка
57. Вероятно, некоторые люди считают, что я слишком много говорю:
1. скорее это так
 2. не знаю
 3. думаю, что нет
58. Мне больше нравится человек:
1. большого ума, будь он даже ненадежен и непостоянен
 2. трудно сказать
 3. со средними способностями, но зато умеющий противостоять всяким соблазнам
59. Я принимаю решения:
1. быстрее, чем многие люди

2. не знаю
 3. медленнее, чем большинство людей
60. На меня большее впечатление производят:
1. мастерство и изящество
 2. трудно сказать
 3. сила и мощь
61. Я считаю, что я человек, склонный к сотрудничеству:
1. да
 2. нечто среднее
 3. нет
62. Мне больше нравится разговаривать с людьми изысканными, утонченными, чем с откровенными и прямолинейными:
1. да
 2. не знаю
 3. нет
63. Я предпочитаю:
1. решать вопросы, касающиеся лично меня, сам
 2. затрудняюсь ответить
 3. советоваться с моими друзьями
64. Если человек не отвечает сразу же после того, как я что-нибудь сказал ему, я чувствую, что, должно быть, сказал какую-нибудь глупость:
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
65. В школьные годы я больше всего получил знаний:
1. на уроках
 2. трудно сказать
 3. читая книги
66. Я избегаю общественной работы и связанной с этим ответственности:
1. верно
 2. иногда
 3. неверно
67. Когда вопрос, который надо решать, очень труден и требует от меня много усилий, я стараюсь:
1. заняться другим вопросом
 2. затрудняюсь ответить
 3. еще раз попытаться решить этот вопрос
68. У меня возникают сильные эмоции: тревога, гнев, приступы смеха и т. п. — казалось бы, без определенной причины:
1. да
 2. иногда
 3. нет
69. Иногда я соображаю хуже, чем обычно:
1. верно

2. не знаю
3. неверно

70. Мне приятно сделать человеку одолжение, согласившись назначить встречу на время, удобное для него, даже если это немного неудобно для меня:

1. да
2. иногда
3. нет

71. Я думаю, что правильное число, которое должно продолжить ряд — 1, 2, 3, 6, 5, — будет:

1. 10
2. 5
3. 7

72. Иногда у меня бывают непродолжительные приступы тошноты и головокружения без определенной причины:

1. да
2. не знаю
3. нет

73. Я предпочитаю скорее отказаться от своего заказа, чем доставить официанту лишнее беспокойство:

1. да
2. иногда
3. нет

74. Я живу сегодняшним днем в большей степени, чем другие люди:

а) верно

2. трудно сказать
3. неверно

75. На вечеринке мне нравится:

1. принимать участие в интересной беседе
2. затрудняюсь ответить
3. смотреть, как люди отдыхают, и просто отдыхать самому

76. Я высказываю свое мнение независимо от того, сколько людей могут услышать его:

1. да
2. иногда
3. нет

77. Если бы я мог перенестись в прошлое, я бы больше всего хотел встретиться с:

1. Колумбом
2. не знаю
3. Пушкиным

78. Я вынужден удерживать себя от того, чтобы не улаживать чужие дела:

1. да
2. иногда

3. нет
79. Если люди плохо обо мне думают, то я не стараюсь переубедить их, а продолжаю поступать так, как считаю нужным:
1. да
 2. трудно сказать
 3. нет
80. Работая в магазине, я предпочел бы:
1. оформлять витрины
 2. не знаю
 3. быть кассиром
81. Если я вижу, что мой старый друг холоден со мной и избегает меня, я обычно:
1. сразу же думаю: «У него плохое настроение»
 2. не знаю
 3. беспокоюсь о том, какой неверный поступок я совершил
82. Все несчастья происходят из-за людей, которые стараются во все внести изменения, хотя уже существуют удовлетворительные способы решения этих вопросов:
1. да
 2. иногда
 3. нет
83. Я получаю большое удовольствие, рассказывая местные новости:
1. да
 2. иногда
 3. нет
84. Аккуратные, требовательные люди не уживаются со мной:
1. верно
 2. иногда
 3. неверно
85. Мне кажется, что я менее раздражительный, чем большинство людей:
1. верно
 2. не знаю
 3. неверно
86. Мне легче не считаться с другими людьми, чем им со мной:
1. верно
 2. иногда
 3. неверно
87. Бывает, что все утро я не хочу ни с кем разговаривать:
1. часто
 2. иногда
 3. никогда
88. Если стрелки часов встречаются ровно через каждые 65 минут, отмеренных по точным часам, то эти часы:
1. отстают

2. идут правильно
 3. спешат
89. Мне бывает скучно:
1. часто
 2. иногда
 3. редко
90. Люди говорят, что мне нравится делать все своим оригинальным способом:
1. верно
 2. иногда
 3. неверно
91. Я считаю, что нужно избегать излишних волнений, потому что они утомляют:
1. да
 2. не знаю
 3. нет
92. Дома в свободное время я:
1. болтаю и отдыхаю
 2. затрудняюсь ответить
 3. занимаюсь интересующими меня делами
93. Я робко и осторожно отношусь к установлению дружеских отношений с новыми людьми:
1. да
 2. иногда
 3. нет
94. Я считаю, что то, что люди говорят стихами, можно так же выразить прозой:
1. да
 2. иногда
 3. нет
95. Я подозреваю, что люди, с которыми я нахожусь в дружеских отношениях, могут оказаться отнюдь не друзьями за моей спиной:
1. да, в большинстве случаев
 2. иногда
 3. нет
96. Я думаю, что даже самые драматические события через год уже не оставят в моей душе никаких следов:
1. да
 2. иногда
 3. нет
97. Я думаю, что было бы интересно быть:
1. натуралистом и работать с растениями
 2. не знаю
 3. страховым агентом

98. Я испытываю беспричинный страх и отвращение по отношению к некоторым вещам, к определенным животным, местам и т.п.:

1. да
2. иногда
3. нет

99. Я люблю размышлять о том, как можно было бы улучшить мир:

1. да
2. трудно сказать
3. нет

100. Я предпочитаю игры:

1. где надо играть в команде или иметь партнера
2. не знаю
3. где каждый играет за себя

101. Ночью мне снятся фантастические или нелепые сны:

1. да
2. иногда
3. нет

102. Если я остаюсь дома один, то через некоторое время я ощущаю тревогу и страх:

1. да
2. иногда
3. нет

103. Я могу своим дружеским отношением ввести людей в заблуждение, так как на самом деле они мне не нравятся:

1. да
2. иногда
3. нет

104. Какое слово менее связано с двумя другими:

1. думать
2. видеть
3. слышать

105. Если мать Марии является сестрой отца Александра, то кем является Александр по отношению к отцу Марии?

1. двоюродным братом
2. племянником
3. дядей

Додаток А.2

Тест соціального інтелекту (Дж. Гілфорд)

СУБТЕСТ № 1 «ІСТОРІЇ ІЗ ЗАВЕРШЕННЯМ»

У кожному завданні зліва розташований малюнок, що зображає певну ситуацію. Досліджуваний має визначити почуття і наміри діючих в ній персонажів і вибрати серед трьох малюнків праворуч той, який показує найбільш правдоподібний варіант продовження (завершення) даної ситуації.

Інструкція. У кожному завданні Ви повинні передбачити, що станеться після ситуації, зображеної на лівому малюнку, ґрунтуючись на почуттях і намірах діючих в ній персонажів.

СУБТЕСТ № 2 «ГРУППИ ЕКСПРЕСІЇ»

У цьому субтесті досліджуваний має справу з картинками, на яких зображені пози, жести, міміка, тобто виразні рухи, що відображають стан людини.

Інструкція. У кожному завданні субтесту серед чотирьох малюнків праворуч Ви повинні вибрати той, який підходить до групи з трьох малюнків зліва, тому що відображає подібний стан людини.

СУБТЕСТ № 3 «ВЕРБАЛЬНА ЕКСПРЕСІЯ»

У кожному завданні цього субтесту зліва написана фраза, яку одна людина говорить іншій, а праворуч перераховані три ситуації спілкування. Причому тільки в одній з них фраза, наведена зліва, придбає інший сенс.

Інструкція. У кожному завданні необхідно вибрати ту ситуацію спілкування, в якій задана зліва фраза придбає інше значення, буде пов'язана з іншим наміром, ніж в двох інших ситуаціях.

СУБТЕСТ № 4 «ІСТОРІЇ З ДОПОВНЕННЯМ»

Кожне завдання складається з восьми картинок. Чотири верхні картини відображають певну історію, що відбувається з Фердинандом. Одна з цих картинок завжди пропущена. Вам необхідно вибрати серед чотирьох малюнків нижньогоряду той, який при підстановці на місце порожнього квадрата вгорі буде доповнювати історію з Фердинандом за змістом.

Інструкція. У кожному завданні необхідно знайти малюнок, що доповнює історію про Фердинанда за змістом.

Додаток А.3

Діагностика комунікативної толерантності

(В.В.Бойко)

*Перевірте себе: на скільки ви здатні приймати або не приймати індивідуальності людей, які нам зустрічаються. Нижче наводяться судження; скористайтесь оцінками від 0 до 3 балів, щоб висловити, наскільки вірні вони вірні по відношенню особисто до вас:

1. Медленные люди обычно действуют мне на нервы
 2. Меня раздражают суетливые, непоседливые люди
 3. Шумные детские игры переношу тяжело
 4. Оригинальные, нестандартные, яркие личности обычно на меня отрицательно влияют
 5. Безупречный во всех отношениях человек насторожил бы меня
- ВСЬОГО**

*Перевірте себе: чи немає у вас тенденції оцінювати людей, виходячи з власного Я. Заходи згоди з судженнями, як і в попередньому випадку, висловлюйте відповіді в балах від 0 до 3.

1. Меня обычно выводит из равновесия несмышленный собеседник
 2. Меня раздражают любители поговорить
 3. Я тяготел бы разговором с безразличным для меня попутчиком в поезде, самолете, если он проявит инициативу.
 4. Я тяготел бы разговорами случайного попутчика, уступающего мне по уровню знаний и культуры.
 5. Мне трудно найти общий язык с партнерами другого интеллектуального уровня, чем у меня.
- ВСЬОГО**

*Перевірте себе: якою мірою категоричні або незмінні ваші оцінки на адресу оточуючих.

1. Современная молодежь вызывает неприятные чувства своим внешним видом (прическа, косметика, наряды)
 2. Так называемые «новые русские» обычно производят неприятное впечатление либо бескультурностью, либо безразличием.
 3. Представители некоторых национальностей в моем окружении откровенно несимпатичны мне
 4. Есть тип мужчин (женщин), которые я не выношу.
 5. Терпеть не могу деловых партнеров с низким профессиональным уровнем.
- ВСЬОГО**

*Перевірте себе: якою мірою ви вмiєте приховувати чи згладжувати неприємні враження при зіткненні з некомунікабельними якостями людей (ступiнь згоди з судженнями оцiнюйте від 0 до 3 балів):

1. Считаю, что на грубость нужно отвечать тем же
 2. Мне тяжело скрыть, если человек чем-то неприятный
 3. Меня раздражают люди, стремящиеся в споре настоять на своем.
 4. Мне неприятны самоуверенные люди
 5. Обычно мне трудно удержаться от замечания в адрес озлобленного или нервного человека, который толкается в транспорте
- ВСЬОГО

*Перевірте себе, чи є у вас схильність переробляти і перевиховувати партнера (оцiнка суджень від 0 до 3 балів).

1. Я имею привычку поучать окружающих
 2. Невоспитанные люди возмущают меня
 3. Я часто ловлю себя на том, что пытаюсь воспитывать любого
 4. Я по привычке постоянно делаю кому-то замечания
 5. Я люблю командовать близкими
- ВСЬОГО

*Перевірте себе, якою мірою ви схильні підганяти партнерів під себе, робити їх зручними (оцiнка суджень від 0 до 3 балів).

1. Меня раздражают пожилые люди, когда они в час пик оказываются в городском транспорте или в магазинах
 2. Жить в номере отеля с посторонним человеком для меня просто пытка
 3. Если партнер не соглашается с моей правильной позицией, то обычно это раздражает меня
 4. Я проявляю нетерпение, когда мне возражают
 5. Меня раздражает, если партнер делает что-то за своим, не так как мне того хочется
- ВСЬОГО

*Перевірте себе, чи властива вам така тенденція поведінки (оцiнка суджень від 0 до 3 балів):

1. Обычно я надеюсь, что моим обидчикам достанется по заслугам
2. Меня часто упрекают за ворчливость
3. Я долго помню нанесенные мне образы теми, кого я ценю или уважаю
4. Нельзя прощать сослуживцам бестактные шутки

5. Если деловой партнер нечаянно заденет мое самолюбие, то я на него тем не менее обижусь

ВСЬОГО

*Перевірте себе: якою мірою ви терпимо до дискомфортних станів оточуючих (оцінка суджень від 0 до 3 балів):

1. Я осуждаю людей, плачущих в чужую жилетку

2. Внутренне я не одобряю коллег (приятелей), которые при случае рассказывают о своих болезнях

3. Я стараюсь избегать разговора, когда кто-то начинает жаловаться на свою семейную жизнь

4. Обычно я без внимания выслушиваю исповеди друзей (подруг)

5. Мне иногда нравится позлить кого-то из родных и друзей

ВСЬОГО

*Перевірте собі, які ваші адаптаційні здібності у взаємодії з людьми (оцінка суджень від 0 до 3 балів):

1. Обычно мне тяжело идти на уступки партнерам

2. Мне тяжело ладить с людьми, имеющими плохой характер

3. Обычно я тяжело приспосабливаюсь к новым партнерам по совместной работе

4. Я удерживаюсь поддерживать отношения с несколько странными людьми

5. Обычно я из принципа настаиваю на своем, даже если понимаю, что партнер прав

ВСЬОГО

Додаток А.4

Тест-опитувальник якісних показників толерантності

(О.П.Саннікова, О.Г.Бабчук)

1. Я не спорю с людьми, чьи взгляды отличаются от моих, поскольку всегда эти споры не разрешимы.
2. Мои убеждения и взгляды непоколебимы.
3. Считаю, что людям разных поколений трудно понять взгляды друг друга.
4. У меня есть собственные критерии оценки произведения искусства, литературы, культуры и никакие чужие мнения на этот счет я не принимаю
5. Я предпочитаю хладнокровно обсуждать разногласия.
6. У меня никогда не возникает досады, когда высказывают мнение, противоположное моему.
7. Я люблю убеждать других, навязывая свои взгляды.
8. Когда я вижу, что меня не понимают, я легко отказываюсь от намерения доказать что-либо.
9. Я не могу удержаться от спора, если люди не согласны со мной.
10. Я всегда прислушиваюсь к претензиям партнера.
11. Я всегда снисходителен к чужлму мнению.
12. Терпение на всегда является для меня показателем внутренней силы.
13. Мне не свойственно переубеждать других людей.
14. Я не всегда понимаю коллег (соучеников), которые в рабочее время решают свои личные проблемы.
15. В ситуациях общения я всегда учитываю возраст собеседника.
16. Я воздерживаюсь во время дискуссий от неделовых эмоциональных аргументов.
17. Обычно я спокоен и вывести меня из себя нелегко.
18. Мне часто говорят о том, что я раздражителен.
19. Очередное трудное обстоятельство в жизни я чаще всего воспринимаю с досадой.
20. Я всегда чувствую тревогу, когда в группе назревает конфликт.

21. Я легко сержусь и обижаюсь.
22. Когда правила и законы мне мешают, это вызывает у меня гнев.
23. Даже в самых трудных ситуациях я обычно сохраняю спокойствие.
24. Я постоянно нервничаю, если кто-то заставляет меня ждать.
25. Разочарование не вызывает у меня сильных и длительных переживаний.
26. Меня довольно просто вывести из себя.
27. Я часто беспричинно нахожусь в ворчливом состоянии.
28. Я спокойно воспринимаю медлительных и неповоротливых людей.
29. Я стараюсь спокойно воспринимать людей, приносящих для меня неприятные новости.
30. Я иногда спокойно реагирую на бестактные шутки в мой адрес.
31. Я человек бескомпромиссный, категоричный.
32. Я могу выдержать объяснения с человеком в раздраженном состоянии.
33. Имея дело с нагловатой личностью, я стараюсь найти к ней подход с помощью терпения и дипломатии.
34. Случалось, я препятствовал или поступал наперекор людям из принципа, а не потому, что дело было действительно важным.
35. Я всегда вежлив даже с неприятными мне людьми.
36. Я нередко в разговоре перебиваю собеседника.
37. Я часто концентрирую внимание на недостатках в поведении других.
38. Я всегда стараюсь корректировать поведение окружающих.
39. Я не даю возможности другим высказывать критику в свой адрес.
40. В разговоре я не останавливаю тех людей, которые любят спорить не по существу.
41. Обычно я хорошо уживаюсь с людьми, даже с теми, кто мне неприятен.
42. Люди порой завидуют моему терпению и выдержке.
43. Я с трудом переношу шумные детские игры.
44. Я не всегда возмущаюсь, если человек показывает свою невоспитанность.
45. Я остаюсь спокойным в ситуациях, когда мои близкие эмоционально возбуждены и не способны себя контролировать.

Додаток А.5

Опитувальник самоствавлення

(В.В.Столін, С.Р.Пантілєєв)

1. Думаю, что большинство моих знакомых относится ко мне с симпатией.
2. Мои слова не так уж часто расходятся с делом.
3. Думаю, что многие видят во мне что-то сходное с собой.
4. Когда я пытаюсь себя оценить, я прежде всего вижу свои недостатки.
5. Думаю, что как личность я вполне могу быть притягательным для других.
6. Когда я вижу себя глазами любящего меня человека, меня неприятно поражает то, насколько мой образ далек от действительности.
7. Мое «Я» всегда мне интересно.
8. Я считаю, что иногда не грех пожалеть самого себя.
9. В моей жизни есть или по крайней мере были люди с которыми я был чрезвычайно близок.
10. Собственное уважение мне еще надо заслужить.
11. Бывало, и не раз, что я сам себя остро ненавидел.
12. Я вполне доверяю своим внезапно возникшим желаниям.
13. Я сам хотел во многом себя переделать.
14. Мое собственное «Я» не представляется мне чем-то достойным глубокого внимания.
15. Я искренне хочу, чтобы у меня было все хорошо в жизни.
16. Если я и отношусь к кому-нибудь с укоризной, то прежде всего к самому себе.
17. Случайному знакомому я скорее всего покажусь человеком приятным.
18. Чаще всего я одобряю свои планы и поступки.
19. Собственные слабости вызывают у меня что-то наподобие презрения.
20. Если бы я раздвоился, то мне было бы довольно интересно общаться со своим двойником.
21. Некоторые свои качества я ощущаю как посторонние, чужие мне.
22. Вряд ли кто-либо сможет почувствовать свое сходство со мной.
23. У меня достаточно способностей и энергии воплотить в жизнь задуманное.
24. Часто я не без издевки подшучиваю над собой.
25. Самое разумное, что может сделать человек в своей жизни – это подчиниться собственной судьбе.
26. Посторонний человек, на первый взгляд, найдет во мне много отталкивающего.
27. К сожалению, если я и сказал что-то, это не значит, что именно так и буду поступать.
28. Свое отношение к самому себе можно назвать дружеским.

29. Быть снисходительным к собственным слабостям вполне естественно.
30. У меня не получается быть для любимого человека интересным длительное время.
31. В глубине души я бы хотел, чтобы со мной произошло что-то катастрофическое.
32. Вряд ли я вызываю симпатию у большинства моих знакомых.
33. Мне бывает очень приятно увидеть себя глазами любящего меня человека.
34. Когда у меня возникает какое-либо желание, я прежде всего спрашиваю у себя, разумно ли это.
35. Иногда мне кажется, что если бы какой-то мудрый человек смог увидеть меня насквозь, он бы тут же понял, какое я ничтожество.
36. Временами я сам собой восхищаюсь.
37. Можно сказать, что я ценю себя достаточно высоко.
38. В глубине души я никак не могу поверить, что я действительно взрослый человек.
39. Без посторонней помощи я мало что могу сделать.
40. Иногда я сам себя плохо понимаю.
41. Мне очень мешает недостаток энергии, воли и целеустремленности.
42. Думаю, что другие в целом оценивают меня достаточно высоко.
43. В моей личности есть, наверное, что-то такое, что способно вызывать у других неприязнь.
44. Большинство моих знакомых не принимают меня так уж всерьез.
45. Сам у себя я довольно часто вызываю чувство раздражения.
46. Я вполне могу сказать, что унижаю себя сам.
47. Даже мои негативные черты не кажутся мне чужими.
48. В целом, меня устраивает то, какой я есть.
49. Вряд ли меня можно любить по-настоящему.
50. Моим мечтам и планам не хватает реалистичности.
51. Если бы мое второе «Я» существовало, то для меня это был бы самый скучный партнер по общению.
52. Думаю, что мог бы найти общий язык с любым разумным и знающим человеком.
53. То, что во мне происходит, как правило, мне понятно.
54. Мои достоинства вполне перевешивают мои недостатки.
55. Вряд ли найдется много людей, которые обвинят меня в отсутствии совести.
56. Когда со мной случаются неприятности, как правило, я говорю: «И поделим тебе».
57. Я могу сказать, что в целом я контролирую свою судьбу.

Ключ

Шкала S (глобальне самоставлення):

«+»: 2, 5, 23, 33, 37, 42, 46, 48, 52, 53, 57.

«-»: 6, 9, 13, 14, 16, 18, 30, 35, 38, 39, 41, 43, 44, 45, 49, 50, 56.

Шкала самоповаги (I):

«+»: 2, 23, 53, 57.

«-»: 8, 13, 25, 27, 31, 35, 38, 39, 40, 41, 50.

Шкала аутосимпатії (II):

«+»: 12, 18, 28, 29, 37, 46, 48, 54.

«-»: 4, 9, 11, 16, 19, 24, 45, 56.

Шкала очікуваного ставлення від інших (III):

«+»: 1, 5, 10, 15, 42, 55.

«-»: 3, 26, 30, 32, 43, 44, 49.

Шкала самоінтересу (IV):

«+»: 7, 17, 20, 33, 34, 52.

«-»: 14, 51.

Шкала самовпевненості (1):

«+»: 2, 23, 37, 42, 46.

«-»: 38, 39, 41.

Шкала ставлення інших (2):

«+»: 1, 5, 10, 52, 55.

«-»: 32, 44.

Шкала самоприйняття (3):

«+»: 12, 18, 28, 47, 48, 54

«-»: 21.

Шкала самопослідовності (самокерівництва) (4):

«+»: 50, 57.

«-»: 25, 27, 31, 35, 36.

Шкала самозвинувачення (5):

«+»: 3, 4, 9, 11, 16, 24, 45, 56.

Шкала самоінтересу (6):

«+»: 17, 20, 33.

«-»: 26, 30, 49, 51.

Шкала саморозуміння (7):

«+»: 53.

«-»: 6, 8, 13, 15,

Додаток А.6
Тест-опитувальник компонентів асертивності
(Н.М.Подоляк)

Шкала I

1. Я завжди позитивно ставлюсь до себе.
2. Останнім часом я часо переживаю розачарування.
3. Мені добре знайоме почуття приниження.
4. Деякі люди викликають у мене почуття презирства.
5. Я відчуваю себе внутрішньо сильним.
6. Фрази «Я хочу» - «Я не хочу» не для мене.
7. Я боюсь розчарувати (не виправдати очікування) близьких мені людей.
8. Я боюсь конфліктів, прагну їх уникати, або сховати, а не загострювати.
9. Мені важко виявити негативні емоції (гніва, презирства) до людей.
10. Я не прощаю образ.
11. У розмові з начальством я відчуваю незручність і скутість.
12. Мені важливе хороше ставлення інших людей до мене.
13. Мені подобається, коли інші люди ставляться до мене дуже сердечно.
14. Я засмучуюсь, коли до моєї думки не прислухаються.
15. Коли я говорю «Ні», то відчуваю себе винним.

Шкала II. Когнітивно-смысловий компонент

1. Я рідко сумніваюсь у своєму виборі.
2. Я розумію, що у мене прав менше, ніж у інших.
3. Я завжди відкрито висловлюю свою думку.
4. Я думаю, що думку інших людей стосовно мої вчинків слід врахувати.
5. Коли я часто достаю відмову, то починаю думати, що зі мною не все гаразд.
6. Думаю, що мої потреби мають перевагу над потребами інших.
7. Іноді я ловлю себе на думці, що вибачаюся недоречно.
8. Я згіден з думкою, що перевага досягається шляхом приниження інших.
9. Думаю, що хороший професіонал не має права на помилку.
10. Я вважаю, що людина залежить від зовнішніх обставин.
11. Я завжди піклуюсь про збереження почуття власної гідності.
12. Я вважаю себе сором'язливою людиною.
13. Зазвичай я дотримуюсь логіки, розуму, раціональності і прагну обґрунтовувати все, що я роблю.
14. Я завжди можу правильно оцінити будь-яку емоціогенну (таку, яка несе емоційне наантаження) ситуацію.
15. Мені завжди легше погодитися з критикою, ніж доводити свою правоту.

Шкала III

1. Я здатний управляти своїм життям.
2. Я легко починаю, підтримую і завершую розмову.

3. На групових фото я знаходжусь ззаду або збоку.
4. Мені важко сказати «Ні».
5. Я легко вказую на помилки іншій людині.
6. Відкрито виявляти вої почуття – не для мене.
7. Мені часто доводиться підлаштовуватися під інших людей.
8. Мої думки менш важливі, ніж думки інших людей.
9. Я завжди захищаю свої особисті права, навіть якщо це неприйнятно для іншої людини.
10. Коли мені погрожують, то я атакую.
11. Я люблю сидіти в останніх рядах.
12. Я легко висловлюю свої бажання.
13. Прагну здійснювати сильний вплив на діяльність інших.
14. Коли мені докоряють, я захищаюсь.
15. Я завжди виконую свої обіцянки.

Шкала IV. Контрольно-регулятивний компонент

1. Мене можна назвати людиною відповідальною за свої вчинки.
2. Надаю можливість іншим вирішувати, що необхідно зробити.
3. Мені рідко випадає можливість бути самим собою.
4. Я завжди формулюю і обстоюю свою думку, навіть якщо це пов'язано з якимись труднощами.
5. Іноді я почуваю себе безпорадним і безправним.
6. Я не маю можливості діяти самостійно.
7. Буває так, що я дозволяю іншим приймати за мене рішення, навіть якщо знаю, що жалітиму про це.
8. Я не дозволяю нікому використовувати мене.
9. Я легко можу піти на компроміс.
10. Іноді мені не вистачає наполегливості в обстоюванні своєї думки.
11. Дозволяю іншим судити про, що я роблю.
12. Допускаю, щоб інші здійснювали сильний вплив на мою діяльність.
13. Зазвичай я прагну контролювати події, які відбуваються навколо мене.
14. Я легко підкоряюсь іншим.
15. Я завжди наполегливий у захисті своїх прав.

Додаток А.7

Тест оцінки комунікативних умінь (А.Карелін)

Інструкція. Відзначте ситуації, які викликають у Вас незадоволення або досаду і роздратування при бесіді з будь-якою людиною.

Варіанти ситуацій

1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть, что сказать, но нет возможности вставить слово.
2. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы.
3. Собеседник никогда не смотрит в лица во время разговора, и я не уверен, слушает ли он меня.
4. Разговор с таким партнером часто вызывает чувство пустой траты времени.
5. Собеседник постоянно суетится, карандаш и бумага занимают его больше, чем мои слова.
6. Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство недовольства и тревоги.
7. Собеседник отвлекает меня вопросами и комментариями.
8. Что бы я ни сказал, собеседник всегда охлаждает мой пыл.
9. Собеседник всегда старается опровергнуть меня.
10. Собеседник передергивает смысл слов и складывает в них другое содержание.
11. Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться.
12. Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не расслышал.
13. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.
14. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонним: играет сигаретой, протирает стекла и т.д., и я твердо уверен, что он при этом невнимателен.
15. Собеседник делает выводы за меня.
16. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.
17. Собеседник всегда смотрит на меня очень внимательно, не мигая.
18. Собеседник смотрит на меня, как бы оценивая. Это меня беспокоит.
19. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает так же.
20. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.
21. Когда я говорю о серьезном, а собеседник вставляет смешные истории, шуточки, анекдоты.
22. Собеседник часто глядит на часы во время разговора.

23. Когда я захожу в кабинет, он бросает все дела и все внимание обращает на меня.
24. Собеседник ведет так, будто я мешаю ему делать что-нибудь важное.
25. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы с этим не согласны?»»

Підраховують відсоток ситуацій, що викликають у досліджуваного досаду і роздратування.

- 70%-100% - він поганий співрозмовник. Йому необхідно працювати над собою і вчитися слухати.
- 40%-70% - йому притаманні деякі недоліки. Він критично ставиться до висловлювання. Йому ще бракує деяких достоїнств хорошого співрозмовника, йому слід уникати поспішних висновків, не загострювати увагу на манері говорити, не шукати прихований сенс сказаного, не монополізувати розмову.
- 10%-40% - він хороший співрозмовник, але іноді відмовляє партнеру в повній увазі. Слід повторювати ввічливо його висловлювання, давати йому час розкрити свою думку повністю, пристосовуючи свій темп мислення до його мовлення.
- 0%-10% - він відмінний співрозмовник. Він вміє слухати. Його стиль спілкування може стати прикладом для оточуючих.

Додаток Б
Індивідуальні дані та первинні статистики показників, які
характеризують детермінанти атрибутивної поведінки

Таблиця Б.1

Індивідуальні дані показників, які характеризують властивості
особистості досліджуваних

№	A	C	E	F	G	H	I	L	M	N	O	Q1	Q2	Q3	Q4	Q I	QII	QIII	QIV
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	1 7	18	1 9	2 0
1	3	5	3	4	7	5	8	6	4	9	5	5	6	5	5	3,3	5,5	5,1	4,5
2	7	6	6	4	6	8	3	10	4	7	4	6	6	6	5	6,5	5	6,9	5,1
3	8	5	4	7	7	5	5	5	6	5	5	4	5	8	6	6	5,1	4,5	3,2
4	7	7	6	4	5	7	5	7	6	6	5	5	7	6	5	5,8	4,7	5,3	5,6
5	7	6	5	6	4	8	4	7	4	1	4	7	5	7	5	7,2	4,2	5,3	5,1
6	8	6	6	4	7	9	4	5	5	5	1	8	9	10	3	6,6	1,3	5,3	6,9
7	1	4	4	6	8	4	4	9	5	3	8	5	10	6	7	2,7	8	7,3	7,2
8	6	4	1	7	7	6	6	6	3	7	8	4	5	8	8	5,2	7	4,9	3,7
9	7	6	1	1	6	5	7	4	4	8	4	2	6	7	4	2,3	3,8	3,1	1,5
10	9	10	4	7	5	9	6	5	6	6	2	2	2	6	3	8,8	1,6	4,7	1,3
11	5	7	2	1	7	4	4	3	5	7	5	4	9	9	3	1,1	3,1	5,7	4,6
12	5	9	5	5	8	10	2	6	7	8	1	5	5	9	1	7,4	1	8,5	5
13	6	5	3	7	6	7	5	6	5	6	6	5	2	6	5	5,3	5,2	5,5	2,5
14	3	6	5	4	5	6	5	4	6	6	5	2	7	9	5	4,2	3,9	5,5	5,5
15	7	5	4	5	5	4	6	6	3	4	7	6	8	6	7	3,9	6,9	4,3	5
16	8	5	6	8	3	8	6	5	6	4	6	6	4	4	5	8,7	5,2	4,3	5,2
17	6	5	5	7	5	6	4	6	2	5	6	5	4	6	6	6,6	5,8	6,9	3,4
18	10	5	8	7	5	9	5	6	5	4	2	5	7	8	5	9,2	3,2	4,5	5,5
19	9	6	5	7	6	8	5	6	5	6	5	6	4	5	6	10,2	5,1	4,9	5,1
20	5	7	5	6	5	7	4	4	5	8	5	7	7	4	5	5,9	4,5	7,5	6,6
21	7	5	3	7	5	5	5	7	5	7	6	3	5	4	6	5,5	6,6	6,1	1,6
22	5	5	1	4	7	5	6	7	1	5	6	7	7	10	5	2,9	5	4,7	3,7
23	6	4	3	4	8	4	6	5	2	6	6	5	6	5	6	3,4	6,4	4,7	2,8
24	10	9	5	10	6	10	4	4	2	5	2	5	4	9	4	10,6	1,2	6,3	2,6
25	8	5	5	7	3	7	4	5	4	6	3	4	6	6	6	7,1	4,5	5,5	4,8
26	6	4	4	4	5	2	4	6	6	6	6	3	6	4	8	2,7	8	5,9	3,3
27	6	7	5	9	1	7	2	6	3	7	3	6	6	5	7	7,5	4,9	8,1	7,2
28	9	7	4	5	4	6	4	2	8	9	6	4	6	6	6	5,7	4,6	5,9	3,3
29	5	5	4	4	3	5	3	5	4	6	8	4	10	6	6	3,2	6,4	7,1	6
30	4	8	4	8	6	7	7	7	3	3	5	5	5	7	4	6,6	3,9	5,9	4,1
31	7	8	7	8	4	8	3	10	3	6	2	7	7	5	3	8,2	3,4	7,1	8,2
32	2	6	6	5	4	6	1	5	9	3	5	5	7	5	4	4,7	4,5	9,1	7,6
33	6	3	3	2	2	5	5	5	6	7	9	4	6	5	7	3,1	7,7	4,7	3,9
34	8	4	2	9	5	7	7	5	3	5	6	6	7	5	7	6,8	6,2	3,7	3,5
35	7	6	4	6	4	6	6	6	3	4	6	6	7	6	7	5,5	6	4,1	5,7
36	5	7	6	8	5	7	4	6	6	5	2	8	5	4	4	7,4	3,6	6,9	7,5

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
37	8	6	3	8	5	7	8	6	8	6	6	4	8	8	6	6,5	5	3,3	4,1
38	6	8	6	4	6	8	6	2	5	5	4	4	4	7	4	6,7	2,4	4,9	4,7
39	7	6	6	7	4	8	7	4	7	6	3	2	5	4	7	4,7	7,9	4,7	3,8
40	4	6	4	6	5	5	1	5	5	4	4	7	6	6	5	4,1	4,6	7,9	7
41	7	5	4	5	4	8	6	5	8	7	5	6	4	6	5	6,7	4,5	4,1	4,8
42	6	9	5	8	4	8	5	4	7	5	3	5	6	6	3	7,6	5,3	7,1	4,7
43	8	7	7	7	4	7	1	6	3	5	4	9	8	7	9	7,3	5,6	8,3	7,6
44	10	4	3	8	6	8	5	4	4	4	5	5	3	4	5	8,3	4,9	3,9	1,1
45	5	5	4	4	7	6	1	6	3	4	8	2	7	7	8	4,3	7	7,5	3,8
46	6	6	4	5	5	7	5	10	5	6	6	5	6	10	5	5,6	5	5,9	4,1
47	7	5	4	4	6	6	5	6	3	5	4	9	5	7	5	5,1	4,6	4,9	4,8
48	10	1	10	4	6	6	6	10	5	2	7	5	6	6	8	7,3	8,5	2,5	6,7
49	1	5	7	8	10	2	6	2	10	9	1	5	4	1	2	1,1	3,1	5,7	4,6
50	6	4	5	3	2	6	4	2	2	3	5	3	9	4	8	7,4	1	8,5	5
51	2	1	3	1	9	2	4	2	10	8	3	6	4	8	2	5,3	5,2	5,5	2,5
52	10	2	5	1	6	5	3	3	8	3	2	7	3	5	7	4,2	3,9	5,5	5,5
53	8	9	9	6	2	8	9	8	3	8	2	8	3	5	5	3,9	6,9	4,3	5
54	9	4	10	1	5	7	7	1	3	5	1	9	4	5	2	8,7	5,2	4,3	5,2
55	1	4	7	4	10	2	9	4	10	6	9	3	4	7	9	6,6	5,8	6,9	3,4
56	3	5	6	5	3	8	1	6	2	2	2	10	8	9	1	9,2	3,2	4,5	5,5
57	9	3	5	9	3	8	8	3	10	4	3	4	4	1	10	10,2	5,1	4,9	5,1
58	1	3	10	6	1	1	8	7	6	6	3	4	2	9	6	5,9	4,5	7,5	6,6
59	2	1	4	6	7	7	1	6	7	8	2	3	6	7	4	5,5	6,6	6,1	1,6
60	6	5	5	5	2	10	8	2	7	1	10	8	5	7	4	2,9	5	4,7	3,7
61	4	4	4	4	5	6	5	8	5	2	2	8	8	10	9	3,4	6,4	4,7	2,8
62	8	2	2	5	8	6	3	9	7	5	9	5	2	1	4	10,6	1,2	6,3	2,6
63	10	4	7	5	9	4	3	1	5	4	8	2	1	6	9	7,1	4,5	5,5	4,8
64	9	2	1	1	10	2	1	7	2	9	9	8	4	5	5	2,7	8	5,9	3,3
65	3	1	9	2	10	9	6	7	10	3	8	6	4	8	1	7,5	4,9	8,1	7,2
66	9	8	2	1	5	1	4	7	1	1	1	4	5	2	5	5,7	4,6	5,9	3,3
67	1	10	4	10	7	4	10	10	2	10	7	10	9	10	10	3,2	6,4	7,1	6
68	2	1	3	3	4	7	9	4	2	10	4	1	5	5	5	6,6	3,9	5,9	4,1
69	8	3	6	10	10	3	3	1	4	1	2	5	1	6	6	8,2	3,4	7,1	8,2
70	4	1	6	6	4	2	6	1	10	5	5	10	3	7	4	4,7	4,5	9,1	7,6
71	5	2	7	9	3	1	1	8	5	9	4	2	6	2	1	3,1	7,7	4,7	3,9
72	4	1	4	8	4	9	4	1	9	9	6	1	6	1	7	6,8	6,2	3,7	3,5
73	8	10	10	7	2	5	8	10	5	5	10	3	9	9	9	5,5	6	4,1	5,7
74	2	6	8	7	8	6	10	5	6	7	9	8	3	1	3	7,4	3,6	6,9	7,5
75	5	4	9	9	3	6	7	6	4	1	8	9	8	10	8	6,7	4,5	4,1	4,8
76	6	6	5	4	5	4	2	7	6	5	1	5	9	6	9	7,6	5,3	7,1	4,7
77	3	9	3	4	3	5	8	4	6	10	4	5	8	5	1	7,3	5,6	8,3	7,6
78	5	1	4	7	9	1	8	9	10	1	3	2	3	2	5	8,3	4,9	3,9	1,1
79	10	4	4	8	2	5	1	3	9	9	6	3	9	10	8	4,3	7	7,5	3,8
80	6	6	4	9	8	6	4	1	4	9	7	3	3	5	7	5,6	5	5,9	4,1
81	10	8	1	1	7	10	6	6	3	10	8	9	1	10	10	5,1	4,6	4,9	4,8
82	4	10	10	8	10	5	5	8	6	4	5	5	8	5	10	7,3	8,5	2,5	6,7
83	6	6	9	10	6	7	10	9	9	8	1	3	4	10	8	1,1	3,1	5,7	4,6

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
84	3	5	4	9	1	9	2	5	10	3	5	5	10	6	1	7,4	1	8,5	5
85	3	6	9	9	9	4	8	8	6	4	5	6	4	7	3	5,3	5,2	5,5	2,5
86	5	1	9	7	2	7	9	7	4	2	5	7	6	9	3	4,2	3,9	5,5	5,5
87	9	3	4	7	9	6	4	5	10	1	5	8	6	8	5	3,9	6,9	4,3	5
88	8	9	2	3	2	1	7	4	7	9	7	8	4	2	2	8,7	5,2	4,3	5,2
89	10	7	10	10	7	7	5	5	8	3	1	4	8	10	1	6,6	5,8	6,9	3,4
90	7	5	6	2	8	2	6	5	8	9	8	7	1	8	10	9,2	3,2	4,5	5,5
91	8	5	10	3	10	7	10	3	9	7	7	10	4	8	4	10,2	5,1	4,9	5,1
92	2	4	3	8	8	10	2	8	1	6	7	5	10	10	4	5,9	4,5	7,5	6,6
93	4	9	8	9	2	1	3	3	3	5	2	3	8	6	4	5,5	6,6	6,1	1,6
94	5	8	6	9	2	1	3	5	4	6	3	7	1	8	1	2,9	5	4,7	3,7
95	3	7	9	1	3	3	8	9	8	6	3	5	10	4	9	3,4	6,4	4,7	2,8
96	5	8	1	3	10	6	10	10	7	2	5	9	8	8	4	3,3	5,5	5,1	4,5
97	2	1	6	6	10	6	9	8	5	6	6	7	4	9	4	6,5	5	6,9	5,1
98	7	7	8	6	6	7	3	4	5	6	8	7	3	8	8	6	5,1	4,5	3,2
99	8	7	6	7	4	4	6	2	6	10	2	5	5	7	4	5,8	4,7	5,3	5,6
100	6	9	2	10	5	3	7	9	5	3	7	10	8	2	8	7,2	4,2	5,3	5,1
101	5	9	8	9	9	4	9	2	2	10	6	7	6	9	6	6,6	1,3	5,3	6,9
102	9	7	9	4	10	5	3	4	1	10	1	5	2	4	1	2,7	8	7,3	7,2
103	3	5	6	7	10	1	5	6	2	6	7	9	4	3	6	5,2	7	4,9	3,7
104	2	2	4	9	7	2	1	1	5	1	1	1	8	10	4	2,3	3,8	3,1	1,5
105	9	9	5	2	5	4	4	7	1	4	6	6	5	4	1	8,8	1,6	4,7	1,3
106	3	1	8	6	8	9	4	7	9	3	5	7	2	3	7	1,1	3,1	5,7	4,6
107	2	3	1	8	2	5	3	5	6	3	4	5	5	1	1	7,4	1	8,5	5
108	10	1	3	8	2	3	8	8	8	8	3	7	9	3	5	5,3	5,2	5,5	2,5
109	10	6	8	3	9	3	5	10	6	4	4	7	9	5	8	4,2	3,9	5,5	5,5
110	1	9	2	5	8	1	2	7	2	2	7	2	8	1	5	3,9	6,9	4,3	5
111	7	9	3	7	7	3	2	1	9	6	8	10	1	1	3	8,7	5,2	4,3	5,2
112	1	10	4	8	8	3	10	4	7	10	5	9	6	4	10	6,6	5,8	6,9	3,4
113	6	10	10	2	4	8	5	7	8	3	3	6	3	2	10	9,2	3,2	4,5	5,5
114	5	1	8	8	8	1	1	8	6	9	10	2	6	7	2	10,2	5,1	4,9	5,1
115	5	4	10	7	10	3	2	10	7	1	7	9	10	9	1	5,9	4,5	7,5	6,6
116	1	3	8	4	1	8	6	2	4	5	10	6	10	6	6	5,5	6,6	6,1	1,6
117	4	1	4	2	1	4	7	8	2	8	5	2	7	2	8	2,9	5	4,7	3,7
118	7	10	1	9	5	9	4	4	9	2	9	2	5	7	10	3,4	6,4	4,7	2,8
119	2	5	5	10	7	10	2	5	9	7	7	3	4	3	4	10,6	1,2	6,3	2,6
120	9	1	10	9	7	9	2	1	1	5	6	3	8	7	7	7,1	4,5	5,5	4,8
121	5	8	7	9	1	2	7	4	7	9	10	8	5	7	7	2,7	8	5,9	3,3
122	8	9	4	1	5	10	7	2	1	10	8	10	7	8	2	7,5	4,9	8,1	7,2
123	6	1	9	1	7	9	1	8	1	7	8	9	2	8	3	5,7	4,6	5,9	3,3
124	7	1	8	5	2	5	5	2	6	3	6	3	4	9	6	3,2	6,4	7,1	6
125	4	3	10	8	7	9	4	9	2	2	2	5	3	8	6	6,6	3,9	5,9	4,1
126	1	7	5	4	9	7	10	1	2	1	10	3	5	2	6	8,2	3,4	7,1	8,2
127	1	1	3	6	4	9	1	9	5	9	4	10	5	7	9	4,7	4,5	9,1	7,6
128	6	4	8	4	6	5	5	6	8	2	5	3	6	9	4	3,1	7,7	4,7	3,9
129	9	7	4	10	6	1	2	4	2	6	3	1	5	3	3	6,8	6,2	3,7	3,5
130	6	9	3	1	7	6	4	9	10	1	5	5	6	1	6	5,5	6	4,1	5,7

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	1 7	1 8	1 9	2 0
131	7	6	10	10	1	7	5	9	1	7	9	5	7	3	2	8,3	4,9	3,9	1,1
132	3	1	4	6	3	7	9	10	7	4	10	5	5	4	7	4,3	7	7,5	3,8
133	4	1	3	1	2	10	6	6	5	10	6	4	9	5	4	5,6	5	5,9	4,1
134	7	5	1	7	1	2	1	6	1	3	7	10	5	7	9	5,1	4,6	4,9	4,8
135	4	2	6	1	9	10	5	6	8	4	4	3	1	6	3	7,3	8,5	2,5	6,7
136	7	10	3	7	2	3	2	2	4	5	8	4	3	1	1	1,1	3,1	5,7	4,6
137	9	2	6	9	1	8	7	5	9	3	5	10	10	9	7	7,4	1	8,5	5
138	6	10	7	3	6	1	4	3	4	5	7	9	10	2	8	5,3	5,2	5,5	2,5
139	9	10	2	4	6	3	6	6	1	4	2	3	9	6	1	4,2	3,9	5,5	5,5
140	1	2	9	8	10	2	6	4	1	8	6	6	7	7	7	3,9	6,9	4,3	5
141	1	4	10	2	2	2	5	1	10	2	4	1	3	7	9	8,7	5,2	4,3	5,2
142	1	3	7	1	6	1	3	1	9	4	6	3	8	8	10	6,6	5,8	6,9	3,4
143	4	3	4	1	4	8	10	1	3	7	6	2	2	4	2	9,2	3,2	4,5	5,5
144	3	1	4	4	7	10	3	6	8	2	2	8	6	8	1	10,2	5,1	4,9	5,1
145	5	7	6	3	4	6	10	4	5	3	10	8	4	4	2	5,9	4,5	7,5	6,6
146	9	6	1	6	7	4	4	7	8	1	8	2	7	1	10	5,5	6,6	6,1	1,6
147	8	1	6	8	3	6	1	2	5	1	10	9	9	5	3	2,9	5	4,7	3,7
148	5	1	8	2	2	10	8	10	2	3	4	6	8	6	6	3,4	6,4	4,7	2,8
149	1	8	9	7	6	4	9	3	4	3	10	7	2	4	9	3,3	5,5	5,1	4,5
150	9	8	7	3	5	7	6	7	4	1	4	1	5	10	6	6,5	5	6,9	5,1
151	9	4	6	9	4	6	2	1	6	2	8	4	5	5	9	6	5,1	4,5	3,2
152	7	4	9	7	7	4	10	1	4	5	3	2	4	5	7	5,8	4,7	5,3	5,6
153	4	5	6	7	3	4	2	10	7	4	10	8	4	9	4	7,2	4,2	5,3	5,1
154	3	7	3	10	2	5	3	4	2	7	10	10	1	8	6	6,6	1,3	5,3	6,9
155	5	7	2	9	3	6	3	2	5	7	6	2	1	10	9	2,7	8	7,3	7,2
156	1	5	3	4	10	9	3	2	2	3	1	5	7	1	5	5,2	7	4,9	3,7
157	5	2	5	8	3	1	6	2	6	1	5	4	7	5	2	2,3	3,8	3,1	1,5
158	4	9	6	8	6	3	6	6	9	1	9	6	1	10	6	8,8	1,6	4,7	1,3
159	4	10	7	10	8	6	4	4	7	5	7	5	5	2	9	1,1	3,1	5,7	4,6
160	10	1	3	10	3	9	3	3	3	6	9	3	2	9	4	7,4	1	8,5	5
161	2	10	4	1	8	1	8	2	5	5	8	4	9	9	1	5,3	5,2	5,5	2,5
162	3	9	9	7	8	9	8	3	1	8	8	7	8	3	7	4,2	3,9	5,5	5,5
163	5	4	4	8	3	8	9	10	6	7	9	2	10	2	1	3,9	6,9	4,3	5
164	9	9	8	2	4	8	6	2	9	10	4	8	7	4	1	8,7	5,2	4,3	5,2
165	4	9	10	3	5	1	2	3	4	6	2	5	8	6	10	6,6	5,8	6,9	3,4
166	7	2	6	2	3	5	10	10	3	10	4	3	3	8	3	3,3	5,5	5,1	4,5
167	2	4	8	10	4	6	6	10	6	1	10	4	6	3	9	6,5	5	6,9	5,1
168	10	1	3	5	4	9	1	6	6	10	5	10	2	5	6	6	5,1	4,5	3,2
169	2	6	10	5	2	1	10	8	3	1	3	6	6	3	4	5,8	4,7	5,3	5,6
170	5	6	5	8	7	7	2	2	5	9	3	6	9	10	2	7,2	4,2	5,3	5,1
171	5	3	1	6	5	5	2	4	5	2	3	10	3	4	10	6,6	1,3	5,3	6,9
172	10	1	10	8	7	8	8	6	5	8	9	1	9	5	5	2,7	8	7,3	7,2
173	8	5	5	4	6	2	6	4	3	6	3	10	3	10	9	5,2	7	4,9	3,7
174	10	7	7	2	1	4	8	2	3	5	7	4	6	8	4	2,3	3,8	3,1	1,5
175	3	4	8	10	5	2	7	4	7	7	8	4	3	4	6	8,8	1,6	4,7	1,3
176	1	2	6	7	10	9	6	10	7	9	2	3	5	6	6	1,1	3,1	5,7	4,6
177	3	6	4	3	3	1	4	6	10	10	10	8	7	10	5	7,4	1	8,5	5

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
178	5	7	8	8	7	1	2	3	2	10	1	7	7	2	9	5,3	5,2	5,5	2,5
179	9	7	9	10	5	2	8	10	10	10	8	3	10	2	7	4,2	3,9	5,5	5,5
180	7	10	4	8	6	3	9	5	1	8	6	2	2	4	7	3,9	6,9	4,3	5
181	4	5	3	5	6	5	3	3	10	4	9	1	7	2	3	8,7	5,2	4,3	5,2
182	8	9	5	8	2	7	10	6	7	3	1	6	6	9	8	6,6	5,8	6,9	3,4
183	1	1	4	5	5	9	10	4	9	7	10	2	5	4	6	9,2	3,2	4,5	5,5
184	9	7	4	5	2	3	3	7	1	3	5	10	7	2	5	10,2	5,1	4,9	5,1
185	10	4	6	2	10	6	9	3	3	6	2	8	2	8	6	5,9	4,5	7,5	6,6
186	7	10	3	10	3	5	10	6	4	5	9	1	4	5	5	5,5	6,6	6,1	1,6
187	3	5	9	10	10	7	9	2	8	6	9	7	4	2	4	2,9	5	4,7	3,7
188	3	9	1	6	3	2	2	8	8	7	10	4	5	2	1	3,4	6,4	4,7	2,8
189	4	1	8	9	1	4	3	1	1	8	9	8	8	4	5	10,6	1,2	6,3	2,6
190	10	9	1	6	5	8	10	10	5	3	10	1	7	10	8	7,1	4,5	5,5	4,8
191	9	5	4	10	8	10	5	7	10	6	1	4	5	8	5	2,7	8	5,9	3,3
192	10	4	4	7	10	3	6	2	9	10	1	4	6	7	5	7,5	4,9	8,1	7,2
193	1	1	1	6	2	7	6	9	6	10	7	4	8	9	7	5,7	4,6	5,9	3,3
194	5	9	4	1	2	8	1	6	2	5	6	8	4	7	8	3,2	6,4	7,1	6
195	8	3	6	5	9	1	2	4	6	8	5	5	6	5	8	6,6	3,9	5,9	4,1
196	2	10	3	10	7	6	2	9	10	7	10	3	8	8	1	8,2	3,4	7,1	8,2
197	10	9	10	4	4	3	5	10	6	1	9	1	1	1	5	4,7	4,5	9,1	7,6
198	3	10	8	1	8	1	3	3	3	6	10	6	1	4	9	3,1	7,7	4,7	3,9
199	8	1	5	2	9	4	1	7	2	7	6	1	7	10	7	6,8	6,2	3,7	3,5
200	9	1	1	1	1	9	6	1	1	7	2	1	10	7	6	5,5	6	4,1	5,7
201	1	6	9	3	2	6	3	1	4	8	5	9	10	4	4	7,4	3,6	6,9	7,5
202	8	10	6	5	3	7	9	5	3	1	6	4	2	6	9	6,5	5	3,3	4,1
203	8	6	3	3	3	2	4	9	4	10	10	3	6	1	5	6,7	2,4	4,9	4,7
204	8	10	9	1	10	5	4	1	8	4	8	3	3	9	8	4,7	7,9	4,7	3,8
205	7	3	10	6	6	8	10	6	5	3	4	2	10	1	1	4,1	4,6	7,9	7
206	7	10	4	4	5	5	8	3	5	7	10	1	8	2	3	6,7	4,5	4,1	4,8
207	5	4	5	2	10	3	8	9	10	1	7	1	8	2	1	7,6	5,3	7,1	4,7
208	7	3	2	1	7	4	4	3	6	8	5	7	9	7	2	7,3	5,6	8,3	7,6
209	1	8	9	10	3	10	6	3	9	5	10	2	4	2	5	8,3	4,9	3,9	1,1
210	1	10	7	2	1	8	7	7	2	9	3	5	6	7	9	4,3	7	7,5	3,8
211	10	4	9	5	6	8	4	7	5	9	2	8	7	7	7	5,6	5	5,9	4,1
212	9	5	7	7	6	6	8	10	9	6	7	2	10	9	7	5,1	4,6	4,9	4,8
213	9	8	2	2	4	2	4	4	5	5	7	3	6	3	6	7,3	8,5	2,5	6,7
214	6	7	5	1	4	9	10	1	8	8	3	2	6	5	3	1,1	3,1	5,7	4,6
215	5	8	4	1	4	1	9	8	1	4	1	5	4	7	2	7,4	1	8,5	5
216	8	6	5	4	8	6	10	3	1	4	10	3	5	9	9	5,3	5,2	5,5	2,5
217	3	8	4	8	10	6	1	9	5	6	10	6	9	5	1	4,2	3,9	5,5	5,5
218	4	6	3	4	7	9	3	6	4	6	7	6	6	5	3	3,9	6,9	4,3	5
219	10	8	2	6	5	9	3	9	2	10	9	2	10	6	9	8,7	5,2	4,3	5,2
220	8	7	7	2	6	8	2	10	10	5	3	1	4	7	10	6,6	5,8	6,9	3,4
221	9	1	3	1	1	2	3	7	6	1	6	1	8	5	4	9,2	3,2	4,5	5,5
222	8	4	6	1	10	7	1	2	6	10	1	3	5	4	1	10,2	5,1	4,9	5,1
223	5	10	8	6	4	2	8	2	4	2	8	7	3	2	10	5,9	4,5	7,5	6,6

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
224	5	4	2	4	10	10	6	6	2	8	10	10	3	5	10	5,5	6,6	6,1	1,6
225	5	6	4	6	10	8	2	10	9	4	8	6	10	8	4	2,9	5	4,7	3,7
226	5	10	4	1	10	8	6	4	9	2	8	8	4	4	9	3,4	6,4	4,7	2,8
227	6	2	5	4	2	2	4	9	2	8	1	9	5	2	6	10,6	1,2	6,3	2,6
228	4	3	5	5	2	5	4	10	8	5	6	4	3	9	1	7,1	4,5	5,5	4,8
229	3	1	7	1	2	6	3	1	10	6	3	10	6	9	7	2,7	8	5,9	3,3
230	2	4	7	8	6	3	5	2	6	1	4	3	2	3	3	7,5	4,9	8,1	7,2
231	6	5	4	7	3	5	1	7	2	5	2	9	9	1	6	5,7	4,6	5,9	3,3
232	4	2	2	1	4	8	8	5	3	8	7	6	4	6	4	3,2	6,4	7,1	6
233	9	7	6	1	5	3	5	8	1	10	10	9	8	5	8	6,6	3,9	5,9	4,1
234	6	2	3	7	1	7	8	9	7	8	7	1	7	3	10	8,2	3,4	7,1	8,2
235	2	7	8	5	7	6	2	9	1	6	1	9	10	3	9	4,7	4,5	9,1	7,6
236	4	9	5	4	6	4	4	6	2	4	2	3	3	5	4	3,1	7,7	4,7	3,9
237	1	9	2	1	5	5	10	3	4	7	3	9	2	3	1	6,8	6,2	3,7	3,5
238	7	10	10	9	2	9	1	5	8	7	7	3	4	1	1	5,5	6	4,1	5,7
239	3	8	5	5	3	9	3	6	6	10	4	3	9	9	1	7,4	3,6	6,9	7,5
240	1	7	10	6	10	4	10	10	9	10	8	1	10	6	4	6,7	4,5	4,1	4,8
241	6	5	2	1	2	3	2	9	9	8	10	10	5	8	9	7,6	5,3	7,1	4,7
242	6	9	4	7	2	3	10	10	4	1	2	2	2	7	1	7,3	5,6	8,3	7,6
243	6	8	10	10	1	7	5	4	6	9	9	7	3	7	6	8,3	4,9	3,9	1,1
244	6	4	9	8	7	8	9	9	1	2	6	6	9	4	9	4,3	7	7,5	3,8
245	8	3	10	6	9	1	1	7	10	6	4	3	3	9	3	5,6	5	5,9	4,1
246	10	5	3	3	6	9	5	10	4	7	9	2	1	5	6	5,1	4,6	4,9	4,8
247	6	8	6	7	8	8	6	2	8	5	1	6	6	1	9	7,3	8,5	2,5	6,7
248	7	7	3	7	7	1	6	7	7	9	4	8	8	1	10	1,1	3,1	5,7	4,6
249	4	7	6	8	3	8	2	6	7	8	7	8	2	2	10	7,4	1	8,5	5
250	9	8	6	7	1	6	2	9	1	9	8	3	6	1	4	5,3	5,2	5,5	2,5
251	5	1	6	3	3	6	1	8	10	6	10	10	7	8	5	4,2	3,9	5,5	5,5
252	10	9	8	10	4	2	6	9	4	2	10	2	8	7	3	3,9	6,9	4,3	5
253	1	4	3	10	8	7	6	7	3	3	6	1	5	8	1	8,7	5,2	4,3	5,2
254	3	9	1	9	6	1	6	3	5	5	7	7	5	5	4	6,6	5,8	6,9	3,4
255	3	3	10	2	4	9	8	6	2	5	2	3	10	4	10	9,2	3,2	4,5	5,5
256	9	6	10	10	1	1	7	9	4	7	6	3	8	1	8	10,2	5,1	4,9	5,1
257	10	8	2	2	7	8	6	5	8	8	4	5	6	8	1	5,9	4,5	7,5	6,6
258	2	3	10	4	7	8	8	7	7	3	2	9	4	8	6	5,5	6,6	6,1	1,6
259	6	3	1	6	7	6	1	10	5	9	6	5	8	3	2	2,9	5	4,7	3,7
260	4	9	2	6	7	2	3	6	5	9	3	8	9	10	2	3,4	6,4	4,7	2,8
261	3	4	5	4	9	8	1	9	4	9	3	7	5	10	3	3,3	5,5	5,1	4,5
262	1	9	6	10	1	4	2	8	6	1	1	8	7	10	9	6,5	5	6,9	5,1
263	10	4	7	5	2	10	1	4	7	3	8	1	5	2	6	6	5,1	4,5	3,2
264	8	7	9	10	4	8	5	5	9	4	9	10	10	1	8	5,8	4,7	5,3	5,6
265	5	10	3	1	10	8	4	6	10	1	10	1	5	10	8	7,2	4,2	5,3	5,1
266	8	6	5	7	6	9	3	5	1	9	10	6	5	10	2	6,6	1,3	5,3	6,9
267	8	9	5	7	7	2	5	1	2	4	10	9	4	10	4	2,7	8	7,3	7,2
268	4	1	6	1	7	6	2	3	10	1	4	3	7	6	6	5,2	7	4,9	3,7
269	7	10	8	1	10	8	4	1	5	8	3	10	3	2	8	2,3	3,8	3,1	1,5
270	6	6	6	2	5	2	3	10	3	6	5	9	4	1	3	8,8	1,6	4,7	1,3

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
271	9	9	8	9	6	7	2	1	3	8	9	2	6	2	1	1,1	3,1	5,7	4,6
272	4	1	2	5	8	8	3	1	5	4	2	8	10	6	4	7,4	1	8,5	5
273	3	9	9	7	9	5	6	7	8	8	4	6	9	10	8	5,3	5,2	5,5	2,5
274	7	8	1	1	1	8	5	4	5	10	3	10	2	4	3	4,2	3,9	5,5	5,5
275	9	5	7	7	7	5	8	5	5	4	4	6	5	10	10	3,9	6,9	4,3	5
276	7	8	6	4	10	10	5	4	5	2	10	10	4	9	7	8,7	5,2	4,3	5,2
277	6	10	2	7	2	2	4	7	7	4	10	5	9	1	10	6,6	5,8	6,9	3,4
278	9	10	9	1	1	2	7	9	6	9	7	10	3	6	6	9,2	3,2	4,5	5,5
279	3	4	8	4	8	3	6	9	2	3	2	6	5	8	5	10,2	5,1	4,9	5,1
280	3	6	7	8	2	2	2	10	7	3	2	3	7	2	1	5,9	4,5	7,5	6,6
281	3	1	6	4	10	8	1	7	2	7	10	4	3	8	9	5,5	6,6	6,1	1,6
282	8	10	9	5	10	9	3	7	8	2	9	9	6	1	4	2,9	5	4,7	3,7
283	4	8	10	6	1	5	7	3	2	10	4	9	8	10	3	3,4	6,4	4,7	2,8
284	9	4	10	8	6	10	8	2	8	2	4	9	3	3	1	10,6	1,2	6,3	2,6
285	6	9	3	4	1	7	1	10	4	2	6	6	3	3	9	7,1	4,5	5,5	4,8
286	4	7	5	6	1	10	1	1	7	5	1	4	4	9	2	2,7	8	5,9	3,3
287	1	6	2	3	6	3	6	2	8	5	2	4	7	1	9	7,5	4,9	8,1	7,2
288	9	6	9	7	4	10	6	2	10	4	2	8	3	6	1	5,7	4,6	5,9	3,3
289	8	4	8	3	1	2	6	5	3	2	9	5	10	9	2	3,2	6,4	7,1	6
290	6	9	2	3	2	2	3	7	9	2	1	7	5	3	6	6,6	3,9	5,9	4,1
291	5	3	5	10	2	5	6	5	5	10	8	9	7	8	1	8,2	3,4	7,1	8,2
292	9	5	1	5	5	6	8	8	10	8	4	9	2	5	6	4,7	4,5	9,1	7,6
293	8	3	8	5	5	8	1	2	2	10	3	8	2	2	2	3,1	7,7	4,7	3,9
294	5	10	6	2	7	5	9	7	5	10	3	1	9	8	10	6,8	6,2	3,7	3,5
295	10	9	1	9	4	10	3	1	5	2	3	1	5	10	6	5,5	6	4,1	5,7
296	10	7	7	7	3	9	1	7	2	3	1	5	8	6	7	8,3	4,9	3,9	1,1
297	6	7	6	8	10	2	7	10	8	10	2	10	7	1	5	4,3	7	7,5	3,8
298	1	9	10	6	9	5	5	6	1	7	9	8	10	5	1	5,6	5	5,9	4,1
299	10	5	3	5	4	7	2	2	10	7	3	4	8	5	5	5,1	4,6	4,9	4,8
300	5	6	8	10	3	7	8	2	7	5	1	3	10	7	10	7,3	8,5	2,5	6,7
301	9	4	8	1	10	1	9	8	7	4	7	1	6	4	3	1,1	3,1	5,7	4,6
302	5	2	7	7	3	8	9	2	2	9	4	7	7	9	6	7,4	1	8,5	5
303	8	3	4	1	1	7	4	6	6	4	10	10	8	9	3	5,3	5,2	5,5	2,5
304	3	9	7	4	1	5	3	4	2	10	1	10	2	8	10	4,2	3,9	5,5	5,5
305	2	6	3	9	4	10	9	1	1	10	9	10	9	4	4	3,9	6,9	4,3	5
306	5	8	3	1	9	8	2	9	9	5	5	2	10	5	1	8,7	5,2	4,3	5,2
307	7	1	8	5	6	3	3	7	3	4	1	7	7	10	10	6,6	5,8	6,9	3,4
308	3	4	2	4	3	9	3	7	10	10	8	3	10	9	4	9,2	3,2	4,5	5,5
309	10	1	8	1	2	2	4	4	10	10	5	5	5	5	8	10,2	5,1	4,9	5,1
310	2	3	4	3	7	5	6	6	4	7	2	7	10	8	7	5,9	4,5	7,5	6,6
311	4	7	10	3	4	3	10	9	9	8	5	6	4	2	7	5,5	6,6	6,1	1,6
312	4	8	9	4	4	6	2	2	3	10	6	10	9	3	3	2,9	5	4,7	3,7
313	8	5	6	7	4	10	5	8	6	2	9	4	9	10	1	3,4	6,4	4,7	2,8
314	7	8	4	3	4	9	6	9	10	2	3	7	5	8	5	3,3	5,5	5,1	4,5
315	2	4	1	1	3	6	10	5	9	8	6	8	9	5	9	6,5	5	6,9	5,1
316	8	3	5	10	1	5	6	4	7	7	1	3	8	9	2	6	5,1	4,5	3,2
317	5	3	5	1	10	4	8	6	4	7	10	6	8	7	7	5,8	4,7	5,3	5,6

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
318	5	3	10	5	1	8	1	7	4	6	3	6	6	6	8	7,2	4,2	5,3	5,1
319	1	6	4	10	6	1	8	10	4	3	5	7	3	6	6	6,6	1,3	5,3	6,9
320	7	9	7	4	6	7	4	3	3	6	9	4	4	1	3	2,7	8	7,3	7,2
321	2	8	9	7	4	2	10	6	3	10	7	1	6	1	3	5,2	7	4,9	3,7
322	1	10	6	7	8	4	7	6	8	2	7	6	10	10	8	2,3	3,8	3,1	1,5
323	6	6	7	5	10	1	2	7	3	8	6	3	2	7	7	8,8	1,6	4,7	1,3
324	10	1	2	3	4	8	6	7	9	7	3	1	6	4	2	1,1	3,1	5,7	4,6
325	4	6	7	2	7	2	10	7	8	8	5	9	10	7	5	7,4	1	8,5	5
326	5	9	2	6	7	6	2	2	9	4	5	10	4	7	10	5,3	5,2	5,5	2,5
327	10	8	7	4	5	4	3	3	6	7	1	10	3	3	7	4,2	3,9	5,5	5,5
328	3	8	8	1	9	1	7	8	2	10	8	3	1	6	8	3,9	6,9	4,3	5
329	3	4	3	1	2	5	3	9	4	3	1	8	3	7	5	8,7	5,2	4,3	5,2
330	9	6	1	6	3	4	10	1	5	8	5	3	7	2	4	6,6	5,8	6,9	3,4
331	9	9	7	9	6	10	1	1	8	1	7	5	2	7	9	5,5	6	4,1	5,7
332	9	9	10	6	8	8	8	8	8	5	1	3	5	6	10	8,3	4,9	3,9	1,1
333	2	4	4	2	9	8	7	6	10	10	5	6	7	6	7	4,3	7	7,5	3,8
334	4	8	6	4	4	9	1	10	3	7	7	5	4	10	3	5,6	5	5,9	4,1
335	10	2	8	1	8	5	9	4	7	5	1	1	4	4	1	5,1	4,6	4,9	4,8
336	6	8	1	6	8	10	8	9	5	1	4	7	10	10	6	7,3	8,5	2,5	6,7
337	6	3	1	6	2	1	6	6	5	6	2	6	5	6	9	1,1	3,1	5,7	4,6
338	3	4	5	1	10	6	10	7	5	10	5	5	4	1	2	7,4	1	8,5	5
339	8	4	9	9	2	3	1	8	10	10	3	9	7	10	8	5,3	5,2	5,5	2,5
340	9	8	6	1	10	8	9	7	5	5	8	3	5	3	8	4,2	3,9	5,5	5,5
341	10	2	2	10	8	1	5	10	1	2	2	2	2	4	3	3,9	6,9	4,3	5
342	2	8	1	8	7	10	1	9	1	10	3	4	9	7	8	8,7	5,2	4,3	5,2
343	9	9	8	9	7	10	7	5	3	4	5	3	5	5	5	6,6	5,8	6,9	3,4
344	10	3	1	4	10	8	3	1	8	4	3	9	4	1	1	9,2	3,2	4,5	5,5
345	5	5	4	9	4	3	8	4	4	10	6	7	8	8	4	10,2	5,1	4,9	5,1
346	7	3	6	2	5	10	2	8	1	2	6	10	7	2	8	5,9	4,5	7,5	6,6
347	3	8	6	8	10	6	5	10	2	3	6	4	8	9	6	5,5	6,6	6,1	1,6
348	6	9	9	10	10	9	9	2	9	3	4	2	5	8	8	2,9	5	4,7	3,7
349	1	1	8	10	3	10	10	5	7	6	2	2	7	9	7	3,4	6,4	4,7	2,8
350	9	2	4	2	4	4	8	5	9	3	2	6	2	7	4	3,3	5,5	5,1	4,5
351	9	3	9	7	10	4	6	6	6	10	6	10	8	10	4	6,5	5	6,9	5,1
352	5	8	10	3	10	9	8	1	1	6	3	9	9	2	5	6	5,1	4,5	3,2
353	5	10	8	6	3	6	4	3	2	8	4	7	6	8	8	5,8	4,7	5,3	5,6
354	2	3	4	6	1	10	9	4	2	10	6	10	5	7	9	7,2	4,2	5,3	5,1
355	4	10	6	10	2	3	9	2	1	8	3	9	9	8	10	6,6	1,3	5,3	6,9
356	6	8	1	5	6	8	7	3	7	5	5	5	10	7	5	2,7	8	7,3	7,2
357	9	5	7	6	9	1	4	6	7	8	6	5	4	1	4	5,2	7	4,9	3,7
358	4	3	2	5	3	7	1	10	7	1	7	3	9	7	9	2,3	3,8	3,1	1,5
359	9	9	10	4	5	5	6	8	4	8	7	6	8	5	6	8,8	1,6	4,7	1,3
360	1	1	3	7	4	9	1	2	10	7	1	4	7	8	8	1,1	3,1	5,7	4,6
361	4	10	7	8	6	4	10	8	4	6	1	6	8	7	6	7,4	1	8,5	5
362	4	7	3	6	5	9	9	1	7	7	9	9	7	8	4	5,3	5,2	5,5	2,5
363	1	2	6	9	8	1	2	9	5	6	9	3	2	5	7	4,2	3,9	5,5	5,5
364	9	9	5	7	3	10	10	2	2	9	8	7	10	6	2	3,9	6,9	4,3	5

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
365	2	10	7	2	2	6	10	10	9	10	6	1	6	5	9	8,7	5,2	4,3	5,2
366	7	8	10	10	10	6	3	6	1	10	9	6	8	4	9	6,6	5,8	6,9	3,4
367	2	5	8	5	9	2	3	7	2	2	8	8	4	2	8	3,3	5,5	5,1	4,5
368	7	7	8	8	8	6	10	3	10	7	4	5	5	4	7	6,5	5	6,9	5,1
369	9	7	3	9	5	7	2	1	2	2	3	9	10	9	2	6	5,1	4,5	3,2
370	4	8	1	1	8	8	5	8	9	5	9	4	9	2	8	5,8	4,7	5,3	5,6
371	4	10	3	9	6	7	7	6	2	2	4	5	4	9	5	7,2	4,2	5,3	5,1
372	10	7	1	4	10	9	8	3	9	8	8	3	7	4	1	6,6	1,3	5,3	6,9
373	3	10	9	6	7	5	10	8	2	4	3	7	8	9	6	2,7	8	7,3	7,2
374	7	3	2	4	10	1	4	5	9	4	4	8	6	5	1	5,2	7	4,9	3,7
375	2	8	5	1	1	10	7	7	10	6	9	1	2	9	5	2,3	3,8	3,1	1,5
376	3	5	3	9	8	9	5	2	1	5	1	3	4	6	6	8,8	1,6	4,7	1,3
377	8	7	1	1	1	7	4	9	8	6	5	1	3	5	5	1,1	3,1	5,7	4,6
378	5	6	5	1	10	3	3	8	8	2	6	3	3	10	8	7,4	1	8,5	5
379	8	9	10	7	9	4	5	9	1	9	3	6	7	10	1	5,3	5,2	5,5	2,5
380	4	1	6	7	6	5	6	5	10	8	7	6	1	4	1	4,2	3,9	5,5	5,5
381	1	6	9	8	6	10	10	8	5	8	7	5	7	10	1	3,9	6,9	4,3	5
382	10	4	6	9	3	1	1	7	4	2	4	2	8	8	3	8,7	5,2	4,3	5,2
383	8	10	3	7	4	6	2	7	8	7	6	9	8	5	10	6,6	5,8	6,9	3,4
384	3	2	7	6	5	8	10	8	2	7	1	10	5	4	1	9,2	3,2	4,5	5,5
385	3	1	5	6	7	1	8	8	5	9	7	6	1	3	9	10,2	5,1	4,9	5,1
386	1	9	3	3	2	10	3	7	9	8	5	7	7	5	1	5,9	4,5	7,5	6,6
387	9	1	10	3	9	4	9	9	4	7	3	1	10	6	9	5,5	6,6	6,1	1,6
388	1	2	3	9	2	10	3	3	7	8	7	2	10	2	7	2,9	5	4,7	3,7
389	1	3	6	6	7	7	2	9	5	6	8	8	4	5	8	3,4	6,4	4,7	2,8
390	4	9	8	6	2	5	3	8	7	10	1	1	9	8	10	10,6	1,2	6,3	2,6
391	9	7	2	8	4	9	1	7	10	5	9	9	10	8	6	7,1	4,5	5,5	4,8
392	10	5	2	4	1	10	4	8	10	9	10	1	4	10	10	2,7	8	5,9	3,3
393	9	8	4	10	7	6	10	6	4	4	1	2	8	9	2	7,5	4,9	8,1	7,2
394	9	4	5	5	4	9	1	2	10	4	3	9	10	4	1	5,7	4,6	5,9	3,3
395	3	9	6	5	6	9	3	8	4	9	1	8	1	3	2	3,2	6,4	7,1	6
396	5	4	3	3	8	1	1	4	5	9	5	7	1	3	8	6,6	3,9	5,9	4,1
397	8	7	4	5	1	4	2	10	7	6	1	5	4	1	9	8,2	3,4	7,1	8,2
398	2	4	8	9	5	2	5	5	10	6	1	9	4	8	7	4,7	4,5	9,1	7,6
399	9	8	2	8	6	9	4	1	8	7	5	4	8	7	6	3,1	7,7	4,7	3,9
400	1	2	10	6	8	5	5	9	6	9	9	3	9	7	7	6,8	6,2	3,7	3,5
401	7	10	4	10	3	3	5	2	9	3	8	9	6	6	4	5,5	6	4,1	5,7
402	3	3	4	4	7	2	5	1	1	6	4	2	9	5	10	7,4	3,6	6,9	7,5
403	4	3	5	8	6	4	3	5	9	3	7	2	7	3	5	6,5	5	3,3	4,1
404	7	9	6	9	2	9	10	5	8	3	10	10	10	3	1	6,7	2,4	4,9	4,7
405	3	10	7	6	3	8	5	5	1	4	10	6	6	4	4	4,7	7,9	4,7	3,8
406	9	6	7	5	7	9	4	4	5	9	1	6	1	3	9	4,1	4,6	7,9	7
407	5	6	7	2	1	2	5	9	6	7	6	6	1	8	1	6,7	4,5	4,1	4,8
408	2	4	10	2	7	4	9	9	9	2	1	2	9	9	7	7,6	5,3	7,1	4,7
409	7	8	7	2	7	7	6	1	9	1	7	5	1	6	2	7,3	5,6	8,3	7,6
410	5	4	5	5	6	7	4	1	1	10	6	2	4	5	9	8,3	4,9	3,9	1,1
411	10	4	6	7	6	10	9	8	9	5	3	7	1	3	6	4,3	7	7,5	3,8

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
412	6	10	4	3	2	3	1	5	9	9	6	10	4	10	10	5,6	5	5,9	4,1
413	3	6	1	2	1	6	9	4	9	10	5	9	7	5	7	5,1	4,6	4,9	4,8
414	6	3	9	7	4	4	6	1	7	7	1	10	7	3	5	7,3	8,5	2,5	6,7
415	9	10	3	4	1	10	6	4	1	3	2	1	2	3	10	1,1	3,1	5,7	4,6
416	1	5	4	2	7	7	1	9	3	6	10	2	7	5	6	7,4	1	8,5	5
417	10	5	5	9	7	1	3	8	8	5	6	3	1	9	7	5,3	5,2	5,5	2,5
418	10	6	3	3	6	1	5	6	5	9	4	1	10	6	9	4,2	3,9	5,5	5,5
419	8	10	6	4	2	9	3	8	10	3	1	1	6	7	5	3,9	6,9	4,3	5
420	7	5	5	3	6	7	2	2	3	4	5	3	10	8	1	8,7	5,2	4,3	5,2
421	8	1	9	10	8	1	6	8	7	9	8	4	3	1	3	6,6	5,8	6,9	3,4
422	5	7	5	5	5	10	8	4	8	6	7	10	6	2	8	9,2	3,2	4,5	5,5
423	2	3	4	5	9	8	2	5	9	3	1	4	6	4	9	10,2	5,1	4,9	5,1
424	10	5	3	2	7	10	1	6	10	8	2	6	8	6	9	5,9	4,5	7,5	6,6
425	9	4	10	9	6	6	6	1	4	9	8	1	5	9	5	5,5	6,6	6,1	1,6
426	4	1	10	10	2	8	3	8	7	10	9	2	3	5	5	2,9	5	4,7	3,7
427	3	5	5	5	1	3	10	3	8	2	2	5	6	5	2	3,4	6,4	4,7	2,8
428	2	8	5	8	4	9	3	6	5	6	4	10	3	3	5	10,6	1,2	6,3	2,6
429	2	3	6	10	1	3	4	7	3	3	9	4	4	3	3	7,1	4,5	5,5	4,8
430	6	10	9	10	8	5	9	9	3	3	8	3	6	8	9	2,7	8	5,9	3,3
431	8	6	7	5	9	9	4	7	2	3	7	8	7	3	8	7,5	4,9	8,1	7,2
432	1	2	3	1	4	3	7	5	10	3	4	3	4	4	4	5,7	4,6	5,9	3,3
433	7	9	3	8	3	8	5	5	3	6	5	4	2	7	3	3,2	6,4	7,1	6
434	10	3	8	9	8	3	4	2	10	9	2	1	8	8	3	6,6	3,9	5,9	4,1
435	9	9	4	4	3	1	5	2	7	2	1	3	1	8	10	8,2	3,4	7,1	8,2
436	6	10	8	6	2	3	10	8	8	8	7	5	7	3	1	4,7	4,5	9,1	7,6
437	5	8	10	3	7	6	1	10	5	9	2	7	3	7	10	3,1	7,7	4,7	3,9
438	2	5	6	7	10	7	5	9	9	2	6	8	5	9	5	6,8	6,2	3,7	3,5
439	3	6	3	10	9	6	6	5	3	1	2	4	7	1	7	5,5	6	4,1	5,7
440	7	5	9	10	6	3	6	5	10	9	1	1	10	3	4	7,4	3,6	6,9	7,5
441	3	9	3	3	8	3	10	7	5	10	9	2	7	10	4	6,7	4,5	4,1	4,8
442	4	6	2	3	1	1	4	2	1	3	3	7	4	2	3	7,6	5,3	7,1	4,7
443	1	10	5	9	3	9	5	6	4	1	10	6	2	6	1	7,3	5,6	8,3	7,6
444	7	2	4	4	8	10	10	2	2	4	9	8	3	9	3	8,3	4,9	3,9	1,1
445	2	2	8	10	3	6	6	3	1	6	6	5	5	2	9	4,3	7	7,5	3,8
446	9	1	3	8	10	8	9	1	3	4	2	7	6	1	6	5,6	5	5,9	4,1
447	4	10	6	6	7	10	4	3	4	8	5	9	9	1	5	5,1	4,6	4,9	4,8
448	5	6	6	7	10	8	9	3	8	3	1	4	7	5	6	7,3	8,5	2,5	6,7
449	7	8	7	4	7	1	6	5	1	8	4	2	6	2	9	1,1	3,1	5,7	4,6
450	9	1	7	10	4	2	5	3	10	3	5	4	3	2	7	7,4	1	8,5	5
451	4	1	8	1	6	6	1	8	1	4	4	4	1	6	4	5,3	5,2	5,5	2,5
452	8	6	5	2	9	2	2	7	7	8	2	1	8	5	8	4,2	3,9	5,5	5,5
453	5	10	6	1	1	10	9	6	1	2	8	5	1	9	8	3,9	6,9	4,3	5
454	3	8	9	4	9	10	2	5	3	3	2	5	1	8	9	8,7	5,2	4,3	5,2
455	7	3	5	2	5	6	6	3	3	6	6	8	2	8	7	6,6	5,8	6,9	3,4
456	5	9	8	10	6	6	3	3	10	1	9	5	10	3	6	3,9	6,9	4,3	5
457	5	4	10	7	9	6	4	3	9	2	9	1	5	6	7	8,7	5,2	4,3	5,2
458	6	7	4	4	1	9	8	10	3	2	3	3	6	1	2	6,6	5,8	6,9	3,4

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
459	5	8	5	7	3	4	7	2	4	4	3	2	10	2	7	9,2	3,2	4,5	5,5
460	8	8	6	1	8	10	10	4	3	7	7	10	9	3	6	10,2	5,1	4,9	5,1
461	9	10	4	10	5	2	4	9	8	1	10	5	9	5	5	5,9	4,5	7,5	6,6
462	3	5	3	1	7	2	3	2	2	6	9	8	2	5	3	5,5	6,6	6,1	1,6
463	9	7	9	9	10	6	1	10	2	4	7	1	5	3	10	2,9	5	4,7	3,7
464	8	4	5	6	3	10	10	3	4	4	8	7	7	4	3	3,4	6,4	4,7	2,8
465	8	10	9	1	10	7	2	8	8	5	6	7	8	3	8	10,6	1,2	6,3	2,6
466	4	9	2	9	2	7	7	3	5	10	3	1	7	2	7	7,1	4,5	5,5	4,8
467	1	10	8	1	1	8	6	8	6	3	3	7	4	4	2	2,7	8	5,9	3,3
468	5	9	10	6	9	9	4	8	6	10	3	7	4	3	1	7,5	4,9	8,1	7,2
469	3	6	9	3	7	1	2	5	3	7	6	5	7	1	9	7,3	8,5	2,5	6,7
470	9	3	5	2	9	1	8	3	2	1	4	1	4	7	9	1,1	3,1	5,7	4,6
471	10	5	5	5	4	5	1	4	9	5	1	7	10	9	8	7,4	1	8,5	5
472	8	10	10	5	3	10	10	1	9	2	9	1	6	7	10	5,3	5,2	5,5	2,5
473	10	5	5	7	3	9	7	6	4	8	3	8	5	4	9	4,2	3,9	5,5	5,5
474	7	10	3	8	9	5	3	9	1	9	4	1	10	7	10	3,9	6,9	4,3	5
475	2	4	5	9	9	10	7	4	8	4	9	5	10	5	1	8,7	5,2	4,3	5,2
476	4	7	8	10	10	7	1	6	6	1	7	4	10	5	5	6,6	5,8	6,9	3,4
477	9	7	9	1	3	3	6	1	10	1	3	10	1	3	5	3,9	6,9	4,3	5
478	4	7	9	4	6	10	1	9	5	5	5	4	10	10	10	8,7	5,2	4,3	5,2
479	3	2	1	1	6	3	10	8	5	5	6	1	9	6	4	6,6	5,8	6,9	3,4
480	7	10	1	6	5	8	3	6	8	9	8	3	9	4	4	9,2	3,2	4,5	5,5
481	7	3	5	3	1	2	9	7	10	10	7	7	7	8	10	10,2	5,1	4,9	5,1
482	10	4	5	1	1	3	3	6	5	8	9	2	6	8	5	5,9	4,5	7,5	6,6
483	10	3	8	10	3	4	9	1	2	8	8	5	8	6	1	5,5	6,6	6,1	1,6
484	6	5	7	6	5	1	4	8	1	8	10	2	5	7	7	2,9	5	4,7	3,7
485	3	9	9	9	8	10	2	8	10	4	2	4	8	6	8	3,4	6,4	4,7	2,8
486	8	2	2	4	7	1	9	1	1	2	2	6	5	4	4	10,6	1,2	6,3	2,6
487	6	4	2	7	5	10	5	3	1	6	1	10	7	10	5	7,1	4,5	5,5	4,8
488	2	5	1	4	8	2	4	10	3	2	1	1	5	2	8	2,7	8	5,9	3,3
489	3	10	3	1	7	2	8	6	3	7	1	1	6	5	4	7,5	4,9	8,1	7,2
490	3	8	5	8	8	4	8	2	1	4	3	3	6	4	5	5,5	6,6	6,1	1,6
491	2	10	2	7	1	6	3	7	7	1	1	7	10	1	3	2,9	5	4,7	3,7
492	1	8	8	5	9	8	10	9	7	8	5	9	7	1	8	3,4	6,4	4,7	2,8
493	2	2	6	8	4	5	9	5	5	2	2	1	4	9	4	10,6	1,2	6,3	2,6
494	2	9	3	6	3	8	7	4	1	2	2	5	7	2	2	7,1	4,5	5,5	4,8
495	10	5	2	7	6	9	6	7	9	8	9	3	3	2	7	2,7	8	5,9	3,3
496	1	1	2	7	1	2	10	7	6	9	6	9	9	4	9	7,5	4,9	8,1	7,2
497	10	6	5	7	9	1	6	6	1	10	6	4	3	6	4	7,3	8,5	2,5	6,7
498	4	9	4	6	3	9	1	9	6	8	10	9	4	9	5	1,1	3,1	5,7	4,6
499	6	2	6	2	8	4	3	4	2	2	2	10	3	5	4	7,4	1	8,5	5
500	10	10	6	7	4	5	2	10	4	5	7	4	3	8	1	5,3	5,2	5,5	2,5
501	3	1	7	4	2	8	8	1	9	4	9	9	7	8	6	4,2	3,9	5,5	5,5
502	5	2	3	1	5	1	8	10	1	7	7	1	2	3	5	3,9	6,9	4,3	5
503	3	8	6	6	1	1	4	9	3	4	5	4	6	8	1	8,7	5,2	4,3	5,2
504	8	4	4	2	4	6	3	2	2	2	8	7	4	9	2	6,6	1,3	5,3	6,9

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
506	4	5	8	5	2	3	1	3	10	5	9	4	9	2	6	5,2	7	4,9	3,7
507	3	2	5	10	3	3	4	3	1	9	8	1	7	10	8	2,3	3,8	3,1	1,5
508	2	6	6	6	7	3	3	10	6	6	10	7	1	3	7	8,8	1,6	4,7	1,3
509	6	2	5	3	10	9	9	8	8	8	8	1	5	3	5	1,1	3,1	5,7	4,6
510	1	5	9	8	7	6	2	1	6	7	4	3	3	7	7	7,4	1	8,5	5
511	1	4	7	7	7	3	1	4	1	2	8	3	6	6	1	5,3	5,2	5,5	2,5
512	8	5	2	5	6	5	6	5	2	5	5	1	10	10	2	4,2	3,9	5,5	5,5
513	5	9	8	2	9	2	2	6	6	6	5	7	9	4	3	3,9	6,9	4,3	5
514	9	10	3	2	8	7	1	2	3	9	1	10	1	5	6	8,7	5,2	4,3	5,2
515	7	3	4	3	6	9	1	3	5	3	3	10	9	5	4	6,6	5,8	6,9	3,4
516	6	6	2	3	2	3	2	5	4	1	1	6	6	1	6	9,2	3,2	4,5	5,5
517	6	2	9	8	7	10	10	4	3	5	1	6	4	3	8	10,2	5,1	4,9	5,1
518	1	6	4	1	5	10	6	1	2	6	7	3	9	2	7	5,9	4,5	7,5	6,6
519	8	5	1	3	4	7	8	6	7	4	6	8	5	3	7	5,5	6,6	6,1	1,6
520	8	5	8	7	10	10	5	2	9	5	3	6	7	4	7	2,9	5	4,7	3,7
521	8	4	9	1	6	4	7	5	7	10	2	1	2	9	7	3,4	6,4	4,7	2,8
522	7	4	9	4	5	3	3	8	1	5	1	1	8	1	7	10,6	1,2	6,3	2,6
523	10	8	10	1	9	9	4	2	10	6	9	7	6	10	1	7,1	4,5	5,5	4,8
524	4	4	9	7	6	9	7	10	2	7	5	8	4	10	2	2,7	8	5,9	3,3
525	5	5	10	2	6	3	5	1	10	9	8	1	7	10	8	7,5	4,9	8,1	7,2
526	5	7	8	9	7	6	2	5	10	6	1	8	3	5	8	5,7	4,6	5,9	3,3
527	4	5	1	4	5	7	5	4	8	5	1	6	5	9	1	3,2	6,4	7,1	6
528	7	9	2	1	3	6	7	8	10	3	4	1	4	5	8	6,6	3,9	5,9	4,1
529	8	6	5	8	3	3	10	8	3	6	9	3	1	8	9	8,2	3,4	7,1	8,2
530	5	5	7	9	10	2	5	3	5	3	3	3	1	6	6	4,7	4,5	9,1	7,6
531	7	4	1	6	3	7	2	1	10	1	6	2	5	2	1	3,1	7,7	4,7	3,9
532	8	4	10	4	9	5	7	3	1	8	9	9	3	7	10	6,8	6,2	3,7	3,5
533	3	2	7	6	1	4	9	4	10	3	3	6	8	3	2	5,5	6	4,1	5,7
534	6	6	2	6	7	1	10	2	9	9	10	6	1	7	7	7,4	3,6	6,9	7,5
535	3	3	10	6	2	9	10	9	2	4	8	7	6	7	6	6,5	5	3,3	4,1
536	1	9	10	9	8	10	4	2	5	5	6	5	4	7	3	6,7	2,4	4,9	4,7
537	10	8	3	3	7	10	9	6	7	3	3	7	7	9	1	4,7	7,9	4,7	3,8
538	2	10	7	8	10	7	8	6	1	10	5	9	8	6	1	4,1	4,6	7,9	7
539	10	2	3	7	9	9	6	10	1	8	8	7	3	8	6	6,7	4,5	4,1	4,8
540	4	3	6	6	1	4	1	4	3	7	4	5	3	7	2	7,6	5,3	7,1	4,7
541	4	6	3	6	9	9	10	2	9	3	10	4	8	10	6	7,3	5,6	8,3	7,6
542	2	1	9	5	2	9	10	1	3	2	4	7	1	8	2	8,3	4,9	3,9	1,1
543	8	2	10	1	8	7	4	8	6	6	2	3	9	1	8	4,3	7	7,5	3,8
544	7	6	1	4	2	5	9	2	2	9	5	4	7	8	5	5,6	5	5,9	4,1
545	3	4	5	3	7	3	7	2	7	4	2	2	9	1	7	5,1	4,6	4,9	4,8
546	7	10	5	2	6	4	5	4	6	8	3	9	6	2	1	7,3	8,5	2,5	6,7
547	9	7	9	7	9	9	7	4	2	10	3	1	10	7	4	1,1	3,1	5,7	4,6
548	9	3	9	3	8	10	5	9	5	6	5	4	7	3	4	7,4	1	8,5	5
549	10	6	4	9	4	1	10	2	10	6	6	2	7	6	3	5,3	5,2	5,5	2,5
550	7	9	1	1	4	10	8	3	5	1	4	4	8	1	7	4,2	3,9	5,5	5,5
551	7	1	7	10	9	6	2	9	4	2	4	10	1	8	1	3,9	6,9	4,3	5

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
553	6	4	8	6	4	10	3	2	4	3	3	1	3	1	5	6,6	5,8	6,9	3,4
554	2	8	5	7	2	6	5	10	1	6	9	9	10	7	6	9,2	3,2	4,5	5,5
555	10	8	2	8	5	7	2	10	6	7	1	4	7	5	7	10,2	5,1	4,9	5,1
556	6	2	5	3	7	2	9	1	6	6	3	4	10	7	10	5,9	4,5	7,5	6,6
557	10	3	9	9	9	4	9	2	5	2	1	6	3	9	6	5,5	6,6	6,1	1,6
558	6	5	4	7	3	7	3	10	5	2	8	5	4	2	4	2,9	5	4,7	3,7
559	10	8	9	4	3	7	9	7	9	10	6	9	6	10	2	3,4	6,4	4,7	2,8
560	6	8	8	4	10	9	9	8	7	2	6	10	9	7	2	10,6	1,2	6,3	2,6
561	4	2	8	1	3	6	1	2	6	1	2	8	7	2	1	7,1	4,5	5,5	4,8
562	6	2	6	3	9	6	2	9	3	9	3	7	4	6	1	2,7	8	5,9	3,3
563	8	10	9	5	3	8	3	2	6	3	7	3	4	5	2	7,5	4,9	8,1	7,2
564	3	4	10	10	9	2	5	4	1	2	3	6	2	8	8	5,7	4,6	5,9	3,3
565	7	10	5	9	1	5	3	9	7	2	8	9	9	8	7	3,2	6,4	7,1	6
566	10	2	2	10	7	5	3	10	2	3	3	8	10	6	1	6,6	3,9	5,9	4,1
567	5	10	8	7	8	1	8	3	8	9	3	5	4	3	7	8,2	3,4	7,1	8,2
568	8	10	1	2	2	3	5	2	2	5	10	8	4	2	8	4,7	4,5	9,1	7,6
569	4	5	3	4	6	1	2	1	7	6	2	10	1	8	1	3,1	7,7	4,7	3,9
570	5	10	6	2	8	2	8	4	9	4	3	1	2	2	1	6,8	6,2	3,7	3,5
571	6	2	7	9	5	8	8	2	1	7	3	1	9	10	10	5,5	6	4,1	5,7
572	9	2	8	1	9	5	2	8	9	1	4	7	9	7	8	7,4	3,6	6,9	7,5
573	8	1	7	5	10	7	10	10	9	10	8	8	4	10	5	6,7	4,5	4,1	4,8
574	3	2	1	2	4	10	8	2	10	2	4	5	3	9	6	7,6	5,3	7,1	4,7
575	1	5	8	8	3	5	2	8	5	9	3	2	10	2	2	7,3	5,6	8,3	7,6
576	4	8	9	6	3	10	5	1	5	10	7	4	10	5	3	8,3	4,9	3,9	1,1
577	6	6	2	2	7	1	10	8	4	7	1	3	8	10	6	4,3	7	7,5	3,8
578	5	2	8	6	3	2	10	8	9	6	5	6	5	10	5	5,6	5	5,9	4,1
579	10	3	7	9	5	4	6	3	9	1	6	8	8	8	7	5,1	4,6	4,9	4,8
580	8	7	5	2	6	9	7	7	4	4	4	4	8	5	9	7,3	8,5	2,5	6,7
581	5	5	5	8	2	3	5	5	3	8	1	9	5	5	1	1,1	3,1	5,7	4,6
582	10	8	4	2	10	7	10	1	5	5	9	6	8	4	7	7,4	1	8,5	5
583	2	5	5	7	8	3	5	9	4	6	7	2	10	6	6	5,3	5,2	5,5	2,5
584	10	1	2	10	3	3	5	9	2	9	7	5	1	2	3	4,2	3,9	5,5	5,5
585	7	10	5	3	10	8	6	3	9	7	9	7	10	1	6	3,9	6,9	4,3	5
586	4	1	8	10	7	5	4	9	9	8	7	6	6	7	9	8,7	5,2	4,3	5,2
587	2	4	6	2	8	5	6	2	4	9	2	9	9	6	4	6,6	5,8	6,9	3,4
588	2	2	6	1	4	1	7	3	5	2	6	1	1	7	3	3,9	6,9	4,3	5
589	4	4	4	10	1	7	5	8	10	6	2	7	10	5	9	8,7	5,2	4,3	5,2
590	8	2	8	4	7	1	1	5	2	10	8	6	1	8	3	6,6	5,8	6,9	3,4
591	7	1	6	1	7	4	4	1	4	4	1	8	2	3	6	9,2	3,2	4,5	5,5
592	5	4	8	5	9	10	4	4	2	3	1	2	3	3	1	10,2	5,1	4,9	5,1
593	8	3	6	6	6	1	3	8	6	4	2	1	8	5	5	5,9	4,5	7,5	6,6
594	4	8	7	7	7	6	8	2	2	8	9	10	3	10	1	5,5	6,6	6,1	1,6
595	10	7	2	6	9	1	10	6	5	7	7	3	10	7	9	2,9	5	4,7	3,7
596	10	5	3	1	9	10	9	7	3	10	2	5	7	6	10	3,4	6,4	4,7	2,8
597	1	5	10	4	8	8	2	3	3	10	4	9	8	10	2	10,6	1,2	6,3	2,6
598	1	2	8	4	8	1	9	10	4	1	9	3	4	3	6	7,1	4,5	5,5	4,8
599	8	8	5	8	1	4	6	4	5	5	5	2	1	7	9	2,7	8	5,9	3,3

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
600	2	3	10	9	9	1	6	8	9	5	7	5	10	5	5	7,5	4,9	8,1	7,2
601	7	9	7	5	10	6	3	9	6	7	6	8	3	3	3	7,3	8,5	2,5	6,7
602	7	10	9	9	7	9	1	5	5	10	8	2	2	5	9	1,1	3,1	5,7	4,6
603	1	7	5	4	9	6	3	9	8	8	6	2	1	5	4	7,4	1	8,5	5
604	4	7	7	7	8	1	10	7	4	9	3	5	10	2	5	5,3	5,2	5,5	2,5
605	7	1	9	1	3	6	1	8	3	1	1	4	8	2	6	4,2	3,9	5,5	5,5
606	1	9	4	10	10	10	1	10	3	7	2	6	4	5	9	3,9	6,9	4,3	5
607	9	3	4	1	3	2	1	1	10	7	10	8	10	4	1	8,7	5,2	4,3	5,2
608	8	9	2	7	5	1	1	8	8	3	2	10	1	10	3	6,6	5,8	6,9	3,4
609	1	8	2	9	7	3	4	1	6	7	10	10	2	5	10	3,9	6,9	4,3	5
610	7	5	8	2	2	10	9	2	8	9	1	8	8	3	8	8,7	5,2	4,3	5,2
611	2	8	8	9	9	2	7	10	6	4	5	6	3	8	9	6,6	5,8	6,9	3,4
612	10	7	2	10	5	7	8	6	7	3	5	3	4	10	10	9,2	3,2	4,5	5,5
613	2	8	5	5	8	8	5	7	2	9	8	4	5	6	5	10,2	5,1	4,9	5,1
614	1	3	4	5	7	2	6	2	2	5	8	8	5	3	5	5,9	4,5	7,5	6,6
615	4	6	4	9	4	7	3	5	4	2	5	8	3	10	1	5,5	6,6	6,1	1,6
616	9	1	4	9	6	9	1	9	7	7	4	6	6	1	7	2,9	5	4,7	3,7
617	4	1	6	3	8	7	1	7	5	8	7	5	10	8	6	3,4	6,4	4,7	2,8
618	6	4	3	7	6	3	6	9	6	8	9	1	2	9	10	10,6	1,2	6,3	2,6

Примітки: А – замкнутість – товариськість, С – емоційна нестабільність – емоційна стабільність, Е – покірність – доміантність, F – розсудливість – безпечність, G – низька нормативність поведінки – висока нормативність поведінки, Н – боязкість – сміливість, І – жорсткість – чутливість, L – довірливість – підозрілість, М – практичність – мрійливість, N – невігадливність – проникливість, О – самовпевненість – непевність, Q1 – консерватизм – радикалізм, Q2 – конформізм – самодостатність, Q3 – імпульсивність – високий самоконтроль, Q4 – розслабленість – фрустрованість, QI – інтроверсія – екстраверсія, QII – пристосовність – тривожність, QIII – сензитивність, емоційність – нечутлива врівноваженість, QIV – залежність – незалежність.

Таблиця Б.2

**Індивідуальні дані показників, які характеризують соціальний інтелект
досліджуваних**

№	СВІ	СВС	СВТ	СВС	SocINT
1	2	3	4	5	6
1	4	4	5	5	18
2	10	8	10	6	34
3	10	6	8	6	30
4	7	8	10	6	31
5	6	5	8	4	23
6	10	6	9	3	28
7	10	6	3	2	21
8	8	8	3	4	23
9	9	2	3	1	15
1	2	3	4	5	6
10	12	6	11	6	35
11	9	9	9	4	31
12	12	5	9	9	35
13	5	6	9	3	23
14	10	6	9	3	28
15	11	10	8	5	34
16	9	4	9	5	27
17	6	6	6	5	23
18	8	4	5	5	22
19	6	5	8	4	23
20	9	6	9	6	30
21	11	10	8	10	39
22	6	6	8	5	25
23	7	7	8	5	27
24	1	2	2	2	7
25	13	9	11	9	42
26	10	11	8	1	30
27	8	4	3	3	18
28	5	7	10	3	25
29	7	11	8	9	35
30	9	4	9	5	27
31	6	6	6	5	23
32	8	4	5	5	22
33	7	6	10	2	25
34	11	10	8	6	35
35	14	9	11	9	43
36	12	7	9	5	33
37	7	6	9	4	26
38	12	7	9	5	33
39	11	8	9	6	34
40	6	6	6	5	23
41	11	7	11	6	35
42	12	5	9	9	35

43	5	6	9	3	23
44	10	6	9	3	28
45	11	10	8	5	34
46	9	4	9	5	27
47	6	6	6	5	23
48	8	4	5	5	22
49	12	7	9	5	33
50	11	8	9	6	34
51	10	6	9	3	28
52	11	8	9	6	34
53	6	6	6	5	23
54	7	6	9	4	26
55	12	7	9	5	33
56	11	8	9	6	34
1	2	3	4	5	6
57	12	5	9	9	35
58	5	6	9	3	23
59	10	6	9	3	28
60	7	6	9	4	26
61	12	7	9	5	33
62	11	8	9	6	34
63	11	8	11	6	36
64	14	10	13	7	44
65	8	11	6	5	30
66	6	9	8	4	27
67	1	3	5	3	12
68	5	8	4	2	19
69	3	4	2	4	13
70	7	7	13	7	34
71	14	11	14	1	40
72	4	3	3	2	12
73	13	7	3	7	30
74	6	8	2	10	26
75	11	2	9	9	31
76	3	9	6	5	23
77	8	4	5	8	25
78	3	12	8	6	29
79	1	10	2	5	18
80	9	7	8	9	33
81	7	7	7	6	27
82	2	13	3	6	24
83	4	5	5	4	18
84	3	9	6	4	22
85	2	2	10	8	22
86	1	9	14	9	33
87	2	9	11	10	32
88	6	10	3	4	23
89	11	10	9	9	39
90	14	9	11	2	36
91	13	9	10	5	37

92	4	7	4	1	16
93	9	14	3	1	27
94	10	3	6	3	22
95	12	8	2	7	29
96	13	6	12	9	40
97	2	13	13	9	37
98	4	4	2	6	16
99	2	6	11	5	24
100	10	12	6	3	31
101	13	3	7	1	24
102	12	13	8	8	41
103	9	10	4	8	31
1	2	3	4	5	6
104	6	12	5	1	24
105	4	13	11	2	30
106	3	7	3	9	22
107	11	2	11	8	32
108	3	8	9	8	28
109	1	3	3	7	14
110	2	9	6	9	26
111	11	2	2	9	24
112	14	4	13	1	32
113	8	4	5	7	24
114	13	2	2	3	20
115	3	7	4	4	18
116	8	5	5	9	27
117	5	4	3	3	15
118	5	2	9	8	24
119	14	3	14	7	38
120	10	8	3	10	31
121	12	2	10	8	32
122	1	11	5	2	19
123	7	10	4	3	24
124	5	5	11	1	22
125	14	6	6	10	36
126	10	8	3	3	24
127	7	13	12	5	37
128	11	2	13	10	36
129	11	7	14	8	40
130	12	5	4	8	29
131	13	12	6	8	39
132	7	2	13	7	29
133	5	9	10	8	32
134	11	3	4	9	27
135	3	2	13	5	23
136	4	11	12	1	28
137	1	3	9	10	23
138	7	13	14	3	37
139	12	9	3	3	27
140	7	4	5	8	24

141	12	14	4	10	40
142	12	10	8	7	37
143	5	13	14	7	39
144	9	10	11	5	35
145	9	14	4	3	30
146	12	4	4	3	23
147	4	6	10	4	24
148	14	8	6	9	37
149	6	2	4	2	14
150	4	5	5	6	20
1	2	3	4	5	6
151	10	14	3	8	35
152	11	2	10	2	25
153	1	12	4	3	20
154	5	4	11	1	21
155	4	5	10	8	27
156	12	11	13	10	46
157	8	11	13	3	35
158	10	3	14	8	35
159	13	3	4	3	23
160	5	7	4	7	23
161	10	6	5	4	25
162	5	8	6	7	26
163	13	11	11	6	41
164	2	3	11	5	21
165	11	13	10	5	39
166	5	9	5	9	28
167	3	14	14	7	38
168	9	12	14	3	38
169	7	12	10	3	32
170	14	12	10	6	42
171	12	14	14	3	43
172	12	14	4	2	32
173	11	3	10	7	31
174	8	11	11	7	37
175	1	12	4	1	18
176	5	5	10	9	29
177	6	14	4	7	31
178	6	9	12	3	30
179	5	3	11	3	22
180	1	7	6	7	21
181	12	4	9	9	34
182	11	13	14	2	40
183	10	9	11	1	31
184	14	14	7	3	38
185	4	11	12	4	31
186	9	7	13	10	39
187	9	5	8	4	26
188	9	5	10	10	34
189	6	11	8	7	32

190	14	10	9	5	38
191	2	3	10	9	24
192	9	13	14	7	43
193	9	4	4	2	19
194	8	6	4	4	22
195	14	13	4	2	33
196	13	5	5	2	25
197	11	13	11	2	37
198	4	8	12	9	33
199	10	14	11	6	41
200	14	13	7	5	39
201	5	3	11	1	20
202	13	12	4	10	39
203	7	10	13	7	37
204	11	14	11	6	42
205	6	11	11	4	32
206	1	9	2	4	16
207	6	6	7	4	23
208	9	5	10	2	26
209	5	14	6	3	28
210	1	3	3	5	12
211	4	4	14	4	26
212	1	13	9	9	32
213	8	11	12	7	38
214	13	9	9	8	39
215	9	8	12	5	34
216	10	2	6	9	27
217	5	5	14	6	30
218	5	8	10	9	32
219	12	4	3	7	26
220	11	2	11	2	26
221	14	11	10	1	36
222	8	7	3	8	26
223	3	9	14	5	31
224	3	6	14	7	30
225	9	4	13	7	33
226	12	12	11	10	45
227	5	13	11	1	30
228	4	2	11	7	24
229	14	14	10	3	41
230	12	5	11	4	32
231	2	6	13	7	28
232	10	9	10	8	37
233	10	14	7	8	39
234	9	13	12	7	41
235	13	2	2	6	23
236	9	8	11	6	34
237	2	7	13	8	30
238	9	11	8	6	34
239	1	5	4	9	19

240	12	9	6	7	34
241	5	11	7	7	30
242	1	2	3	8	14
243	4	14	9	4	31
244	7	12	14	4	37
245	9	12	7	8	36
246	14	9	5	10	38
247	14	6	12	8	40
248	6	6	11	8	31
249	8	5	11	4	28
250	11	9	9	8	37
251	11	10	3	8	32
252	14	14	9	2	39
253	8	2	4	8	22
254	5	7	2	2	16
255	5	8	4	4	21
256	13	9	7	5	34
257	6	14	13	10	43
258	6	11	5	7	29
259	6	5	12	7	30
260	10	12	6	6	34
261	12	5	10	2	29
262	11	14	6	8	39
263	3	9	3	4	19
264	11	11	2	7	31
265	13	3	7	8	31
266	10	10	6	5	31
267	7	6	2	2	17
268	6	4	9	2	21
269	4	13	13	10	40
270	11	3	9	6	29
271	2	8	10	9	29
272	11	12	2	1	26
273	13	3	11	7	34
274	1	6	11	4	22
275	9	7	11	4	31
276	6	6	10	3	25
277	5	9	11	6	31
278	5	14	9	9	37
279	2	4	14	8	28
280	10	5	14	4	33
281	11	13	8	6	38
282	11	7	12	2	32
283	5	2	2	5	14
284	10	5	8	2	25
285	9	7	11	1	28
286	9	12	8	3	32
287	11	12	13	4	40
288	12	8	5	9	34
289	10	8	8	5	31

290	2	12	6	5	25
291	8	7	4	1	20
292	12	14	3	3	32
293	3	7	4	8	22
294	13	12	13	5	43
295	10	10	6	4	30
296	12	3	5	6	26
297	1	3	2	6	12
298	8	2	14	4	28
299	13	10	11	8	42
300	8	10	4	1	23
301	11	7	6	7	31
302	14	9	13	1	37
303	13	5	14	1	33
304	8	14	11	3	36
305	9	12	6	2	29
306	13	13	11	4	41
307	7	3	12	7	29
308	8	2	14	2	26
309	2	10	14	3	29
310	4	6	10	3	23
311	2	8	2	6	18
312	10	2	11	4	27
313	13	10	6	8	37
314	5	11	3	10	29
315	9	11	6	10	36
316	10	13	3	5	31
317	9	14	14	1	38
318	5	6	12	9	32
319	1	8	11	5	25
320	13	11	13	7	44
321	14	14	8	9	45
322	6	3	12	8	29
323	4	6	2	6	18
324	12	7	12	5	36
325	8	12	3	2	25
326	9	6	4	9	28
327	13	14	2	2	31
328	9	7	14	5	35
329	9	12	4	9	34
330	13	14	11	1	39
331	14	8	7	8	37
332	14	4	5	5	28
333	12	11	7	4	34
334	2	4	2	3	11
335	12	11	7	4	34
336	11	8	2	4	25
337	3	5	5	6	19
338	1	9	13	8	31

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4	5	6
339	11	2	8	3	24
340	7	11	10	1	29
341	7	4	12	5	28
342	3	2	9	7	21
343	4	7	3	2	16
344	12	6	13	5	36
345	12	12	5	4	33
346	1	12	2	5	20
347	7	8	14	10	39
348	12	2	9	2	25
349	7	2	11	1	21
350	3	9	12	1	25
351	12	5	11	1	29
352	8	5	6	3	22
353	12	7	2	10	31
354	12	12	2	3	29
355	10	2	9	1	22
356	4	7	13	8	32
357	1	5	7	3	16
358	1	7	9	7	24
359	5	13	2	3	23
360	5	14	5	9	33
361	14	9	10	9	42
362	7	4	4	6	21
363	9	14	11	4	38
364	5	13	4	4	26
365	5	6	11	10	32
366	12	11	11	1	35
367	1	8	7	3	19
368	1	11	2	9	23
369	9	9	4	5	27
370	8	13	6	9	36
371	3	6	8	6	23
372	4	2	2	6	14
373	7	13	8	10	38
374	7	10	13	6	36
375	5	8	13	4	30
376	14	3	5	2	24
377	1	11	2	7	21
378	7	4	6	9	26
379	12	12	8	3	35
380	14	9	8	5	36
381	4	14	7	2	27
382	2	14	12	10	38
383	10	14	7	9	40
384	13	3	14	1	31
385	2	6	14	1	23

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4	5	6
386	13	6	9	10	38
387	12	4	9	2	27
388	9	10	13	5	37
389	10	6	2	10	28
390	13	3	7	6	29
391	12	11	5	10	38
392	2	5	12	6	25
393	1	12	10	3	26
394	2	3	9	7	21
395	14	4	7	7	32
396	4	9	5	5	23
397	7	3	8	7	25
398	5	7	10	9	31
399	7	2	14	2	25
400	12	13	9	3	37
401	11	12	14	4	41
402	5	7	9	2	23
403	11	14	6	9	40
404	13	3	3	8	27
405	1	10	14	3	28
406	4	13	8	3	28
407	14	9	14	6	43
408	6	9	13	10	38
409	14	14	2	6	36
410	9	11	5	7	32
411	1	14	12	4	31
412	13	2	2	5	22
413	6	14	9	3	32
414	3	2	14	10	29
415	13	5	14	5	37
416	4	14	13	8	39
417	2	10	14	5	31
418	4	11	11	3	29
419	6	3	11	3	23
420	11	5	5	2	23
421	6	8	9	10	33
422	3	10	13	6	32
423	4	12	2	8	26
424	3	6	7	7	23
425	7	2	7	8	24
426	10	4	9	5	28
427	10	14	3	10	37
428	6	5	14	1	26
429	11	2	9	7	29
430	13	11	11	5	40
431	13	7	12	1	33
432	4	6	5	2	17

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4	5	6
433	8	10	7	6	31
434	9	12	14	6	41
435	9	11	6	8	34
436	14	6	13	5	38
437	13	6	12	2	33
438	10	2	11	2	25
439	10	10	8	4	32
440	10	7	11	9	37
441	2	9	2	7	20
442	7	13	6	9	35
443	12	12	8	9	41
444	5	11	11	4	31
445	8	6	2	7	23
446	9	9	10	10	38
447	14	9	10	7	40
448	4	13	10	6	33
449	6	11	14	9	40
450	13	12	12	6	43
451	10	10	13	4	37
452	11	13	3	10	37
453	11	8	9	7	35
454	5	2	5	9	21
455	1	13	9	6	29
456	13	8	4	6	31
457	14	11	10	2	37
458	12	4	12	5	33
459	2	11	6	2	21
460	11	11	8	5	35
461	9	3	8	8	28
462	4	11	3	7	25
463	10	2	4	6	22
464	5	5	10	4	24
465	12	6	12	8	38
466	5	3	4	6	18
467	7	14	4	5	30
468	1	8	8	10	27
469	10	12	9	5	36
470	2	2	7	10	21
471	4	7	10	9	30
472	2	13	10	7	32
473	8	5	11	2	26
474	3	3	5	5	16
475	2	5	9	1	17
476	14	3	7	1	25
477	11	14	8	7	40
478	14	2	7	3	26
479	1	9	4	9	23

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4	5	6
480	8	9	4	8	29
481	12	4	12	5	33
482	13	13	6	10	42
483	7	12	7	8	34
484	9	2	13	9	33
485	9	6	12	10	37
486	14	3	7	9	33
487	12	8	13	10	43
488	9	4	13	7	33
489	2	7	11	7	27
490	9	5	11	2	27
491	12	10	13	9	44
492	5	7	11	2	25
493	6	12	4	7	29
494	10	2	14	6	32
495	4	7	2	10	23
496	9	14	14	5	42
497	3	9	4	10	26
498	8	4	14	8	34
499	5	9	14	9	37
500	10	13	10	9	42
501	3	3	6	7	19
502	6	4	9	7	26
503	7	12	2	3	24
504	2	11	5	10	28
505	9	11	10	5	35
506	12	3	7	3	25
507	3	6	6	9	24
508	11	5	2	9	27
509	7	5	3	3	18
510	7	5	4	5	21
511	11	12	9	9	41
512	6	8	13	4	31
513	3	9	13	2	27
514	14	4	11	5	34
515	3	12	13	3	31
516	7	12	5	7	31
517	4	2	9	4	19
518	5	11	6	7	29
519	10	2	12	9	33
520	5	3	14	2	24
521	4	13	9	3	29
522	3	12	8	5	28
523	5	14	2	2	23
524	2	10	3	9	24
525	13	7	5	9	34
526	2	4	2	4	12

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4	5	6
527	13	9	10	10	42
528	6	14	14	5	39
529	8	7	8	4	27
530	2	6	14	6	28
531	2	11	5	3	21
532	13	4	11	10	38
533	13	8	5	2	28
534	13	11	7	6	37
535	5	11	6	2	24
536	7	12	11	9	39
537	5	11	11	4	31
538	14	7	6	2	29
539	14	7	10	4	35
540	4	9	6	6	25
541	11	12	6	1	30
542	3	9	3	2	17
543	11	8	11	6	36
544	3	2	13	3	21
545	1	2	10	9	22
546	12	2	11	8	33
547	12	5	4	8	29
548	3	12	5	10	30
549	3	12	12	8	35
550	6	12	11	6	35
551	3	5	7	4	19
552	14	8	6	10	38
553	8	9	11	1	29
554	2	10	11	8	31
555	7	12	10	1	30
556	11	12	11	1	35
557	7	2	8	4	21
558	1	13	2	2	18
559	9	12	4	6	31
560	14	14	8	6	42
561	8	6	12	7	33
562	5	10	13	3	31
563	14	12	2	9	37
564	4	3	12	6	25
565	9	3	8	3	23
566	9	9	7	8	33
567	7	13	4	7	31
568	12	7	10	1	30
569	7	5	3	5	20
570	14	8	3	10	35
571	14	7	2	1	24
572	8	6	11	7	32

573	4	14	8	5	31
574	3	10	6	7	26
575	12	8	13	2	35
576	2	12	8	5	27
577	1	12	5	3	21
578	14	12	14	1	41
579	7	13	10	9	39
580	3	3	10	9	25
581	11	8	4	7	30
582	11	8	5	6	30
583	12	11	2	9	34
584	12	9	9	6	36
585	1	3	7	4	15
586	1	6	10	8	25
587	6	14	13	3	36
588	6	4	8	7	25
589	11	8	2	9	30
590	10	6	10	7	33
591	14	9	5	4	32
592	2	9	13	2	26
593	14	13	7	9	43
594	12	10	5	6	33
595	8	11	4	8	31
596	4	9	2	4	19
597	12	2	5	5	24
598	8	8	6	7	29
599	3	3	11	7	24
600	7	4	3	2	16
601	4	9	3	2	18
602	4	13	14	4	35
603	14	3	3	3	23
604	9	7	13	9	38
605	14	7	6	10	37
606	6	4	3	1	14
607	14	8	14	6	42
608	14	5	7	5	31
609	1	5	7	9	22
610	3	7	13	7	30
611	14	7	4	6	31
612	13	8	12	6	39
613	5	2	13	1	21
614	3	8	7	8	26
615	3	5	3	8	19
616	11	14	7	2	34
617	11	14	13	7	45
618	1	12	7	8	28

Примітки: СВІ – передбачення наслідків поведінки, СВС – здатність узагальнювати невербальні реакції, СВТ – здатність розуміти зміну значення подібних вербальних реакцій залежно від контексту, CBS – здатність розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії, значення поведінки людей в цих ситуаціях, SocINT – соціальний інтелект.

Таблиця Б.3

**Індивідуальні дані показників, які характеризують толерантність
досліджуваних**

№	Показники толерантності				Показники комунікативної толерантності									
	КТ	ЕТ	ПТ	ЗП	1 нн	2 ео	3 кк	4 нсч	5 шп	6 уп	7 нпо	8 нд	9 нп	ЗПТ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	36	24	36	96	7	3	7	7	1	4	6	7	6	48
2	36	40	34	110	2	2	10	7	0	2	6	4	5	38
3	26	31	38	95	1	3	4	6	0	2	3	4	1	24
4	36	28	33	97	7	9	11	11	10	13	8	8	10	87
5	25	29	32	86	4	8	10	9	5	10	11	5	14	76
6	31	33	35	99	3	2	5	4	3	3	2	5	3	30
7	25	36	28	89	6	3	8	8	0	6	5	9	11	56
8	30	34	43	107	10	6	9	8	3	9	11	2	11	69
9	25	19	20	64	5	4	6	4	3	5	4	5	3	39
10	34	21	22	77	0	2	2	3	4	2	6	4	2	25
11	31	24	28	83	2	0	3	4	0	5	7	2	1	24
12	42	30	44	116	3	0	2	4	1	3	0	4	0	17
13	25	29	32	86	6	5	4	6	6	4	6	6	5	48
14	31	33	35	99	5	3	7	6	5	7	8	10	7	58
15	38	32	27	97	6	2	5	2	1	5	4	2	5	32
16	34	35	29	98	9	8	7	5	6	4	4	5	5	53
17	34	27	17	78	7	6	7	9	5	6	11	4	8	63
18	21	33	33	87	2	8	15	9	7	7	8	7	9	72
19	28	27	30	85	3	3	2	5	6	3	6	2	3	33
20	25	29	32	86	9	4	5	3	7	6	8	11	6	59
21	29	29	22	80	5	8	10	8	5	13	8	6	13	76
22	17	25	22	64	11	4	0	5	5	3	7	1	4	40
23	38	32	27	97	7	4	4	1	1	4	8	5	6	40
24	34	35	29	98	0	0	5	6	0	5	0	1	5	22
25	34	27	17	78	6	5	7	10	0	5	10	2	3	48
26	41	32	38	111	3	6	5	10	2	6	8	5	7	52
27	18	26	25	69	5	6	5	7	4	8	11	3	11	60
28	36	33	39	108	2	2	6	2	1	4	1	2	2	22
29	24	28	39	91	11	10	13	8	9	8	8	5	8	80
30	39	36	30	105	4	4	4	3	3	3	3	3	4	31
31	23	28	27	78	6	3	3	6	4	6	9	5	7	49
32	36	40	20	96	5	6	8	3	5	6	4	5	5	47
33	33	27	29	89	3	3	8	2	7	2	3	0	1	29
34	36	52	48	136	5	8	5	9	6	6	5	8	11	63
35	33	29	36	98	7	8	4	5	5	6	5	10	9	59
36	41	45	41	127	4	8	4	4	8	6	6	6	6	52
37	21	19	15	55	6	3	4	3	5	4	5	2	1	33

38	29	28	30	87	2	2	4	4	3	4	6	2	5	32
39	31	45	47	123	4	4	6	3	1	4	3	2	5	32
40	35	28	38	101	6	5	4	10	7	10	9	7	12	70
41	25	25	20	70	6	6	11	10	8	9	12	5	8	75
42	25	19	20	64	5	2	6	7	2	3	5	1	4	35
43	34	21	22	77	7	8	10	8	10	7	7	10	12	79
44	31	24	28	83	5	5	5	7	5	6	7	4	5	49
45	42	30	44	116	2	6	5	9	2	3	11	7	8	53
46	25	29	32	86	5	9	6	2	10	9	7	3	8	59
47	31	33	35	99	7	4	3	7	6	5	10	5	5	52
48	25	36	28	89	6	1	7	7	7	10	11	2	5	56
49	37	51	36	124	11	0	1	6	5	6	10	1	1	41
50	23	21	44	88	11	8	10	6	11	4	6	10	3	69
51	27	19	20	66	12	9	12	9	0	5	8	8	10	73
52	31	24	15	70	10	1	4	1	13	2	0	2	8	41
53	29	50	20	99	8	13	3	2	11	8	3	13	5	66
54	42	29	26	97	9	1	13	11	10	6	2	3	11	66
55	31	50	37	118	8	13	1	9	0	6	6	2	3	48
56	39	50	30	119	2	6	8	2	0	0	10	1	12	41
57	30	34	24	88	13	0	7	6	1	11	0	0	3	41
58	32	47	30	109	0	5	13	1	8	9	6	1	5	48
59	37	35	40	112	8	7	3	8	1	5	6	9	11	58
60	23	51	15	89	11	7	13	2	0	13	12	5	5	68
61	29	40	38	107	10	3	1	2	0	4	8	3	13	44
62	37	22	21	80	10	9	1	9	12	11	13	7	3	75
63	19	46	37	102	6	3	10	9	1	6	6	5	4	50
64	38	28	24	90	1	11	1	11	13	0	5	2	8	52
65	33	42	39	114	3	12	13	6	11	10	9	5	4	73
66	31	50	26	107	4	4	11	9	4	3	9	8	4	56
67	30	31	29	90	2	2	0	7	9	13	10	9	2	54
68	36	43	22	101	0	7	1	3	5	1	10	9	9	45
69	27	45	20	92	6	2	3	12	4	2	3	5	2	39
70	23	40	16	79	8	13	12	13	0	3	2	2	11	64
71	32	40	20	92	7	2	7	11	2	11	11	3	3	57
72	18	40	40	98	6	10	7	1	8	9	1	8	13	63
73	19	31	33	83	8	6	8	4	4	9	8	7	11	65
74	18	26	42	86	0	9	1	3	4	8	4	6	12	47
75	34	37	37	108	12	5	10	12	12	12	2	0	7	72
76	21	17	28	66	3	13	2	11	12	0	11	2	9	63
77	41	46	30	117	12	9	3	11	6	1	7	7	10	66
78	29	18	48	95	0	8	1	1	5	9	7	4	3	38
79	30	50	34	114	1	8	10	13	3	6	10	12	6	69
80	35	24	39	98	5	0	13	12	0	11	12	1	10	64
81	17	19	33	69	9	3	7	8	1	7	1	2	5	43
82	40	37	23	100	2	1	10	12	6	8	2	5	10	56
83	22	17	46	85	12	10	13	5	12	11	9	8	11	91

Продовження табл. Б.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
84	24	40	39	103	5	8	11	4	12	6	10	7	9	72
85	36	33	48	117	6	4	5	0	2	4	3	12	8	44
86	25	44	26	95	7	5	8	4	3	13	2	6	10	58
87	29	49	15	93	5	0	1	10	7	8	2	4	8	45
88	31	32	20	83	0	2	9	8	5	6	13	0	3	46
89	18	48	33	99	3	13	3	2	9	1	0	5	11	47
90	36	31	48	115	12	8	12	3	6	2	10	6	4	63
91	19	24	41	84	13	4	1	5	13	0	1	6	0	43
92	17	37	30	84	8	0	0	3	2	6	6	5	6	36
93	23	34	28	85	12	12	7	2	3	11	6	11	8	72
94	32	27	45	104	5	12	1	5	13	5	7	4	12	64
95	33	42	21	96	4	10	6	0	8	1	8	7	9	53
96	23	24	33	80	4	9	13	11	3	9	10	8	3	70
97	39	24	37	100	2	12	6	5	0	12	11	1	9	58
98	41	29	23	93	12	2	5	9	11	4	9	6	4	62
99	31	50	16	97	9	5	11	1	5	1	13	8	1	54
100	24	39	35	98	6	11	1	3	9	5	10	4	10	59
101	17	21	44	82	8	12	11	11	3	9	4	8	7	73
102	20	23	47	90	6	10	7	3	9	4	7	7	13	66
103	24	33	26	83	3	3	12	10	1	0	9	11	3	52
104	35	44	23	102	1	11	3	13	12	2	1	5	13	61
105	19	51	26	96	4	7	2	8	11	7	13	1	11	64
106	30	29	47	106	10	12	11	8	7	10	8	3	5	74
107	31	27	18	76	3	2	4	4	12	1	0	4	2	32
108	28	52	33	113	7	11	10	0	11	6	9	7	1	62
109	38	29	24	91	10	9	6	7	11	12	5	0	4	64
110	36	52	47	135	5	8	10	3	7	12	2	12	0	59
111	36	32	22	90	8	3	5	13	1	4	1	11	11	57
112	36	47	32	115	8	13	5	10	7	11	12	8	12	86
113	25	48	36	109	8	11	8	4	5	11	11	7	3	68
114	24	50	38	112	12	8	6	4	9	13	12	5	3	72
115	31	50	26	107	10	8	8	7	9	3	6	5	2	58
116	23	24	26	73	3	8	3	3	10	10	8	9	5	59
117	27	27	30	84	4	11	13	10	3	4	10	0	7	62
118	39	42	30	111	8	6	6	7	13	9	5	7	2	63
119	25	19	40	84	0	6	11	4	9	1	12	13	4	60
120	18	29	31	78	6	10	13	6	13	5	2	3	12	70
121	22	47	45	114	6	4	2	13	2	8	5	4	7	51
122	22	26	25	73	12	0	2	2	8	1	3	7	13	48
123	34	48	35	117	13	1	2	2	7	7	3	2	4	41
124	40	28	18	86	5	0	13	5	9	13	0	1	3	49
125	33	18	43	94	5	7	1	3	13	13	1	13	2	58
126	19	37	29	85	11	3	11	0	8	4	9	0	7	53
127	24	21	16	61	2	1	7	10	2	12	0	0	13	47
128	21	20	24	65	3	12	12	10	11	10	3	3	0	64

Продовження табл. Б.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
129	40	20	31	91	6	4	7	0	3	7	1	7	3	38
130	32	32	40	104	3	7	2	4	4	3	12	9	5	49
131	38	24	35	97	6	5	3	8	10	1	13	13	2	61
132	20	27	15	62	4	0	11	3	10	4	5	1	8	46
133	42	38	22	102	10	12	11	1	0	0	0	7	4	45
134	26	19	24	69	10	8	2	4	2	9	9	4	1	49
135	24	31	25	80	4	2	0	4	8	2	0	2	8	30
136	34	40	45	119	9	0	3	10	6	13	1	12	4	58
137	17	23	24	64	2	1	1	11	11	10	5	11	11	63
138	19	50	26	95	3	2	3	12	10	0	6	4	6	46
139	28	25	32	85	3	6	11	0	6	4	13	13	7	63
140	39	36	40	115	0	8	12	6	6	0	9	11	7	59
141	18	47	46	111	12	12	6	9	5	7	5	7	13	76
142	26	51	31	108	12	3	12	4	6	3	4	10	3	57
143	29	28	46	103	0	8	2	13	5	5	8	13	1	55
144	40	29	15	84	1	0	7	5	8	3	13	2	5	44
145	19	48	24	91	10	10	13	10	4	10	1	4	3	65
146	23	32	45	100	1	5	4	5	11	5	11	13	10	65
147	23	40	19	82	4	1	0	1	4	5	4	12	4	35
148	23	18	26	67	2	12	10	9	12	1	5	1	1	53
149	42	36	40	118	9	0	6	3	8	11	9	12	2	60
150	30	28	23	81	5	0	0	7	7	1	6	0	11	37
151	20	46	19	85	1	12	7	2	9	8	4	3	4	50
152	42	47	37	126	13	2	6	1	10	0	3	13	11	59
153	18	29	35	82	9	2	11	7	11	10	12	0	9	71
154	25	42	38	105	0	8	10	8	4	7	13	10	1	61
155	32	47	15	94	13	7	9	10	1	12	0	11	7	70
156	42	36	34	112	7	13	12	10	11	0	0	6	5	64
157	37	36	25	98	0	10	1	6	3	10	4	6	6	46
158	26	33	26	85	2	13	1	1	6	2	0	11	0	36
159	30	28	15	73	11	3	1	5	5	13	10	5	4	57
160	27	26	44	97	7	11	9	12	8	0	6	7	11	71
161	26	41	30	97	9	3	3	9	5	12	6	13	5	65
162	26	24	15	65	2	0	12	11	1	6	0	6	12	50
163	39	35	32	106	13	9	8	9	2	0	8	12	7	68
164	39	22	19	80	8	8	12	9	10	6	1	5	0	59
165	32	35	24	91	5	11	10	3	7	2	0	11	12	61
166	34	33	30	97	10	5	12	6	5	11	7	0	1	57
167	38	48	43	129	11	4	0	13	12	1	2	10	8	61
168	30	34	22	86	13	6	1	10	7	4	6	4	13	64
169	40	21	18	79	10	0	3	8	6	2	5	13	4	51
170	33	52	21	106	3	1	13	1	6	10	3	2	8	47
171	19	45	25	89	11	5	13	9	7	4	0	1	12	62
172	34	31	47	112	10	2	1	1	11	8	4	3	11	51
173	22	37	48	107	1	10	8	8	5	12	1	7	1	53

Продовження табл. Б.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
174	39	21	22	82	0	9	9	9	7	7	8	12	8	69
175	35	34	40	109	13	0	12	4	3	13	4	0	11	60
176	17	41	40	98	10	12	5	9	9	1	12	13	2	73
177	22	42	31	95	0	8	13	8	3	13	0	5	0	50
178	37	29	48	114	7	11	0	12	8	10	12	11	10	81
179	41	39	45	125	3	2	4	7	6	8	1	1	12	44
180	40	48	36	124	4	1	7	0	7	8	12	8	13	60
181	22	34	46	102	5	3	8	5	2	0	0	11	4	38
182	42	27	17	86	7	10	3	3	4	11	0	9	2	49
183	28	36	25	89	3	11	8	8	2	10	0	9	2	53
184	24	46	22	92	6	3	12	5	3	12	4	6	4	55
185	41	32	21	94	0	7	10	2	0	13	1	2	8	43
186	39	22	48	109	1	2	6	5	6	11	10	1	2	44
187	39	21	41	101	11	3	7	12	0	9	9	10	4	65
188	23	35	18	76	8	1	8	13	9	9	8	12	1	69
189	32	27	28	87	0	12	9	0	3	13	10	1	2	50
190	33	45	16	94	1	7	8	11	10	9	4	11	4	65
191	27	18	38	83	12	6	3	11	9	6	10	7	0	64
192	33	25	23	81	2	13	1	0	6	5	13	2	11	53
193	42	23	42	107	11	0	13	6	13	7	0	7	12	69
194	36	35	29	100	4	13	11	2	12	3	8	5	4	62
195	39	17	23	79	9	12	12	7	12	6	3	0	11	72
196	27	34	32	93	4	8	3	8	9	5	10	3	6	56
197	42	34	33	109	5	6	6	12	5	3	6	0	7	50
198	35	18	33	86	10	0	1	13	4	13	6	7	4	58
199	35	17	34	86	5	1	5	9	13	8	0	7	8	56
200	42	31	45	118	13	6	10	2	9	12	5	5	4	66
201	19	46	40	105	7	1	5	13	5	3	8	6	10	58
202	32	41	44	117	12	11	11	2	0	3	12	11	13	75
203	39	20	27	86	1	2	5	0	3	0	12	10	12	45
204	19	47	20	86	5	5	2	0	3	9	9	1	10	44
205	19	42	26	87	6	7	13	12	7	4	4	4	11	68
206	19	33	46	98	7	10	8	2	2	11	3	4	2	49
207	33	20	24	77	5	4	6	5	7	2	13	5	0	47
208	29	35	48	112	13	6	0	6	7	5	8	1	5	51
209	29	41	18	88	3	1	9	9	11	7	9	0	8	57
210	25	50	47	122	3	13	0	3	11	7	8	9	11	65
211	36	49	47	132	2	4	11	0	2	4	0	6	1	30
212	41	38	41	120	9	8	7	1	13	5	8	0	2	53
213	29	42	22	93	11	1	9	1	2	0	12	7	7	50
214	32	51	43	126	2	10	0	13	8	5	0	9	10	57
215	29	34	34	97	0	2	10	8	6	4	5	6	5	46
216	33	17	36	86	11	10	12	1	12	4	12	7	12	81
217	22	46	30	98	11	11	8	7	10	13	9	0	11	80
218	23	37	17	77	5	6	2	13	9	13	6	13	9	76

Продовження табл. Б.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
219	21	30	27	78	11	7	12	0	6	2	2	8	10	58
220	23	33	31	87	3	1	4	9	7	8	13	8	3	56
221	33	20	46	99	0	11	12	3	5	9	0	13	2	55
222	38	39	46	123	13	0	5	7	0	2	8	2	10	47
223	17	30	26	73	8	13	2	3	5	9	0	0	6	46
224	34	25	15	74	4	10	7	12	5	2	6	3	9	58
225	18	22	36	76	0	0	5	2	8	3	7	0	9	34
226	35	41	35	111	7	7	5	13	0	12	3	4	11	62
227	24	31	28	83	13	11	4	0	11	3	12	0	2	56
228	38	18	46	102	10	11	11	1	1	3	7	11	5	60
229	42	20	35	97	6	1	2	9	11	13	13	13	13	81
230	32	26	22	80	2	4	13	2	3	4	10	10	10	58
231	19	35	42	96	0	11	11	12	9	1	1	10	10	65
232	24	50	40	114	4	5	4	12	9	11	8	3	4	60
233	34	19	28	81	6	13	1	8	9	5	8	11	1	62
234	29	49	43	121	13	4	6	1	9	0	11	10	10	64
235	24	31	39	94	12	4	5	11	1	7	10	1	13	64
236	41	50	31	122	8	2	11	3	11	3	6	4	5	53
237	38	34	32	104	4	11	11	11	2	9	6	11	13	78
238	32	26	46	104	4	13	2	0	11	12	0	4	9	55
239	28	21	36	85	7	7	6	12	0	12	12	7	9	72
240	33	39	20	92	7	1	0	4	12	6	8	7	9	54
241	38	32	36	106	1	4	11	3	11	1	8	12	0	51
242	30	52	23	105	0	1	7	13	6	4	1	3	2	37
243	34	37	44	115	6	4	9	8	3	0	11	7	4	52
244	33	18	25	76	0	11	12	9	1	13	6	10	7	69
245	40	50	31	121	7	1	13	2	1	6	12	3	8	53
246	33	44	25	102	10	1	9	8	12	10	13	13	6	82
247	21	40	34	95	5	7	12	6	7	10	3	6	3	59
248	17	24	48	89	3	0	11	13	1	0	12	8	3	51
249	27	35	40	102	13	2	10	12	3	9	0	9	7	65
250	23	45	41	109	0	13	12	7	11	10	13	5	12	83
251	29	39	25	93	3	10	10	8	13	0	10	7	4	65
252	29	26	48	103	0	2	11	13	3	4	3	8	6	50
253	37	52	43	132	0	0	2	6	6	9	6	1	1	31
254	17	34	22	73	13	6	9	0	8	7	13	5	7	68
255	27	52	42	121	2	6	10	2	5	6	4	12	1	48
256	32	22	32	86	5	9	0	12	12	5	11	4	1	59
257	40	42	42	124	9	8	7	13	6	2	11	13	10	79
258	20	18	47	85	12	1	13	3	11	2	6	9	10	67
259	37	49	33	119	0	2	12	13	8	5	13	8	3	64
260	42	23	48	113	9	9	12	0	0	3	3	13	13	62
261	37	39	20	96	11	4	10	12	5	4	10	5	2	63
262	22	49	29	100	3	2	0	13	4	9	9	5	13	58
263	42	48	40	130	4	9	4	13	3	7	5	8	3	56

Продовження табл. Б.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
264	25	26	41	92	4	2	1	9	4	13	4	12	6	55
265	31	30	42	103	7	9	12	12	7	2	7	9	8	73
266	22	19	23	64	10	9	1	12	11	9	11	7	6	76
267	20	29	32	81	10	9	4	2	2	1	10	3	2	43
268	31	49	16	96	13	12	2	3	6	7	7	9	12	71
269	37	30	18	85	1	6	8	11	4	9	11	11	11	72
270	36	25	29	90	6	7	6	0	10	10	6	3	11	59
271	23	41	34	98	9	3	1	12	9	0	8	1	11	54
272	31	46	44	121	0	9	10	7	6	0	3	8	1	44
273	34	41	29	104	2	8	13	12	9	3	4	9	8	68
274	32	24	28	84	5	10	9	3	9	12	13	12	2	75
275	24	17	44	85	10	9	0	8	9	10	4	7	0	57
276	34	49	30	113	9	10	0	5	7	9	4	13	4	61
277	22	24	20	66	3	3	9	1	4	8	7	3	7	45
278	40	33	43	116	5	5	5	3	0	11	8	13	12	62
279	38	44	36	118	3	7	8	6	1	7	13	6	5	56
280	29	20	33	82	0	0	13	0	5	12	13	8	0	51
281	19	23	34	76	9	3	10	0	6	4	13	13	2	60
282	20	24	45	89	2	12	2	8	0	9	9	0	8	50
283	35	44	46	125	10	7	11	4	2	2	0	2	12	50
284	37	22	21	80	3	7	2	4	8	2	5	7	7	45
285	37	25	43	105	1	11	10	1	4	0	1	5	10	43
286	21	42	48	111	1	3	0	3	13	6	1	2	10	39
287	32	48	22	102	1	5	11	7	8	1	1	4	9	47
288	41	33	16	90	6	3	5	7	1	3	9	5	3	42
289	25	45	30	100	1	0	8	1	8	13	6	8	9	54
290	29	47	32	108	5	1	2	8	9	7	12	4	11	59
291	30	17	39	86	1	4	9	8	5	0	5	6	4	42
292	36	42	47	125	1	10	8	8	10	11	11	6	0	65
293	25	39	31	95	5	1	4	9	11	8	7	10	10	65
294	34	45	45	124	9	13	7	2	1	4	1	5	9	51
295	22	25	28	75	8	9	13	12	10	5	11	4	11	83
296	28	28	41	97	0	6	12	5	7	3	3	10	1	47
297	35	52	45	132	12	4	1	4	11	7	10	5	10	64
298	42	17	20	79	1	10	9	10	12	5	11	2	4	64
299	18	23	41	82	9	4	10	9	13	11	8	0	4	68
300	23	24	21	68	5	7	13	10	1	10	13	2	1	62
301	22	26	25	73	2	9	3	12	6	3	7	0	7	49
302	36	49	34	119	10	13	7	1	4	3	13	13	7	71
303	27	45	18	90	10	5	6	0	4	0	3	3	10	41
304	37	37	38	112	8	0	3	6	11	10	2	13	12	65
305	27	30	38	95	7	8	9	12	6	7	7	10	6	72
306	22	31	27	80	8	1	2	0	8	10	7	10	11	57
307	34	33	41	108	12	10	0	3	2	12	1	0	3	43

308	21	35	18	74	11	1	7	11	6	9	12	1	7	65
309	17	34	16	67	13	4	0	2	1	3	10	2	9	44
310	17	31	24	72	2	12	1	11	4	0	2	13	4	49
311	26	50	17	93	0	9	7	5	4	5	0	12	1	43
312	35	26	41	102	9	4	1	6	0	8	13	5	8	54
313	35	50	23	108	2	11	10	1	2	11	8	5	10	60
314	30	17	34	81	6	8	3	12	10	10	3	10	3	65
315	26	52	27	105	5	2	6	2	1	7	13	5	12	53
316	37	28	38	103	2	13	13	11	7	12	1	8	6	73
317	20	32	22	74	5	0	3	13	10	10	8	9	11	69
318	32	50	20	102	12	4	4	0	9	10	6	8	2	55
319	42	38	28	108	11	0	12	0	7	1	13	8	11	63
320	24	50	24	98	10	2	7	13	3	8	0	11	3	57
321	34	35	31	100	1	1	5	5	7	7	13	10	5	54
322	31	29	20	80	13	2	11	5	9	6	4	3	10	63
323	30	27	20	77	11	7	12	5	10	3	0	11	11	70
324	19	27	40	86	12	0	13	0	1	7	12	5	2	52
325	39	37	17	93	13	8	2	10	1	11	0	13	12	70
326	22	40	33	95	8	11	2	8	11	5	6	9	6	66
327	17	37	45	99	4	8	5	10	0	5	5	11	6	54
328	24	21	43	88	12	2	3	4	11	10	7	7	9	65
329	34	44	22	100	11	9	1	0	6	0	9	0	12	48
330	17	17	23	57	12	1	12	2	13	2	0	1	13	56
331	31	31	36	98	0	10	9	0	1	13	4	1	2	40
332	22	25	26	73	4	4	2	10	3	4	2	0	13	42
333	40	33	44	117	9	0	5	13	4	12	9	11	9	72
334	26	19	27	72	7	2	4	6	5	10	12	12	12	70
335	29	44	22	95	13	9	13	7	9	2	2	9	12	76
336	36	27	33	96	11	8	5	2	10	0	13	0	7	56
337	39	20	24	83	0	8	5	10	2	13	1	12	11	62
338	19	52	15	86	10	0	4	5	7	0	12	10	1	49
339	38	51	42	131	8	1	2	10	11	9	2	10	10	63
340	38	46	22	106	9	9	4	10	8	3	0	12	7	62
341	33	34	20	87	7	9	7	1	3	9	3	10	0	49
342	23	22	24	69	13	5	4	0	3	13	9	7	9	63
343	17	50	28	95	13	4	10	9	11	2	11	5	2	67
344	21	49	18	88	4	1	2	2	9	13	12	8	9	60
345	34	24	40	98	8	0	13	11	13	12	10	10	5	82
346	20	40	37	97	1	2	0	11	5	13	8	1	0	41
347	29	43	16	88	3	12	6	12	0	7	7	11	8	66
348	23	29	44	96	3	2	7	6	3	0	13	1	8	43
349	32	44	46	122	4	2	0	2	1	6	10	12	9	46
350	22	35	17	74	3	2	1	5	6	2	3	11	12	45
351	33	18	35	86	7	2	9	1	12	12	7	1	12	63
352	32	49	41	122	4	6	8	7	13	3	12	7	0	60
353	26	35	30	91	10	3	12	5	5	2	11	10	6	64

Продовження табл. Б.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
354	29	50	27	106	13	5	11	4	12	3	12	8	12	80
355	23	30	28	81	4	9	10	2	0	7	9	2	10	53
356	24	46	15	85	6	0	10	4	13	1	12	8	12	66
357	34	37	21	92	1	1	8	2	0	0	11	2	5	30
358	29	25	20	74	8	0	11	0	4	2	11	3	5	44
359	37	39	45	121	13	10	12	9	5	5	10	4	4	72
360	37	35	34	106	4	3	7	10	12	13	0	3	8	60
361	29	19	18	66	2	9	9	10	8	7	1	12	4	62
362	17	45	46	108	6	3	6	4	12	8	1	5	12	57
363	33	24	39	96	4	10	9	4	1	1	9	1	4	43
364	20	23	19	62	12	5	2	10	13	12	6	10	5	75
365	17	19	37	73	3	9	2	6	8	9	9	9	6	61
366	18	21	15	54	0	7	9	2	8	13	0	0	5	44
367	32	47	34	113	10	4	0	10	1	10	12	8	5	60
368	17	38	38	93	0	12	0	4	5	3	4	3	11	42
369	32	25	39	96	6	7	12	9	7	7	3	1	3	55
370	41	51	41	133	9	9	13	6	12	11	12	9	11	92
371	35	44	28	107	11	1	8	1	10	6	12	3	7	59
372	41	22	44	107	6	5	0	0	11	7	9	1	3	42
373	40	40	38	118	13	7	6	5	4	8	9	1	6	59
374	36	22	38	96	10	1	11	1	4	13	10	12	10	72
375	19	42	41	102	4	8	9	2	2	11	4	5	10	55
376	40	26	26	92	5	6	1	9	4	2	7	6	2	42
377	41	30	40	111	5	1	8	2	3	1	1	13	5	39
378	19	32	20	71	2	13	5	7	8	6	0	6	5	52
379	19	31	35	85	3	3	9	6	1	2	3	12	2	41
380	42	40	45	127	0	4	8	5	2	5	12	4	2	42
381	24	32	22	78	3	9	0	1	5	8	6	6	10	48
382	41	33	22	96	11	9	0	9	1	12	1	6	12	61
383	20	42	33	95	8	6	2	10	9	10	0	1	13	59
384	26	43	33	102	11	3	8	13	11	13	3	13	3	78
385	34	27	31	92	8	7	13	12	2	0	4	0	0	46
386	27	25	38	90	4	0	6	12	11	0	0	0	5	38
387	19	23	20	62	5	6	12	9	3	12	13	1	6	67
388	32	17	47	96	2	0	12	4	12	9	1	9	3	52
389	33	22	40	95	8	13	2	11	12	4	7	3	9	69
390	39	26	17	82	7	13	6	13	9	5	12	6	12	83
391	30	41	22	93	12	13	6	5	5	7	3	9	13	73
392	40	44	22	106	9	12	10	6	7	5	13	1	4	67
393	29	27	23	79	8	9	6	10	12	6	12	6	7	76
394	37	39	39	115	8	11	7	1	7	0	11	7	4	56
395	21	20	29	70	1	6	5	6	3	3	10	10	3	47
396	29	31	26	86	13	0	12	4	1	4	8	3	0	45
397	26	29	36	91	4	10	9	8	6	12	9	13	10	81

398	34	47	33	114	5	2	2	10	11	3	9	5	9	56
399	27	50	24	101	0	10	4	10	2	6	5	2	5	44
400	35	51	27	113	3	4	13	10	13	1	6	8	5	63
401	42	45	47	134	6	1	8	1	4	9	9	6	13	57
402	22	42	47	111	6	2	9	1	6	0	12	13	10	59
403	39	51	35	125	0	7	6	12	1	6	12	7	3	54
404	26	28	24	78	1	13	12	1	12	9	9	11	5	73
405	36	23	21	80	11	3	13	6	7	9	4	0	3	56
406	29	19	47	95	7	12	8	8	0	9	5	6	4	59
407	17	31	22	70	7	2	9	0	6	3	9	3	7	46
408	26	44	40	110	2	0	4	9	10	12	13	0	5	55
409	37	34	21	92	3	8	1	12	13	3	12	6	5	63
410	28	18	28	74	7	1	6	10	3	11	12	7	4	61
411	19	43	17	79	2	8	3	8	1	2	11	10	4	49
412	32	34	17	83	1	10	0	5	8	11	0	0	5	40
413	23	32	40	95	5	0	7	3	13	12	10	11	9	70
414	23	41	30	94	10	5	13	3	5	9	6	13	11	75
415	37	22	33	92	9	5	9	8	5	5	4	11	3	59
416	17	23	46	86	8	5	4	6	9	3	4	12	8	59
417	37	47	16	100	13	12	3	1	6	9	8	1	3	56
418	28	17	27	72	13	13	10	6	11	12	3	13	13	94
419	31	24	28	83	5	6	10	5	0	0	1	6	0	33
420	39	48	26	113	1	2	0	2	7	11	0	7	4	34
421	38	40	41	119	1	10	6	13	11	6	3	9	5	64
422	30	20	28	78	9	6	11	3	1	13	9	8	0	60
423	40	50	21	111	11	13	3	5	5	11	5	11	9	73
424	25	43	42	110	12	4	12	2	0	4	13	4	0	51
425	18	17	26	61	1	6	7	9	5	12	7	6	6	59
426	27	19	18	64	10	1	3	4	5	9	6	1	3	42
427	17	34	23	74	5	9	9	2	9	8	7	1	0	50
428	23	28	38	89	4	2	1	5	2	10	1	13	12	50
429	31	52	46	129	0	5	5	0	8	13	10	0	9	50
430	27	18	15	60	5	9	6	11	11	9	11	4	1	67
431	20	38	40	98	0	13	8	0	4	10	9	11	9	64
432	34	34	30	98	6	5	4	10	9	0	0	12	6	52
433	20	51	42	113	2	7	3	10	5	12	12	2	6	59
434	36	25	26	87	5	2	7	12	2	4	2	0	13	47
435	42	42	22	106	0	10	10	7	4	11	9	6	1	58
436	37	41	28	106	12	4	11	9	8	13	5	1	9	72
437	25	52	16	93	10	6	12	4	6	9	13	4	13	77
438	31	50	37	118	0	9	0	12	0	3	12	12	12	60
439	20	50	21	91	2	8	13	9	10	7	6	11	10	76
440	33	38	25	96	6	4	6	3	3	9	11	1	0	43
441	21	25	45	91	2	2	4	4	7	8	4	10	7	48
442	39	34	43	116	6	12	7	10	13	8	3	7	8	74
443	29	35	48	112	10	6	13	11	5	12	12	12	10	91
444	40	34	26	100	9	7	11	6	13	4	10	2	7	69
445	38	30	40	108	2	4	1	0	7	1	2	0	5	22

446	29	18	33	80	8	7	4	5	13	4	9	5	7	62
447	42	31	18	91	8	7	1	1	13	2	1	0	2	35
448	27	31	30	88	13	5	2	2	2	8	4	1	13	50
449	32	30	36	98	2	12	8	8	13	2	2	3	0	50
450	27	23	43	93	11	7	9	6	13	5	9	1	5	66
451	19	45	20	84	10	2	4	8	3	9	11	13	12	72
452	27	33	26	86	6	2	7	9	0	1	11	12	5	53
453	34	34	46	114	13	7	6	12	6	4	4	0	10	62
454	30	25	40	95	4	8	5	11	11	12	10	12	1	74
455	19	20	20	59	11	13	3	5	0	13	11	6	10	72
456	31	46	28	105	12	8	2	6	2	13	2	4	8	57
457	26	38	23	87	0	1	1	13	6	8	9	3	0	41
458	28	17	45	90	0	0	8	9	9	6	2	11	6	51
459	35	34	32	101	11	5	5	3	1	5	2	4	8	44
460	19	49	45	113	4	10	8	1	9	3	2	4	3	44
461	33	38	19	90	13	10	9	6	4	13	4	0	11	70
462	18	37	24	79	2	12	8	5	9	6	1	5	6	54
463	26	23	43	92	11	12	6	5	13	10	1	6	4	68
464	34	45	43	122	13	5	2	8	10	9	6	13	12	78
465	25	18	26	69	2	5	2	4	6	9	6	10	1	45
466	34	40	38	112	7	9	5	9	8	2	2	4	4	50
467	17	17	15	49	3	5	10	2	0	10	3	13	2	48
468	41	48	48	137	1	3	10	7	12	10	9	2	6	60
469	25	19	31	75	5	4	6	8	1	8	12	5	3	52
470	33	50	23	106	2	6	5	12	10	1	2	10	12	60
471	23	29	27	79	8	6	8	0	0	11	11	1	0	45
472	38	46	43	127	6	12	4	7	7	6	3	6	13	64
473	38	24	27	89	10	3	2	13	8	11	10	9	11	77
474	36	25	44	105	9	9	0	8	7	6	9	11	11	70
475	27	28	20	75	6	12	8	5	12	0	3	6	2	54
476	39	19	48	106	4	9	13	6	12	7	10	13	8	82
477	22	50	37	109	5	3	0	1	0	3	0	6	5	23
478	33	34	43	110	3	1	1	10	6	6	10	0	0	37
479	26	52	21	99	5	6	2	9	11	10	7	2	5	57
480	25	38	34	97	12	6	2	3	6	0	12	8	8	57
481	42	47	44	133	9	2	13	7	12	5	9	0	4	61
482	20	51	37	108	5	4	1	8	13	10	8	4	2	55
483	30	33	23	86	6	6	3	8	6	8	1	1	7	46
484	34	50	15	99	6	11	13	9	4	8	7	7	1	66
485	37	19	15	71	8	6	6	13	1	10	8	9	3	64
486	24	18	36	78	9	12	2	3	0	5	10	4	2	47
487	23	28	36	87	13	8	0	10	3	13	9	10	6	72
488	38	52	40	130	9	10	7	12	2	12	11	11	9	83
489	29	47	31	107	5	0	4	4	4	11	6	0	12	46
490	38	50	36	124	7	6	0	13	12	1	7	11	1	58
491	40	17	21	78	0	6	11	8	8	11	11	6	13	74
492	29	18	26	73	9	8	8	0	10	10	2	6	11	64
493	29	35	48	112	11	4	11	11	6	12	10	2	11	78

494	24	32	15	71	7	4	12	0	12	4	5	10	5	59
495	27	23	26	76	3	7	10	2	1	11	8	9	13	64
496	29	37	32	98	12	3	3	5	10	8	6	7	3	57
497	38	17	29	84	3	7	13	4	12	9	1	1	5	55
498	25	18	47	90	3	8	9	9	7	5	10	3	1	55
499	37	51	17	105	9	2	9	9	2	12	13	4	4	64
500	22	48	48	118	12	0	9	6	0	11	5	0	0	43
501	25	44	28	97	4	12	5	13	11	8	6	2	4	65
502	38	38	27	103	9	10	8	3	11	6	3	11	0	61
503	17	31	30	78	6	13	7	12	4	2	6	3	12	65
504	35	44	31	110	0	10	7	1	6	10	10	8	7	59
505	23	50	21	94	9	10	11	10	12	7	7	0	11	77
506	34	52	39	125	1	3	1	2	0	2	7	10	3	29
507	26	44	38	108	4	3	11	5	6	3	6	4	11	53
508	33	32	27	92	10	8	4	0	2	13	13	7	7	64
509	21	26	41	88	7	12	2	8	12	8	1	12	10	72
510	26	28	38	92	4	9	6	7	3	11	8	8	12	68
511	21	37	17	75	1	9	10	6	13	7	6	10	7	69
512	35	46	38	119	6	12	4	3	2	8	12	5	6	58
513	21	33	44	98	0	6	5	13	8	5	9	12	6	64
514	28	38	15	81	0	3	10	12	4	2	3	8	1	43
515	38	26	21	85	10	11	11	9	13	12	1	8	11	86
516	42	19	42	103	3	2	4	0	6	10	8	6	2	41
517	30	19	40	89	10	7	5	3	1	9	7	10	10	62
518	37	45	30	112	7	0	13	0	4	7	13	9	3	56
519	33	45	31	109	4	5	8	4	11	6	13	4	3	58
520	26	39	43	108	5	3	1	0	11	9	10	8	2	49
521	22	48	37	107	9	13	13	4	7	3	8	10	11	78
522	27	27	33	87	10	3	10	3	7	0	4	13	6	56
523	38	52	43	133	9	11	9	9	5	10	9	1	4	67
524	41	25	38	104	2	1	2	12	10	0	1	2	10	40
525	42	24	19	85	11	5	7	6	7	2	8	3	10	59
526	27	19	37	83	11	11	5	4	4	9	6	9	10	69
527	25	41	30	96	9	13	0	11	3	2	3	11	10	62
528	36	50	29	115	2	2	10	4	4	5	4	1	13	45
529	31	32	22	85	4	3	4	7	5	0	8	12	10	53
530	33	23	48	104	0	2	2	10	11	0	4	2	12	43
531	21	44	19	84	6	0	7	7	6	4	2	3	0	35
532	33	33	40	106	4	1	7	12	4	0	6	13	13	60
533	18	52	41	111	9	1	7	9	12	5	10	0	8	61
534	36	47	25	108	8	10	7	2	6	5	2	13	11	64
535	27	29	16	72	3	7	13	13	2	6	8	2	2	56
536	41	51	41	133	13	2	10	11	0	11	13	7	3	70
537	41	44	15	100	8	4	4	4	7	13	7	3	12	62
538	25	26	25	76	5	7	9	7	10	13	1	10	9	71
539	28	36	17	81	2	6	7	7	11	9	1	3	7	53
540	23	21	28	72	8	11	11	13	2	1	13	13	5	77
541	27	30	43	100	3	9	2	11	3	4	0	3	5	40

542	36	36	17	89	11	3	3	0	7	5	13	4	2	48
543	17	28	22	67	0	11	5	4	6	11	5	4	5	51
544	29	38	17	84	3	1	12	0	4	11	12	8	1	52
545	25	34	42	101	2	8	4	0	12	9	2	12	0	49
546	22	19	42	83	9	6	10	9	3	5	10	3	6	61
547	30	43	31	104	4	10	3	1	8	4	3	13	2	48
548	29	41	44	114	7	0	2	8	4	3	11	3	8	46
549	19	37	36	92	7	13	11	7	9	13	1	13	10	84
550	26	36	44	106	4	10	6	12	5	4	10	5	11	67
551	37	45	39	121	8	3	13	1	12	3	0	4	12	56
552	42	24	27	93	10	2	4	4	1	11	7	0	9	48
553	23	43	43	109	13	5	0	7	3	6	9	8	5	56
554	17	35	21	73	5	3	7	1	0	3	5	13	10	47
555	33	36	24	93	12	12	1	5	2	2	3	7	0	44
556	17	40	46	103	7	12	7	4	13	12	7	5	11	78
557	24	50	25	99	4	13	11	6	4	2	7	8	8	63
558	40	21	38	99	7	11	11	13	11	0	8	2	2	65
559	41	22	47	110	0	3	1	3	1	10	2	2	5	27
560	30	22	45	97	12	13	8	1	10	4	4	12	5	69
561	18	21	25	64	2	9	12	7	11	4	1	7	5	58
562	27	38	35	100	5	6	10	2	0	11	1	2	5	42
563	19	44	15	78	11	4	10	2	9	6	2	7	11	62
564	32	44	25	101	7	0	4	10	1	10	10	8	5	55
565	31	32	39	102	1	9	1	5	7	3	11	11	4	52
566	28	35	17	80	0	4	10	3	11	7	7	10	10	62
567	32	44	26	102	13	13	10	11	8	0	7	7	11	80
568	24	47	16	87	8	4	12	13	12	11	1	13	13	87
569	30	20	20	70	8	1	3	0	12	13	0	0	1	38
570	30	52	48	130	13	5	0	3	3	5	1	9	3	42
571	34	44	42	120	2	3	8	4	6	8	1	3	10	45
572	34	51	34	119	8	3	5	9	7	12	12	11	10	77
573	23	21	18	62	13	3	7	11	10	7	0	1	4	56
574	23	35	34	92	9	4	12	8	9	7	6	0	8	63
575	18	25	35	78	11	3	1	5	3	0	12	11	4	50
576	29	25	44	98	3	3	10	10	9	13	0	2	2	52
577	27	19	44	90	13	5	5	1	4	7	9	6	9	59
578	36	34	21	91	1	10	3	11	1	4	9	9	12	60
579	35	18	46	99	12	0	13	11	1	5	1	11	7	61
580	17	48	23	88	7	5	5	9	0	12	10	13	4	65
581	18	51	42	111	8	1	8	5	10	8	6	11	5	62
582	34	25	29	88	8	9	5	2	11	7	5	9	1	57
583	24	17	32	73	2	4	4	11	4	3	4	6	2	40
584	24	47	31	102	8	5	11	6	9	4	5	12	2	62
585	25	22	43	90	12	1	6	1	2	0	9	7	2	40
586	35	21	27	83	0	5	0	2	10	1	2	13	5	38
587	19	52	46	117	3	13	10	13	1	9	8	12	8	77
588	31	24	21	76	10	9	9	11	11	10	10	8	12	90
589	41	51	37	129	12	6	8	8	2	9	10	6	0	61

590	33	28	48	109	11	12	1	13	10	12	11	10	2	82
591	38	49	35	122	2	9	8	7	9	2	9	0	1	47
592	38	52	32	122	1	1	3	8	4	12	2	10	11	52
593	35	24	26	85	6	5	2	13	1	11	8	9	1	56
594	17	32	17	66	5	13	3	11	5	1	0	3	3	44
595	33	28	15	76	7	3	11	2	12	10	5	11	3	64
596	39	26	47	112	9	9	7	5	1	6	12	7	2	58
597	33	18	22	73	3	12	13	0	6	9	6	8	12	69
598	42	32	17	91	4	1	1	1	12	5	8	7	5	44
599	32	33	26	91	4	10	2	8	8	0	6	5	10	53
600	27	43	39	109	13	3	8	5	11	6	7	9	10	72
601	27	40	20	87	7	5	0	0	2	0	11	4	11	40
602	41	35	38	114	4	6	2	9	0	9	0	6	13	49
603	40	43	31	114	4	6	3	5	7	10	13	1	0	49
604	30	51	37	118	0	0	6	1	5	2	11	4	12	41
605	38	42	28	108	3	12	0	12	1	9	3	9	5	54
606	25	35	21	81	3	12	1	4	0	11	0	8	6	45
607	30	43	21	94	6	8	6	12	3	9	2	10	2	58
608	26	36	15	77	10	3	6	8	9	3	7	13	4	63
609	25	39	45	109	13	13	6	13	6	12	0	12	0	75
610	29	49	29	107	0	2	1	9	3	13	11	12	2	53
611	35	37	37	109	10	7	8	4	7	2	12	5	8	63
612	39	52	27	118	8	12	13	3	12	13	7	13	1	82
613	26	49	29	104	6	8	6	2	11	3	5	12	3	56
614	19	36	47	102	6	13	0	7	2	12	3	6	13	62
615	18	26	30	74	7	6	2	9	7	1	13	7	10	62
616	33	38	26	97	8	3	12	0	12	5	12	2	5	59
617	17	24	34	75	3	13	6	8	3	2	0	1	1	37
618	25	37	31	93	12	11	2	8	5	4	3	9	0	54

Примітки: КТ – когнітивний компонент толерантності, ЕТ – емоційний компонент толерантності, ПТ – поведінковий компонент толерантності, ЗП – загальний показник толерантності, 1 нн – здатність приймати індивідуальність іншого, 2 ео – еталонність власного «Я», 3 кк – категоричність при оцінюванні іншого, 4 нсч – схильність згладжувати неприємні враження від іншого, 5 пп – схильність перевиховувати іншого, 6 уп – схильність підлаштовувати іншого під себе, 7 нпо – здатність вибачати іншому його помилки, 8 нд – терпимість до дискомфортних станів навколишніх, 9 нп – адаптаційні здібності у взаємодії з людьми, ЗПТ – загальний показник комунікативної толерантності.

Таблиця Б.4

Індивідуальні дані показників, які характеризують самосвідомість та самооцінку досліджуваних

№	Показники самосвідомості												Самооцінка
	Фактор S	Самоповага	Аутосимпатія	Очікуване ставлення інших	Самоінтерес	Самовпевненість	Ставлення інших	Самоприйняття	Самопослідовність	Самозвинування	Самоінтерес	Саморозуміння	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	24	12	9	11	8	7	6	6	5	5	7	3	0
2	17	6	9	11	6	6	7	5	4	5	5	0	0,7
3	19	10	8	7	8	6	5	6	5	6	5	3	0,4
4	17	7	7	8	8	7	6	3	3	5	5	2	-0,4
5	24	13	13	8	5	7	4	6	6	1	4	3	0,1
6	25	12	11	12	7	6	7	7	5	1	6	4	0
7	24	11	12	11	7	7	7	7	4	2	5	2	-0,3
8	23	10	13	11	5	6	7	7	4	3	5	3	0,1
9	18	11	7	7	5	5	6	3	3	4	2	5	-0,6
10	16	7	5	7	4	3	4	3	1	3	4	4	-0,5
11	22	12	11	9	6	7	6	4	4	2	3	3	0,8
12	24	10	11	12	8	8	7	6	5	3	7	1	-0,2
13	16	9	2	7	4	3	5	3	6	6	3	3	-0,1
14	17	7	11	11	5	4	6	6	5	3	6	2	0
15	23	10	11	11	5	5	7	6	7	3	5	3	-0,2
16	25	12	9	13	7	8	8	4	6	3	6	3	0,6
17	19	12	6	10	5	7	7	5	5	5	4	2	0,9
18	27	13	1	12	8	8	7	5	6	2	2	2	-0,5
19	22	8	11	12	7	7	7	7	5	4	7	0	0,7
20	23	10	8	11	8	7	7	5	5	5	6	1	0,7
21	27	13	1	12	8	8	7	5	6	2	2	2	-1
22	18	11	7	7	5	5	6	3	3	4	2	5	-0,5
23	25	12	11	12	7	6	7	7	5	1	6	4	-0,9
24	25	12	11	12	7	6	7	7	5	1	6	4	-0,3
25	24	11	12	11	7	7	7	7	4	2	5	2	0,2
26	23	10	13	11	5	6	7	7	4	3	5	3	-0,6
27	18	11	7	7	5	5	6	3	3	4	2	5	-0,6
28	25	12	9	13	7	8	8	4	6	3	6	3	0,8
29	19	12	6	10	5	7	7	5	5	5	4	2	0,7
30	27	13	1	12	8	8	7	5	6	2	2	2	-0,9
31	18	11	7	7	5	5	6	3	3	4	2	5	-0,7
32	24	12	9	11	8	7	6	6	5	5	7	3	0,8
33	17	6	9	11	6	6	7	5	4	5	5	0	-0,9
34	24	12	9	11	8	7	6	6	5	5	7	3	-0,1
35	16	7	5	7	4	3	4	3	1	3	4	4	-0,9
36	22	12	11	9	6	7	6	4	4	2	3	3	-0,5
37	24	10	11	12	8	8	7	6	5	3	7	1	-0,4

Продовження табл. Б.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
38	16	9	2	7	4	3	5	3	6	6	3	3	0,2
39	17	7	11	11	5	4	6	6	5	3	6	2	-0,7
40	24	11	12	11	7	7	7	7	4	2	5	2	0,5
41	23	10	13	11	5	6	7	7	4	3	5	3	-0,1
42	18	11	7	7	5	5	6	3	3	4	2	5	0,5
43	18	11	7	7	5	5	6	3	3	4	2	5	-0,1
44	22	8	11	12	7	7	7	7	5	4	7	0	-0,9
45	23	10	8	11	8	7	7	5	5	5	6	1	-0,4
46	17	6	9	11	6	6	7	5	4	5	5	0	0,8
47	18	11	7	7	5	5	6	3	3	4	2	5	-0,8
48	24	12	9	11	8	7	6	6	5	5	7	3	0,2
49	24	9	3	7	4	4	4	6	2	2	3	4	0,6
50	27	9	11	12	6	8	4	5	4	6	2	5	-0,5
51	27	11	6	10	5	4	6	4	3	3	6	5	0,6
52	22	7	9	13	6	8	4	6	2	3	5	5	0,3
53	25	8	7	11	4	3	6	6	1	5	7	1	-0,9
54	22	13	10	9	7	6	4	6	4	6	2	3	0,5
55	17	13	9	10	5	8	5	5	1	1	7	4	-0,5
56	20	9	9	10	8	4	8	6	1	1	2	1	0,2
57	17	8	11	8	5	8	4	5	2	5	5	1	-0,9
58	16	8	10	9	5	8	5	7	3	4	6	1	0,4
59	25	10	2	12	7	3	4	7	3	4	7	0	-0,2
60	26	9	2	8	7	6	5	6	4	4	5	5	-0,7
61	19	9	9	12	4	5	8	7	2	1	2	5	0,6
62	19	7	7	10	7	4	6	5	3	2	6	2	0,8
63	20	13	5	9	7	5	5	7	3	2	4	0	0,1
64	24	10	12	8	7	3	5	3	4	5	3	1	0
65	20	10	10	10	8	8	7	4	1	5	7	4	-0,3
66	26	8	7	11	4	4	8	4	2	5	3	1	0,1
67	26	10	9	7	6	4	4	5	6	4	5	5	-0,6
68	18	13	8	9	6	3	5	5	2	5	6	4	-0,5
69	21	9	10	9	6	3	4	6	3	4	3	4	0,8
70	20	8	2	12	4	3	7	3	1	5	2	0	-0,2
71	18	13	7	13	7	3	7	6	6	1	6	0	-0,1
72	21	7	11	12	5	5	5	7	6	3	1	0	0
73	18	8	7	13	8	7	4	3	3	5	6	5	-0,2
74	22	7	1	10	6	7	8	4	4	4	6	5	0,6
75	27	8	6	7	6	4	7	7	1	1	7	1	0,9
76	24	8	7	12	6	4	5	7	1	1	3	3	-0,5
77	19	8	3	8	7	4	6	3	2	3	6	1	0,7
78	20	7	7	13	6	6	4	6	4	3	1	2	0,7
79	17	6	4	7	8	7	7	3	4	1	6	3	-1
80	19	10	7	10	8	5	4	6	6	6	3	0	-0,5
81	20	6	3	13	7	4	5	7	3	4	7	4	-0,9
82	19	11	3	7	4	8	5	4	5	2	5	2	-0,3
83	21	10	2	13	8	8	4	3	2	5	7	2	0,2

84	24	8	2	9	6	8	6	6	1	3	4	4	-0,6
85	22	6	11	13	6	7	7	4	6	4	6	4	-0,6
86	17	6	7	12	4	3	8	5	1	3	3	0	0,8
87	20	7	3	12	6	6	4	6	5	2	4	2	0,7
88	18	13	12	12	5	3	5	4	3	5	1	2	-0,9
89	17	11	3	8	7	4	4	6	1	4	4	4	-0,7
90	24	10	8	7	5	3	4	3	4	3	2	5	0,8
91	20	7	3	11	4	3	4	5	5	2	7	1	-0,9
92	23	6	10	11	4	6	7	5	2	3	2	0	-0,1
93	23	11	5	9	4	4	4	7	1	4	6	1	-0,7
94	20	7	3	10	8	7	6	5	5	2	5	0	0,6
95	25	11	11	13	5	3	7	5	3	6	4	1	0,8
96	27	7	13	7	8	5	4	4	1	2	1	1	0,1
97	27	12	13	10	7	8	5	3	6	5	2	0	0
98	18	9	4	10	6	3	7	4	5	2	6	0	-0,3
99	19	12	11	7	4	3	4	4	5	2	6	5	0,1
100	20	12	3	13	4	7	6	4	5	6	2	1	-0,6
101	21	7	7	8	8	4	6	5	4	4	3	5	-0,5
102	19	10	1	9	7	5	4	7	1	4	6	5	0,8
103	21	12	3	8	5	6	7	6	6	2	6	3	-0,2
104	25	8	6	7	4	4	5	5	1	4	5	4	-0,1
105	21	10	9	12	7	4	5	3	6	2	5	4	0
106	18	8	12	8	7	4	4	4	6	5	7	1	-0,2
107	24	13	2	7	7	7	5	3	4	3	4	4	0,6
108	22	7	8	12	8	6	4	6	4	5	3	5	0,9
109	20	7	10	7	8	3	5	4	5	3	6	0	-0,5
110	23	13	4	10	7	4	7	5	1	1	6	5	0,7
111	17	7	1	9	5	7	6	6	2	2	7	0	0,7
112	21	12	8	9	6	7	7	5	6	5	3	2	-1
113	25	11	4	7	7	8	6	3	4	4	7	2	-0,5
114	24	6	2	7	7	6	7	5	6	1	2	2	-0,9
115	19	8	1	11	7	3	8	3	2	1	7	5	-0,3
116	23	6	6	13	8	8	8	6	5	4	6	4	0,2
117	19	12	1	12	4	8	5	4	6	3	5	1	-0,6
118	26	11	3	12	5	8	6	4	5	6	2	3	-0,4
119	25	8	5	9	8	4	6	5	1	4	5	1	0,1
120	27	8	1	11	4	8	4	6	1	4	2	3	0
121	20	10	2	10	5	6	6	6	2	6	6	1	-0,3
122	26	11	5	9	4	7	8	3	2	3	4	5	0,1
123	27	13	11	12	8	4	4	3	6	5	1	4	-0,6
124	21	9	7	11	7	3	5	7	5	5	3	4	-0,5
125	16	7	12	10	6	7	4	6	3	1	2	3	0,8
126	21	10	13	9	6	3	7	6	2	2	2	1	-0,2
127	21	12	8	10	7	8	4	3	1	6	5	2	-0,1
128	24	13	8	9	8	6	6	6	6	2	4	3	0
129	27	9	13	9	5	7	6	4	6	1	2	2	-0,2
130	24	8	7	8	5	6	5	6	6	1	5	0	0,6
131	19	6	9	11	4	4	8	3	3	6	4	2	0,9
132	25	11	13	8	7	5	8	3	5	4	3	2	-0,5
133	16	10	4	8	4	6	5	6	4	4	7	2	0,7

134	24	7	7	13	5	3	4	4	1	3	4	0	0,7
135	25	13	8	13	5	7	6	7	1	4	5	2	-1
136	18	6	13	10	7	6	7	6	4	3	1	2	-0,5
137	20	6	1	12	7	6	8	6	2	5	5	1	-0,9
138	20	13	10	10	5	4	8	5	6	1	7	3	-0,3
139	17	13	6	13	5	3	6	4	5	2	7	0	0,2
140	17	6	5	7	6	6	7	6	6	3	7	1	-0,6
141	17	9	8	13	4	6	6	7	3	4	3	4	-0,6
142	21	7	4	11	6	5	4	6	1	4	5	2	0,8
143	27	13	13	10	8	7	6	7	2	4	3	0	0,7
144	26	6	11	13	7	5	8	6	1	6	7	0	-0,9
145	26	10	10	8	7	3	7	5	3	6	1	1	-0,7
146	26	11	1	12	5	3	7	7	1	1	4	5	0,8
147	18	9	10	9	5	4	4	3	5	3	2	0	-0,9
148	22	13	7	9	5	3	5	7	1	3	2	0	-0,1
149	23	6	2	7	4	6	4	3	1	4	6	1	-0,9
150	21	8	10	12	7	7	6	4	2	1	3	5	-0,5
151	17	6	9	10	8	7	7	6	4	2	3	4	-0,4
152	17	6	6	8	5	7	7	5	3	3	5	0	0,2
153	18	13	8	9	8	8	8	5	2	5	5	3	-0,7
154	27	12	7	8	4	5	6	4	5	5	1	0	0,5
155	19	6	5	7	8	4	7	5	2	1	3	4	-0,1
156	27	10	13	11	5	7	6	5	5	6	5	0	0,5
157	27	12	1	13	4	7	4	6	4	3	7	2	-0,1
158	25	12	6	9	6	3	4	6	5	6	3	0	-0,9
159	27	11	13	9	4	5	8	6	1	6	4	5	-0,4
160	22	6	2	10	8	8	7	5	5	4	5	2	0,8
161	23	7	2	12	8	6	5	4	4	1	7	0	-0,8
162	27	8	2	10	4	5	8	6	5	2	4	2	0,2
163	16	12	1	13	7	3	6	5	6	3	7	4	0,6
164	16	12	7	10	5	8	6	3	1	2	3	5	-0,5
165	23	13	6	11	4	4	6	4	6	5	7	2	0,6
166	17	13	10	11	5	4	8	6	3	2	7	3	0,3
167	23	12	10	13	8	4	5	5	2	5	1	0	-0,9
168	22	9	10	9	6	3	4	4	4	1	4	4	0,5
169	20	6	2	13	8	3	5	6	6	6	5	1	-0,5
170	25	11	4	7	5	7	6	5	4	1	4	3	0,2
171	26	12	4	11	5	8	5	7	4	5	7	3	-0,9
172	22	10	8	7	6	8	4	7	6	4	6	0	0,4
173	17	10	13	9	7	6	5	4	4	4	6	0	-0,2
174	27	11	5	8	5	5	6	6	5	1	6	4	-0,7
175	18	9	2	13	8	8	7	7	1	4	3	2	0,6
176	21	8	7	12	8	6	4	5	5	2	4	5	0,8
177	25	6	8	12	6	4	4	3	3	6	5	0	0,1
178	25	13	2	13	4	3	6	7	3	5	5	2	0
179	26	12	2	12	5	8	6	5	6	6	6	4	-0,3
180	25	9	13	7	5	8	7	7	4	5	6	2	0,1
181	18	9	5	9	7	7	7	6	1	4	4	1	-0,6
182	21	7	10	9	4	6	5	5	6	2	3	2	-0,5
183	16	7	13	7	7	7	8	3	4	4	6	1	0,8

184	17	11	8	9	6	8	7	4	2	1	1	2	-0,2
185	25	9	2	12	8	8	6	7	3	6	7	4	-0,1
186	23	13	4	10	7	3	7	6	1	2	7	3	0
187	25	9	4	7	5	8	7	5	3	1	7	4	-0,2
188	20	8	12	10	5	7	5	3	2	2	4	1	0,6
189	22	11	10	8	4	4	7	3	4	1	4	2	0,9
190	24	11	7	13	4	6	8	6	4	6	1	2	-0,5
191	25	12	13	8	4	7	4	5	2	3	3	4	0,7
192	22	6	11	8	4	3	8	7	4	2	2	0	0,7
193	17	11	11	13	8	5	8	4	3	3	2	4	-1
194	17	9	9	13	6	5	4	4	5	5	6	1	-0,5
195	23	7	10	7	4	5	7	3	4	5	2	5	-0,9
196	24	7	9	11	4	5	6	3	4	5	2	2	-0,3
197	17	12	6	11	8	6	5	7	2	1	5	0	0,2
198	26	8	8	13	8	5	7	6	3	3	2	1	-0,6
199	20	6	13	9	7	7	5	7	4	2	7	1	-0,6
200	24	8	11	9	4	7	7	6	4	4	3	2	0,8
201	25	7	12	12	7	5	6	4	2	6	2	1	0,7
202	23	12	8	8	6	8	5	5	5	1	1	5	-0,9
203	19	12	5	8	7	8	4	6	6	6	1	3	-0,7
204	25	11	8	13	4	4	5	3	4	2	3	2	0,8
205	16	7	12	9	5	6	8	7	6	1	2	1	-0,9
206	20	12	8	12	6	7	6	7	4	4	5	2	-0,1
207	24	11	8	11	8	3	8	4	2	5	6	4	-0,7
208	21	12	6	9	4	6	8	7	2	3	5	2	0,6
209	26	6	10	12	7	7	4	6	4	5	6	1	0,8
210	21	6	9	10	5	7	5	4	6	5	6	2	0,1
211	16	12	7	9	8	6	6	3	2	1	7	3	0
212	18	7	10	7	5	4	8	7	3	3	2	1	-0,3
213	22	8	4	8	7	5	4	6	3	1	4	3	0,1
214	25	13	8	13	4	3	8	3	1	5	5	0	-0,6
215	24	6	10	9	7	8	5	7	4	2	4	2	-0,5
216	19	12	8	9	6	6	7	6	4	1	7	2	0,8
217	17	10	6	8	5	7	7	4	1	1	4	4	-0,2
218	22	13	1	8	6	3	7	3	6	6	5	3	-0,1
219	26	12	7	11	8	6	5	5	3	4	7	0	0
220	21	6	3	10	7	8	8	4	2	6	2	5	-0,2
221	25	6	11	7	6	4	6	3	2	4	7	5	0,6
222	25	7	2	11	8	7	4	5	1	4	4	1	0,9
223	24	7	12	12	7	6	6	7	5	6	4	2	-0,5
224	22	12	5	10	7	7	7	5	6	4	4	2	0,7
225	26	11	11	13	5	5	8	4	2	1	3	5	0,7
226	17	12	1	13	4	6	7	4	4	5	7	4	-1
227	21	8	11	8	7	7	5	6	3	3	2	2	-0,5
228	18	9	4	10	8	8	4	6	5	6	4	5	-0,9
229	21	9	7	13	6	5	4	6	2	1	5	1	-0,3
230	22	10	5	13	8	8	6	3	5	6	7	2	0,2
231	26	12	13	11	4	3	5	3	6	3	6	5	-0,6
232	17	9	1	11	4	3	6	3	6	3	2	4	-0,4
233	24	7	5	10	8	6	6	3	1	4	2	0	0,1

234	20	13	10	7	6	6	6	5	4	4	7	0	0
235	27	6	4	10	8	5	4	4	1	6	5	4	-0,3
236	23	9	6	12	8	4	8	3	5	3	7	4	0,1
237	26	10	3	8	7	8	4	5	2	4	4	5	-0,6
238	27	8	11	10	6	5	6	6	6	3	2	1	-0,5
239	23	7	5	13	8	3	8	7	2	3	7	4	0,8
240	19	10	2	11	4	8	8	3	1	1	6	0	-0,2
241	17	8	13	8	6	3	7	7	4	6	4	5	-0,1
242	25	12	12	9	5	8	7	4	1	6	5	0	0
243	17	12	2	8	7	8	7	7	4	1	5	1	-0,2
244	18	9	7	8	5	3	5	6	5	1	5	4	0,6
245	19	6	8	13	7	6	8	3	3	3	2	5	0,9
246	23	12	4	13	5	6	4	7	6	2	2	1	-0,5
247	24	7	1	10	7	6	6	6	6	1	3	2	0,7
248	24	11	11	11	5	8	8	3	3	5	1	1	0,7
249	25	7	10	8	4	4	5	4	3	1	5	1	-1
250	19	10	11	13	6	4	4	7	5	6	2	0	-0,5
251	24	8	3	13	5	8	8	7	2	4	2	4	-0,9
252	19	7	11	9	6	8	6	6	1	4	4	0	-0,3
253	16	10	11	7	4	3	4	3	6	5	7	0	0,2
254	16	6	3	13	6	3	7	4	5	5	7	1	-0,6
255	16	13	3	7	7	6	7	7	3	1	3	5	-0,6
256	23	13	3	11	8	4	5	6	2	6	2	1	0,8
257	19	8	2	8	4	5	7	6	5	4	5	1	0,7
258	18	13	4	7	7	3	5	6	1	3	4	0	-0,9
259	25	6	7	13	6	7	6	4	1	3	6	0	-0,7
260	26	7	1	10	4	8	7	5	5	2	4	1	0,8
261	20	13	10	13	7	6	5	7	4	1	7	4	-0,9
262	21	13	8	8	6	5	4	3	2	6	7	1	-0,1
263	17	10	7	8	4	5	4	6	5	1	5	4	-0,9
264	19	8	12	11	8	7	6	6	3	4	3	5	-0,5
265	16	10	8	13	8	4	6	5	5	1	5	0	-0,4
266	16	11	5	10	5	3	5	6	4	3	1	2	0,2
267	24	7	13	12	6	5	4	3	2	5	4	3	-0,7
268	16	6	4	13	8	6	7	5	1	2	6	1	0,5
269	19	7	3	13	6	6	5	5	5	3	5	1	-0,1
270	24	10	11	11	8	6	5	3	6	5	5	0	0,5
271	17	9	2	8	7	5	7	5	1	1	1	5	-0,1
272	19	8	11	7	7	5	5	4	1	3	6	3	-0,9
273	18	8	8	10	5	3	6	3	6	5	3	0	-0,4
274	19	12	4	8	7	4	8	5	6	5	1	3	0,8
275	24	9	6	13	4	5	4	5	5	3	1	3	-0,8
276	22	6	3	8	5	6	4	5	1	4	1	5	0,2
277	18	10	5	13	7	3	8	4	3	4	3	3	0,6
278	26	13	2	11	5	4	6	4	5	4	4	2	-0,5
279	27	6	11	9	4	5	4	6	1	4	5	2	0,6
280	23	12	3	10	6	5	5	3	2	2	1	5	0,3
281	21	6	12	11	6	3	7	5	4	2	3	0	-0,9
282	22	11	10	9	6	5	6	4	4	2	1	2	0,5
283	25	8	1	7	5	3	5	3	3	1	2	1	-0,5

284	27	10	12	13	6	7	4	4	4	5	7	4	0,2
285	27	7	6	13	8	7	5	3	5	3	1	3	-0,9
286	17	8	5	10	7	3	5	7	1	4	4	4	0,4
287	26	8	9	10	8	8	8	7	2	3	1	5	-0,2
288	26	6	3	12	4	4	8	5	4	1	3	1	-0,7
289	20	6	11	9	8	4	6	4	2	3	5	3	0,6
290	24	6	3	9	6	5	6	4	2	6	5	3	0,8
291	22	9	2	9	8	8	7	4	5	4	5	2	0,1
292	20	11	5	12	6	8	7	3	5	4	3	2	0
293	20	11	5	13	8	7	6	4	1	2	7	2	-0,3
294	19	10	9	13	7	4	8	3	5	3	6	2	0,1
295	18	9	6	13	6	4	8	7	2	5	7	0	-0,6
296	26	9	2	11	5	8	4	5	1	2	4	0	-0,5
297	17	8	8	7	8	7	8	3	5	3	4	2	0,8
298	16	13	4	9	6	6	8	3	3	3	4	0	-0,2
299	23	7	8	12	7	5	4	5	1	2	4	4	-0,1
300	25	6	10	8	5	8	4	4	2	4	3	4	0
301	22	9	2	7	6	7	4	7	4	1	3	4	-0,2
302	19	8	9	12	6	6	7	6	4	5	1	1	0,6
303	20	12	2	10	4	6	8	7	6	2	1	1	0,9
304	17	7	3	10	6	8	7	3	5	1	2	5	-0,5
305	26	9	3	13	5	5	7	5	3	4	7	3	0,7
306	23	8	2	12	5	8	6	7	5	4	5	5	0,7
307	22	6	9	8	6	6	7	3	6	4	5	3	-1
308	23	12	11	7	6	3	4	3	1	3	5	3	-0,5
309	21	9	12	9	7	6	7	5	4	6	1	5	-0,9
310	24	11	11	10	8	8	4	5	6	2	5	0	-0,3
311	16	12	10	9	8	6	5	5	6	1	6	5	0,2
312	23	8	13	8	6	7	5	6	4	2	4	4	-0,6
313	26	10	5	13	5	3	5	6	5	4	7	3	-0,6
314	24	11	5	12	5	5	5	6	4	2	7	2	0,8
315	24	6	10	10	7	6	6	7	4	3	5	3	0,7
316	16	7	2	9	5	6	6	3	3	5	6	4	-0,9
317	17	7	3	10	6	8	6	6	4	1	6	3	-0,7
318	21	9	7	13	8	3	8	4	4	6	6	2	0,8
319	27	9	1	12	8	4	5	6	6	5	7	1	-0,9
320	26	9	5	12	4	8	8	6	1	1	1	2	-0,1
321	26	7	3	11	7	3	6	5	6	3	1	2	-0,7
322	22	11	3	8	4	6	4	4	6	2	7	5	0,6
323	19	9	8	10	6	3	8	6	2	4	1	2	0,8
324	24	11	5	13	7	7	5	5	1	4	5	1	0,1
325	23	13	4	13	7	5	7	7	2	6	4	4	0
326	17	8	6	7	8	7	4	6	2	2	1	0	0,8
327	21	13	1	13	4	5	5	4	3	4	2	1	-0,2
328	17	7	1	9	7	6	8	7	2	4	3	5	-0,1
329	17	11	5	12	7	7	4	7	1	4	6	3	0
330	20	8	2	11	5	3	8	3	6	1	3	3	-0,2
331	18	10	3	7	6	7	7	3	6	5	3	4	0,6
332	26	9	9	9	7	5	8	7	6	1	5	2	0,9
333	25	7	1	12	4	5	6	5	4	1	7	4	-0,5

334	21	13	13	8	6	5	7	5	2	2	1	0	0,7
335	26	9	4	7	7	8	6	7	1	3	1	0	0,7
336	23	9	11	13	7	6	7	7	4	5	5	2	-1
337	18	11	11	7	8	3	5	7	3	6	5	4	-0,5
338	19	8	10	11	5	8	8	7	2	3	5	3	-0,9
339	22	10	2	12	4	6	4	5	3	6	6	5	-0,3
340	24	6	5	7	4	4	5	4	2	4	5	0	0,2
341	20	11	13	13	6	8	8	6	4	6	2	4	-0,6
342	17	6	13	11	7	3	6	4	6	3	4	2	-0,6
343	23	8	9	10	8	3	4	3	3	4	6	5	0,8
344	26	7	5	8	7	5	8	7	4	1	7	0	0,7
345	25	8	11	12	8	3	7	4	5	4	3	3	-0,9
346	25	7	13	7	6	7	8	6	3	1	2	2	-0,7
347	23	13	9	11	7	7	8	5	3	5	1	2	0,8
348	19	9	4	12	8	3	7	6	6	4	5	0	-0,9
349	27	7	12	11	8	7	4	4	2	4	2	5	-0,1
350	22	7	10	11	7	4	4	7	6	2	7	5	-0,7
351	23	7	5	9	8	3	5	6	4	3	5	2	0,6
352	24	6	10	13	4	7	8	6	6	6	3	4	0,8
353	24	7	9	12	4	6	4	5	1	6	3	3	0,1
354	27	10	11	9	7	3	8	4	1	4	6	0	0,7
355	25	12	8	8	8	6	8	3	5	1	5	2	-0,9
356	17	13	6	7	6	3	8	4	2	4	1	5	-0,7
357	18	7	5	13	8	7	5	6	2	5	3	4	0,8
358	20	6	10	12	8	4	7	5	4	5	7	5	-0,9
359	19	9	11	11	8	4	5	4	5	5	3	0	-0,1
360	16	12	5	7	5	7	8	4	4	6	7	0	-0,7
361	27	10	5	9	5	5	6	7	1	3	6	0	0,6
362	18	6	9	12	8	7	8	3	2	1	7	5	0,8
363	16	8	1	13	4	3	6	3	2	5	6	2	0,1
364	23	7	2	7	7	7	6	5	1	6	7	1	0
365	17	9	3	8	4	7	6	5	3	6	4	5	0,8
366	20	10	6	8	8	6	6	4	1	1	6	2	-0,2
367	24	13	6	7	7	7	6	7	6	3	6	0	-0,1
368	18	12	7	8	7	6	7	5	5	2	4	3	0
369	27	9	3	8	5	7	5	7	2	6	2	1	-0,2
370	27	13	1	7	5	4	6	6	6	3	4	3	0,6
371	24	10	1	10	8	8	6	7	6	4	6	2	0,9
372	25	7	1	12	8	7	6	6	6	6	5	3	-0,5
373	25	6	3	7	7	3	6	3	5	3	6	5	0,7
374	16	13	2	8	4	5	6	3	2	3	2	3	0,7
375	16	12	10	12	7	4	5	5	2	2	5	1	-1
376	24	12	13	10	5	8	4	3	2	2	4	0	-0,5
377	22	13	10	12	7	6	6	7	6	2	2	1	-0,9
378	26	10	9	7	5	4	4	5	4	4	4	0	-0,3
379	19	10	1	10	4	4	8	3	4	4	3	5	0,2
380	22	7	5	7	6	8	7	7	5	4	2	1	-0,6
381	16	6	7	13	5	3	6	4	6	6	7	5	-0,6
382	19	13	13	11	4	6	7	5	5	1	1	3	0,8
383	27	12	8	8	6	5	7	4	6	4	7	3	0,7

384	20	11	10	9	6	6	8	7	3	6	6	2	-0,9
385	18	12	2	13	6	6	5	3	5	2	6	5	-0,7
386	16	13	7	13	7	4	7	3	4	5	4	4	0,8
387	26	13	3	8	7	6	4	7	6	3	5	4	-0,9
388	18	10	7	8	6	8	8	7	2	1	6	2	-0,1
389	17	6	7	12	8	6	4	5	3	5	4	1	-0,7
390	17	10	6	7	5	4	5	7	3	5	5	2	0,6
391	26	8	5	9	6	3	6	5	2	1	6	1	0,8
392	20	7	3	12	4	6	7	3	1	6	6	5	0,1
393	18	13	7	12	4	4	5	7	6	1	3	1	0,8
394	20	12	6	8	5	3	5	6	4	4	6	3	-0,2
395	16	7	2	7	5	7	7	6	4	1	4	3	-0,1
396	27	13	13	8	5	7	7	6	3	4	5	5	0
397	25	10	8	11	5	4	8	7	5	4	2	2	-0,2
398	17	10	11	11	4	6	8	3	2	2	6	3	0,6
399	25	12	11	12	8	3	4	7	1	5	2	5	0,9
400	22	11	3	7	8	3	8	3	3	6	5	5	-0,5
401	25	13	1	13	5	7	4	4	1	3	3	4	0,7
402	17	10	10	12	4	6	5	4	1	5	1	3	0,7
403	22	7	6	9	7	4	4	6	2	5	7	3	-1
404	26	9	4	8	7	3	6	7	2	6	5	4	-0,5
405	19	7	5	7	7	5	7	6	1	4	4	0	-0,9
406	25	11	6	12	5	5	8	7	6	3	1	3	-0,3
407	22	13	3	12	6	5	7	6	2	4	4	0	0,2
408	16	6	13	12	4	8	6	3	5	4	3	3	-0,6
409	20	7	1	7	4	5	8	4	5	6	2	3	-0,6
410	16	7	9	12	5	3	7	6	4	3	6	1	0,8
411	27	7	13	11	4	3	6	3	2	2	2	1	0,7
412	27	13	1	11	8	7	8	7	4	3	1	0	-0,9
413	22	11	10	10	5	5	5	4	3	2	3	4	-0,7
414	24	13	1	9	6	6	8	3	3	6	7	4	0,8
415	18	10	10	13	5	8	8	7	4	1	3	2	-0,9
416	27	10	1	12	4	8	4	7	3	2	7	5	-0,1
417	27	11	7	13	5	6	4	6	5	1	3	4	-0,9
418	17	7	4	8	5	6	7	6	1	4	2	0	-0,5
419	26	11	6	9	8	3	7	3	1	2	2	2	-0,4
420	18	12	6	13	8	7	4	3	2	3	5	1	0,2
421	26	11	11	10	5	6	5	3	6	4	2	5	-0,7
422	18	8	6	9	4	3	5	5	2	4	5	2	0,5
423	20	8	9	10	6	3	5	7	6	3	2	1	-0,1
424	26	6	9	10	4	7	8	5	3	1	4	0	0,5
425	23	11	12	8	7	4	7	4	2	2	6	2	-0,1
426	19	10	3	12	8	8	8	3	4	4	5	4	-0,9
427	24	12	6	12	7	8	6	7	1	4	7	3	-0,4
428	18	11	5	11	6	6	6	6	6	5	1	0	0,8
429	26	11	12	12	6	7	6	5	4	3	5	3	-0,8
430	27	10	13	7	7	3	8	7	1	4	7	1	0,2
431	26	11	10	10	5	8	6	5	6	3	1	0	0,6
432	19	7	7	13	5	7	8	4	3	1	7	3	-0,5
433	22	6	3	8	7	8	7	7	4	4	2	0	0,6

434	23	12	4	11	7	5	5	7	6	5	2	0	0,3
435	17	12	1	11	4	8	5	3	6	5	3	3	-0,9
436	20	12	6	11	4	8	6	4	4	6	2	2	0,5
437	21	12	5	8	6	3	7	3	2	6	2	1	-0,5
438	18	9	9	8	6	8	7	5	4	2	5	5	0,2
439	22	12	4	9	8	3	5	6	6	5	7	3	-0,9
440	21	10	10	11	4	7	4	7	2	6	3	1	0,4
441	19	11	7	7	4	8	4	7	6	6	2	1	-0,2
442	27	7	3	9	8	7	8	5	3	6	7	2	-0,7
443	27	9	2	10	4	7	7	7	2	6	2	0	0,6
444	24	6	4	9	6	8	6	5	4	1	6	1	0,8
445	23	7	6	10	5	4	7	3	1	1	2	5	0,1
446	26	7	13	7	7	6	6	7	2	1	1	0	0
447	25	8	5	13	8	7	7	7	4	2	3	0	-0,3
448	25	13	4	12	5	4	4	7	6	2	3	1	0,1
449	23	11	2	11	8	3	8	3	6	3	4	5	-0,6
450	26	9	3	9	8	8	7	4	4	1	6	0	-0,5
451	16	12	12	9	5	6	4	5	6	1	7	3	0,8
452	20	6	11	12	6	5	8	7	6	2	3	3	-0,2
453	19	7	4	11	4	8	6	5	3	6	4	2	-0,1
454	22	7	12	7	7	8	8	3	6	1	7	5	0
455	17	6	11	7	4	8	6	3	6	6	1	3	-0,2
456	22	9	4	12	7	3	4	5	5	2	3	0	0,6
457	23	9	4	13	6	8	8	5	3	3	1	5	0,9
458	25	12	4	12	4	8	8	4	3	2	2	3	-0,5
459	20	7	1	10	6	6	7	5	2	6	6	2	0,7
460	16	6	7	11	4	7	6	4	2	3	6	1	0,7
461	24	10	2	9	6	4	8	5	1	2	7	0	-1
462	22	13	2	10	7	8	6	5	2	6	5	3	-0,5
463	23	7	12	9	6	8	8	5	6	2	4	1	-0,9
464	21	12	1	7	6	3	5	6	1	5	7	1	-0,3
465	27	10	8	7	6	6	5	5	1	6	2	0	0,2
466	26	11	8	9	6	3	7	4	6	5	4	2	-0,6
467	17	11	10	12	5	4	6	4	6	3	5	4	-0,6
468	25	7	2	12	8	8	8	3	3	2	5	3	0,8
469	27	8	5	9	7	8	5	6	1	1	3	5	0,7
470	27	11	11	10	8	5	8	5	6	4	7	2	-0,9
471	26	9	9	10	5	3	4	6	5	2	6	5	-0,7
472	26	13	3	12	5	7	4	4	5	3	7	0	0,8
473	24	6	5	9	4	7	7	3	5	4	1	1	-0,9
474	21	12	8	12	8	6	6	4	1	4	4	3	-0,1
475	18	12	10	10	7	7	7	4	1	4	4	5	-0,7
476	23	8	13	10	5	3	6	4	1	5	1	1	0,6
477	23	11	11	7	8	4	8	6	4	4	2	4	0,8
478	16	7	11	12	7	8	8	4	5	1	6	2	0,1
479	26	11	5	12	8	7	7	5	6	6	1	3	0
480	17	7	11	12	5	3	6	6	2	2	5	5	-0,3
481	19	9	3	9	6	7	8	4	5	6	3	1	0,1
482	23	9	2	13	8	6	5	5	6	2	6	4	-0,6
483	17	13	11	8	4	3	4	6	6	6	4	5	-0,5

484	22	10	8	12	6	3	4	3	4	1	4	0	0,8
485	26	7	1	8	8	4	4	4	1	5	1	0	-0,2
486	18	9	2	13	6	4	7	5	6	5	1	0	-0,1
487	25	10	2	11	6	4	6	6	2	4	1	5	0
488	16	11	8	8	8	5	8	5	6	4	3	5	-0,2
489	18	6	1	13	8	7	8	7	1	1	5	3	0,6
490	18	10	5	13	7	5	6	5	1	6	7	2	0,9
491	25	12	2	12	6	3	6	3	2	1	2	0	-0,5
492	23	13	13	12	5	4	8	6	3	2	4	2	0,7
493	19	12	5	13	6	6	5	5	4	4	4	1	0,7
494	24	11	5	8	7	5	8	3	6	5	6	4	-1
495	18	8	1	12	7	5	8	5	3	6	3	1	-0,5
496	18	11	9	9	7	7	4	5	2	5	4	5	-0,9
497	25	13	7	9	5	3	4	7	1	6	1	4	-0,3
498	26	10	6	9	4	3	5	6	5	1	6	0	0,2
499	17	7	6	12	8	5	4	7	1	2	4	5	-0,6
500	21	13	11	9	4	3	7	4	1	6	7	2	-0,4
501	25	13	2	11	5	5	8	4	6	6	5	1	0,1
502	18	7	1	10	6	6	4	5	1	6	1	1	0
503	21	13	4	12	7	6	5	7	5	2	4	1	-0,3
504	18	10	3	7	4	7	7	6	5	5	4	0	0,1
505	27	6	6	10	7	3	6	6	1	5	2	4	-0,6
506	18	11	7	7	7	4	8	6	2	2	2	4	-0,5
507	23	11	11	13	8	5	8	5	1	4	6	4	0,8
508	18	13	4	10	5	5	8	6	4	5	6	2	-0,2
509	24	11	9	12	6	6	6	7	4	1	3	4	-0,1
510	23	9	2	12	6	7	5	5	5	3	4	1	0
511	22	7	6	10	7	8	6	4	3	1	1	2	-0,2
512	18	13	5	13	7	6	6	3	4	6	6	3	0,6
513	27	13	9	12	4	4	7	6	5	4	4	1	0,9
514	21	10	7	12	4	8	6	7	6	4	7	4	-0,5
515	27	8	10	7	5	8	5	6	5	3	7	2	0,7
516	25	6	7	10	8	6	5	3	2	6	5	1	0,7
517	26	12	4	7	4	6	8	5	5	4	6	1	-1
518	18	12	8	11	8	7	4	7	4	5	7	3	-0,5
519	23	12	11	11	6	7	8	6	6	2	4	0	-0,9
520	27	11	9	10	7	3	4	4	6	4	6	3	-0,3
521	24	8	4	10	4	6	8	7	3	6	5	2	0,2
522	21	13	5	7	5	6	6	3	2	6	7	2	-0,6
523	17	6	9	12	5	5	4	5	5	4	6	1	-0,6
524	18	8	6	8	8	4	4	7	1	4	2	0	0,8
525	24	8	6	10	8	5	4	4	5	2	5	1	0,7
526	19	10	13	13	4	5	4	7	6	4	4	5	-0,9
527	24	7	12	8	8	6	5	6	2	1	1	5	-0,7
528	25	10	7	9	8	3	5	4	3	1	1	1	0,8
529	21	7	1	13	4	8	7	5	3	6	5	0	-0,9
530	21	12	5	8	4	3	4	7	1	1	6	3	-0,1
531	24	8	3	9	5	5	4	7	4	5	5	2	-0,9
532	27	10	11	11	4	4	5	3	5	1	2	0	-0,5
533	24	10	3	8	7	8	8	5	6	3	3	1	-0,4

534	22	6	6	12	7	3	8	6	6	6	7	3	0,2
535	23	11	3	12	7	8	7	5	1	6	6	3	-0,7
536	17	11	13	12	5	7	8	3	3	2	7	5	0,5
537	16	13	11	8	8	7	6	5	2	2	5	4	-0,1
538	21	9	9	11	7	6	7	5	3	1	1	4	0,5
539	23	10	3	13	8	4	5	4	4	3	4	4	-0,1
540	18	9	7	11	6	5	8	7	3	5	2	0	-0,9
541	22	8	10	7	7	5	6	5	1	3	2	4	-0,4
542	21	10	10	9	4	7	6	4	5	4	1	1	0,8
543	21	13	12	13	8	7	5	7	2	1	4	5	-0,8
544	21	13	13	10	7	6	4	7	2	3	5	2	0,2
545	19	6	9	7	7	6	8	6	6	2	4	5	0,6
546	27	7	11	13	4	7	4	4	2	5	6	3	-0,5
547	20	8	1	10	8	6	7	3	2	2	3	4	0,6
548	26	13	13	13	5	6	8	6	1	3	6	3	0,3
549	20	10	4	10	5	7	5	3	5	3	3	2	-0,9
550	23	12	2	13	5	3	7	5	4	5	1	0	0,5
551	18	9	9	7	5	3	7	5	1	1	3	4	-0,5
552	24	9	5	12	4	3	7	6	6	1	5	4	0,2
553	27	9	13	7	6	4	5	6	1	6	1	3	-0,9
554	27	9	5	12	6	7	8	6	2	1	5	0	0,4
555	22	12	9	13	4	6	7	3	2	6	2	2	-0,2
556	19	9	4	13	8	3	7	3	6	4	3	5	-0,7
557	22	6	2	10	5	6	5	7	3	6	2	3	0,6
558	23	12	8	10	5	7	7	3	3	3	5	4	0,8
559	16	6	5	10	4	6	8	4	4	4	7	3	0,1
560	27	11	3	10	5	5	4	4	1	3	6	5	0
561	16	10	2	7	4	4	8	5	1	1	7	5	-0,3
562	17	10	11	7	8	7	5	3	2	3	5	1	0,1
563	21	6	12	9	5	6	7	7	4	2	5	1	-0,6
564	24	6	6	9	5	7	8	5	2	1	7	3	-0,5
565	26	8	12	11	5	6	7	4	3	2	2	0	0,8
566	19	6	10	8	6	4	6	6	4	2	5	3	-0,2
567	26	6	7	7	4	8	8	4	3	6	3	3	-0,1
568	25	12	8	9	6	5	7	3	1	2	3	3	0
569	26	8	3	12	6	3	4	4	1	6	7	4	-0,2
570	26	6	9	11	4	3	6	4	2	5	2	1	0,6
571	19	8	1	12	7	8	5	5	6	5	3	3	0,9
572	17	8	1	11	7	4	6	6	5	4	1	3	-0,5
573	22	6	12	8	4	4	5	3	5	2	6	1	0,7
574	23	9	13	13	6	8	7	7	1	3	5	5	0,7
575	25	10	5	7	4	8	7	6	5	1	3	5	-1
576	20	11	3	7	8	6	5	5	6	2	3	1	-0,5
577	17	12	9	7	5	3	4	6	4	6	2	2	-0,9
578	17	8	13	7	6	7	8	3	6	3	7	0	-0,3
579	21	10	8	12	7	4	5	5	2	3	7	2	0,2
580	19	10	8	9	6	5	7	6	6	5	5	3	-0,6
581	27	11	10	11	5	4	8	5	2	3	6	1	-0,6
582	23	13	4	7	7	4	5	5	4	5	6	1	0,8
583	19	10	1	13	4	7	7	6	4	6	3	4	0,7

584	24	12	4	7	4	8	8	5	1	2	4	2	-0,9
585	23	13	5	8	6	3	8	6	2	1	3	5	-0,7
586	22	11	13	9	8	4	4	6	6	4	6	1	0,8
587	20	7	4	9	5	6	5	4	2	5	7	3	-0,9
588	25	7	3	13	8	8	8	5	6	1	1	0	-0,1
589	27	10	2	11	6	6	7	5	3	6	5	2	-0,7
590	16	10	13	11	6	7	8	7	5	6	7	2	0,6
591	27	11	8	7	5	3	5	5	3	3	6	2	0,8
592	21	11	11	9	8	7	4	7	6	3	5	5	0,1
593	24	6	13	12	6	5	6	6	1	6	1	5	0
594	19	13	11	12	8	8	7	3	1	1	6	1	-0,3
595	22	8	5	10	5	7	5	6	6	2	6	1	0,1
596	19	8	4	10	7	8	8	4	5	2	2	4	-0,6
597	16	9	1	7	6	4	4	5	3	2	2	5	-0,5
598	25	11	3	12	4	7	5	6	4	2	1	0	0,8
599	21	11	13	11	4	8	8	7	5	6	5	5	-0,2
600	27	7	4	11	4	4	4	3	2	5	6	5	-0,1
601	22	9	9	7	8	7	6	6	3	4	5	3	0
602	18	8	1	7	4	5	7	5	4	3	1	4	-0,2
603	24	12	5	9	5	7	6	7	5	4	4	3	0,6
604	17	13	3	9	8	6	4	3	5	4	7	5	0,9
605	19	6	10	10	8	7	5	5	2	1	1	4	-0,5
606	18	12	6	9	6	4	8	7	1	4	1	2	0,7
607	25	12	11	10	8	6	8	3	5	6	7	1	0,7
608	18	10	10	13	5	3	8	4	2	2	3	4	-1
609	18	6	10	7	7	5	7	6	5	5	5	2	-0,5
610	23	8	11	13	6	4	6	6	6	1	2	4	-0,9
611	17	13	7	7	8	3	5	3	2	6	4	3	-0,3
612	26	13	10	12	4	8	7	7	1	6	7	4	0,2
613	16	12	1	7	8	6	5	3	3	1	3	4	-0,6
614	17	12	12	9	5	4	5	7	1	6	6	4	-0,4
615	16	10	6	11	6	8	6	3	2	3	2	5	0,1
616	22	8	1	10	7	4	8	6	4	2	5	3	0
617	20	13	11	7	6	8	5	7	2	5	7	3	-0,3
618	18	12	8	11	6	5	6	6	5	3	6	1	0,1

Таблиця Б.5

**Індивідуальні дані показників, які характеризують асертивність
досліджуваних**

№	ААс	КАс	ПАс	РАс	ЗПАс
1	2	3	4	5	6
1	30	19	34	34	29
2	31	29	22	32	29
3	35	22	33	38	32
4	39	35	43	52	42
5	20	35	31	42	32
6	28	32	43	34	34
7	48	41	52	44	46
8	22	24	30	29	26
9	34	26	32	27	30
10	45	34	34	40	38
11	24	24	21	42	28
12	37	36	41	45	40
13	43	39	39	38	40
14	36	28	31	37	33
15	33	22	34	33	31
16	15	22	18	30	21
17	28	32	43	34	34
18	22	25	26	32	26
19	35	22	33	38	32
20	33	39	42	46	40
21	27	25	29	26	27
22	40	37	41	38	39
23	32	33	38	42	36
24	32	26	22	37	29
25	32	28	41	43	36
26	31	29	30	37	32
27	29	28	34	47	35
28	33	34	38	44	37
29	36	32	28	44	35
30	28	33	35	33	32
31	40	39	40	24	36
32	28	23	25	40	29
33	42	36	34	34	37
34	35	34	39	38	37
35	30	28	34	33	31
36	16	19	21	33	22
37	24	24	34	36	30
38	25	17	25	39	27
39	33	38	39	38	37
40	32	28	41	43	36
41	41	27	33	40	35
42	29	29	28	35	30
43	28	27	37	36	32
44	26	26	32	32	29
45	37	33	37	41	40
46	37	25	36	31	32
47	28	33	35	33	32
48	30	25	39	18	28
49	39	35	43	52	42

50	20	35	31	42	32
51	28	27	37	36	32
52	26	26	32	32	29
53	33	38	39	38	37
54	32	28	41	43	36
55	41	27	33	40	35
56	29	29	28	35	30
57	36	32	28	44	35
58	28	33	35	33	32
59	40	39	40	24	36
60	20	35	31	42	32
61	28	27	37	36	32
62	26	26	32	32	29
63	35	25	17	37	29
64	26	27	18	19	23
65	36	22	35	16	27
66	38	29	32	29	32
67	33	39	36	23	33
68	32	39	22	31	31
69	23	38	18	33	28
70	36	39	35	31	35
71	38	32	32	21	31
72	31	37	32	30	33
73	28	21	29	33	28
74	19	21	25	29	24
75	31	30	37	20	30
76	42	41	27	23	33
77	38	40	28	21	32
78	32	41	38	32	36
79	41	31	27	27	32
80	19	19	30	35	26
81	28	16	16	42	26
82	33	39	24	21	29
83	28	40	42	42	38
84	41	24	23	33	30
85	31	24	42	18	29
86	20	26	21	35	26
87	41	38	21	16	29
88	17	39	18	28	26
89	33	26	20	38	29
90	24	18	16	40	25
91	20	26	28	37	28
92	23	36	37	21	29
93	27	28	29	41	31
94	16	20	22	29	22
95	40	23	38	36	34
96	31	35	32	39	34
97	38	28	38	37	35
98	38	42	31	42	38
99	27	41	39	20	32
100	19	28	39	23	27
101	32	20	31	24	27
102	34	30	39	21	31
103	25	33	22	28	27
104	33	21	22	17	23
105	34	34	19	16	26
106	28	39	42	21	33

107	18	34	18	30	25
108	31	39	27	32	32
109	20	35	42	25	31
110	30	33	24	33	30
111	39	33	26	23	30
112	27	28	16	17	22
113	41	17	30	41	32
114	39	18	25	33	29
115	29	34	31	29	31
116	24	42	19	27	28
117	24	19	27	23	23
118	41	24	29	24	30
119	23	25	37	42	32
120	22	30	26	28	27
121	26	17	38	38	30
122	23	28	39	32	31
123	37	38	26	34	34
124	24	26	16	24	23
125	38	36	17	30	30
126	27	33	37	26	31
127	19	18	17	36	23
128	32	40	40	27	35
129	17	33	33	39	31
130	28	20	40	42	33
131	29	17	17	18	20
132	32	16	33	31	28
133	35	42	32	40	37
134	20	31	24	38	28
135	32	19	18	19	22
136	36	37	36	26	34
137	17	20	32	30	25
138	26	31	19	26	26
139	30	20	29	32	28
140	17	37	31	41	32
141	35	38	33	38	36
142	23	33	17	37	28
143	41	23	22	21	27
144	20	34	20	26	25
145	22	42	24	35	31
146	42	32	24	33	33
147	33	37	35	39	36
148	28	29	38	34	32
149	33	16	42	21	28
150	42	38	34	31	36
151	29	19	26	36	28
152	41	38	40	16	34
153	34	23	16	31	26
154	41	16	25	25	27
155	34	17	33	22	27
156	31	30	16	38	29
157	17	29	19	39	26
158	25	19	23	16	21
159	37	39	23	24	31
160	36	34	18	26	29
161	40	19	34	38	33
162	21	18	42	33	29
163	37	41	41	31	38

164	34	17	40	27	30
165	34	31	36	35	34
166	21	26	22	26	24
167	28	18	41	34	30
168	39	23	23	16	25
169	17	32	35	17	25
170	41	36	25	26	32
171	26	27	30	34	29
172	40	33	42	33	37
173	35	26	33	20	29
174	23	36	22	23	26
175	19	36	26	19	25
176	28	29	28	24	27
177	31	30	29	34	31
178	20	39	39	39	34
179	23	18	28	36	26
180	30	18	32	38	30
181	33	40	31	41	36
182	41	22	16	34	28
183	20	21	22	17	20
184	38	31	17	42	32
185	24	21	22	27	24
186	18	25	23	37	26
187	24	23	30	39	29
188	42	41	20	31	34
189	28	40	30	18	29
190	22	18	28	19	22
191	37	29	18	18	26
192	35	39	33	16	31
193	24	39	39	23	31
194	27	40	42	23	33
195	25	19	23	39	27
196	26	19	42	38	31
197	33	36	20	27	29
198	22	38	37	25	31
199	40	21	18	30	27
200	34	42	30	17	31
201	19	38	33	40	33
202	33	34	30	23	30
203	35	19	40	40	34
204	22	40	22	20	26
205	38	34	25	30	32
206	36	24	21	23	26
207	26	39	37	40	36
208	37	21	33	42	33
209	40	35	42	38	39
210	34	26	41	40	35
211	22	37	34	38	33
212	42	29	20	32	31
213	35	18	32	42	32
214	31	26	28	26	28
215	30	26	27	29	28
216	28	36	27	23	29
217	41	30	38	38	37
218	30	28	39	40	34
219	30	17	20	20	22
220	40	32	32	41	36

221	17	37	35	36	31
222	40	16	16	29	25
223	17	18	28	16	20
224	31	26	16	35	27
225	41	21	38	29	32
226	37	33	28	30	32
227	34	39	27	29	32
228	37	24	19	30	28
229	38	40	23	17	30
230	20	39	30	16	26
231	32	30	33	24	30
232	22	30	27	21	25
233	39	35	38	34	37
234	30	16	19	25	23
235	26	33	37	35	33
236	36	26	38	33	33
237	23	25	38	34	30
238	36	19	25	36	29
239	22	23	27	38	28
240	32	18	25	23	25
241	24	25	22	40	28
242	30	27	21	40	30
243	41	33	37	24	34
244	20	31	18	24	23
245	23	32	32	38	31
246	21	31	31	32	29
247	17	20	37	37	28
248	27	29	19	33	27
249	28	23	17	37	26
250	21	26	35	28	28
251	18	34	29	29	28
252	34	36	42	35	37
253	33	40	33	42	37
254	30	35	18	21	26
255	16	42	19	34	28
256	32	31	35	23	30
257	23	34	19	32	27
258	23	18	36	30	27
259	21	42	38	22	31
260	35	18	22	34	27
261	28	17	37	29	28
262	35	26	25	27	28
263	28	21	24	38	28
264	23	21	31	42	29
265	26	31	29	17	26
266	32	20	29	18	25
267	17	38	24	33	28
268	41	32	20	32	31
269	41	34	21	26	31
270	25	37	17	22	25
271	39	27	36	21	31
272	26	40	38	28	33
273	25	30	31	22	27
274	28	24	19	40	28
275	34	27	17	30	27
276	36	33	16	19	26
277	37	19	31	21	27

278	40	36	31	24	33
279	40	22	17	41	30
280	26	19	21	21	22
281	20	16	32	40	27
282	19	39	25	18	25
283	34	30	18	22	26
284	28	18	38	35	30
285	17	33	20	31	25
286	39	30	18	37	31
287	16	36	37	17	27
288	16	23	35	19	23
289	38	32	31	37	35
290	20	19	23	35	24
291	24	28	27	37	29
292	26	35	19	39	30
293	26	23	32	36	29
294	41	33	29	37	35
295	23	23	40	39	31
296	30	36	39	35	35
297	24	16	21	28	22
298	16	31	25	39	28
299	38	23	40	18	30
300	20	35	24	37	29
301	39	33	36	26	34
302	24	32	31	16	26
303	32	25	23	20	25
304	33	30	30	32	31
305	27	25	40	40	33
306	21	42	22	35	30
307	17	23	29	39	27
308	36	40	42	28	37
309	29	33	17	26	26
310	24	35	31	42	33
311	35	36	33	26	33
312	27	40	19	25	28
313	35	24	33	37	32
314	30	31	19	21	25
315	38	22	29	21	28
316	30	31	27	27	29
317	29	21	21	18	22
318	18	21	41	19	25
319	23	38	38	32	33
320	19	35	39	23	29
321	42	28	25	23	30
322	23	16	16	26	20
323	40	20	27	26	28
324	36	38	38	20	33
325	17	24	16	33	23
326	39	29	24	17	27
327	36	41	20	34	33
328	27	41	23	23	29
329	29	39	25	28	30
330	23	40	39	28	33
331	41	39	20	34	34
332	16	37	27	24	26
333	39	24	33	29	31
334	26	23	16	37	26

335	42	40	39	28	37
336	25	37	30	38	33
337	20	38	21	23	26
338	29	34	23	40	32
339	28	36	22	24	28
340	36	23	38	26	31
341	33	26	29	39	32
342	35	41	35	20	33
343	33	32	24	38	32
344	36	27	28	25	29
345	30	33	22	38	31
346	31	26	19	35	28
347	26	39	23	16	26
348	30	21	27	34	28
349	32	22	22	17	23
350	19	29	37	32	29
351	21	30	38	28	29
352	19	35	40	37	33
353	35	29	42	20	32
354	38	41	19	21	30
355	39	28	32	18	29
356	25	33	39	18	29
357	17	18	37	40	28
358	37	36	28	34	34
359	19	37	24	27	27
360	32	37	38	28	34
361	20	37	21	29	27
362	30	34	21	25	28
363	18	38	26	18	25
364	25	42	30	18	29
365	31	31	36	16	29
366	42	22	30	17	28
367	24	33	36	18	28
368	32	42	20	20	29
369	39	21	37	30	32
370	42	35	27	36	35
371	34	30	18	26	27
372	26	41	37	31	34
373	23	37	37	20	29
374	27	19	41	35	31
375	35	35	26	28	31
376	17	32	32	20	25
377	23	28	28	16	24
378	16	19	27	22	21
379	38	42	32	37	37
380	17	21	16	28	21
381	22	25	25	18	23
382	31	23	19	18	23
383	19	18	33	32	26
384	33	29	33	24	30
385	42	24	39	23	32
386	19	30	16	27	23
387	31	17	36	26	28
388	40	34	38	37	37
389	31	28	39	23	30
390	17	17	27	31	23
391	31	39	30	41	35

392	26	41	20	24	28
393	38	22	28	19	27
394	34	24	19	21	25
395	23	40	28	41	33
396	19	22	30	35	27
397	29	30	32	21	28
398	42	32	17	24	29
399	19	34	22	39	29
400	35	18	19	17	22
401	32	18	23	33	27
402	30	22	27	29	27
403	26	18	19	37	25
404	18	42	30	27	29
405	41	18	42	32	33
406	19	20	17	32	22
407	23	36	17	38	29
408	34	35	17	40	32
409	34	21	32	37	31
410	19	27	29	32	27
411	40	23	28	27	30
412	39	35	16	36	32
413	20	29	35	32	29
414	39	18	34	29	30
415	42	20	24	39	31
416	37	28	19	39	31
417	41	18	32	21	28
418	40	18	18	23	25
419	38	18	42	24	31
420	40	30	38	16	31
421	26	34	32	31	31
422	33	19	27	18	24
423	19	24	26	32	25
424	21	33	22	25	25
425	21	18	26	31	24
426	42	30	38	30	35
427	27	21	20	24	23
428	41	35	27	19	31
429	36	38	17	27	30
430	32	28	30	38	32
431	20	19	30	32	25
432	20	38	34	31	31
433	28	32	26	25	28
434	29	35	32	26	31
435	30	31	22	32	29
436	18	42	22	37	30
437	41	22	33	17	28
438	24	25	31	35	29
439	23	17	42	17	25
440	31	32	16	34	28
441	36	37	29	17	30
442	28	25	29	19	25
443	28	34	17	25	26
444	33	38	22	18	28
445	40	17	37	26	30
446	42	24	35	30	33
447	41	35	30	32	35
448	42	31	25	35	33

449	37	28	40	35	35
450	24	30	26	38	30
451	34	22	31	34	30
452	42	34	23	19	30
453	18	25	18	22	21
454	27	39	42	36	36
455	18	25	20	32	24
456	23	16	41	32	28
457	21	33	35	37	32
458	34	28	42	34	35
459	27	22	19	21	22
460	32	36	27	16	28
461	32	20	24	30	27
462	39	20	23	20	26
463	32	17	24	25	25
464	41	16	39	22	30
465	26	36	38	23	31
466	29	38	26	23	29
467	20	40	17	20	24
468	25	34	24	18	25
469	40	18	22	27	27
470	31	32	38	20	30
471	29	33	18	25	26
472	41	41	18	39	35
473	22	32	27	22	26
474	18	38	26	24	27
475	35	32	30	38	34
476	36	38	20	39	33
477	19	29	21	28	24
478	16	34	24	39	28
479	24	41	17	32	29
480	26	29	35	25	29
481	32	24	37	33	32
482	19	29	29	36	28
483	16	31	41	19	27
484	29	25	27	31	28
485	26	24	31	30	28
486	28	38	31	41	35
487	29	27	40	39	34
488	35	36	42	23	34
489	35	33	31	27	32
490	38	32	24	28	31
491	24	42	18	35	30
492	37	27	36	42	36
493	29	22	22	38	28
494	28	18	17	30	23
495	38	40	37	37	38
496	38	19	17	39	28
497	32	17	39	25	28
498	19	30	32	27	27
499	21	16	40	23	25
500	41	21	41	28	33
501	30	29	37	39	34
502	21	40	19	18	25
503	29	38	42	28	34
504	21	21	42	17	25
505	22	42	41	32	34

506	17	17	24	20	20
507	33	28	18	33	28
508	28	16	20	27	23
509	37	41	22	32	33
510	24	26	23	37	28
511	26	24	29	18	24
512	24	16	26	24	23
513	22	20	21	39	26
514	37	29	34	18	30
515	35	38	19	26	30
516	27	16	39	34	29
517	36	24	28	34	31
518	38	17	31	40	32
519	25	35	24	27	28
520	33	30	23	16	26
521	24	41	17	41	31
522	22	33	25	37	29
523	27	27	36	33	31
524	18	34	34	31	29
525	39	34	34	36	36
526	36	40	28	35	35
527	41	16	17	21	24
528	41	35	31	37	36
529	16	41	34	34	31
530	16	25	37	35	28
531	41	35	22	31	32
532	20	38	41	27	32
533	40	26	23	17	27
534	42	21	29	27	30
535	42	23	35	21	30
536	24	22	20	39	26
537	35	35	17	25	28
538	17	29	20	39	26
539	41	34	21	20	29
540	16	29	41	28	29
541	29	19	31	32	28
542	16	20	27	22	21
543	33	22	29	33	29
544	22	35	33	20	28
545	18	19	24	41	26
546	40	20	39	33	33
547	36	16	27	27	27
548	39	36	41	22	35
549	26	21	21	35	26
550	35	28	35	27	31
551	42	29	17	34	31
552	35	17	42	37	33
553	18	36	35	16	26
554	38	34	35	17	31
555	17	18	18	29	21
556	40	28	34	25	32
557	31	33	23	35	31
558	20	36	30	33	30
559	20	35	18	18	23
560	29	18	31	27	26
561	28	40	29	30	32
562	22	17	34	22	24

563	39	35	36	38	37
564	38	17	37	23	29
565	23	17	19	41	25
566	20	16	34	18	22
567	21	40	42	33	34
568	16	24	30	39	27
569	35	37	42	28	36
570	42	37	41	40	40
571	27	33	35	24	30
572	32	41	42	39	39
573	30	24	27	20	25
574	28	19	18	31	24
575	26	25	26	19	24
576	24	42	33	41	35
577	22	18	39	39	30
578	28	24	18	27	24
579	40	23	27	18	27
580	29	30	28	21	27
581	24	26	31	29	28
582	18	20	18	27	21
583	42	41	16	18	29
584	24	16	29	33	26
585	35	42	26	35	35
586	38	37	36	23	34
587	37	19	26	16	25
588	20	28	42	37	32
589	31	17	29	30	27
590	16	20	42	34	28
591	32	18	20	18	22
592	22	28	26	17	23
593	18	36	26	30	28
594	38	29	36	27	33
595	20	28	16	25	22
596	22	23	34	41	30
597	29	38	27	20	29
598	19	26	24	40	27
599	35	29	36	21	30
600	31	35	16	36	30
601	35	27	33	41	34
602	31	37	22	23	28
603	37	23	31	42	33
604	23	41	32	36	33
605	22	34	33	38	32
606	22	24	37	31	29
607	26	40	21	30	29
608	30	34	31	25	30
609	35	31	36	17	30
610	40	25	20	20	26
611	30	33	16	32	28
612	36	23	22	40	30
613	27	27	26	40	30
614	42	37	31	18	32
615	21	29	19	21	23
616	30	34	25	16	26
617	32	19	39	35	31
618	22	42	19	21	28

Примітки: ААс – прийняття себе та інших, Кас – орієнтація в ситуації, Пас – досягнення мети без попрання прав іншого, РАс – відповідальність за свої вчинки, ЗПАс – загальний показник асертивності.

Таблиця Б.6.

**Первинні статистики показників, які характеризують детермінанти
атрибутивної поведінки**

Детермінанти атрибутивної поведінки		Первинні статистики					
		М	Me	Mo	σ	min	max
1	2	3	4	5	6	7	8
Властивості особистості (Кеттелл)	A	5,69	6	9	2,82	1	10
	C	5,64	6	5	2,85	1	10
	E	5,55	5	4	2,66	1	10
	F	5,48	6	7	2,86	1	10
	G	5,53	6	7	2,80	1	10
	H	5,68	6	6	2,89	1	10
	I	5,26	5	6	2,84	1	10
	L	5,49	6	6	2,84	1	10
	M	5,38	5	5	2,85	1	10
	N	5,64	6	6	2,78	1	10
	O	5,29	5	3	2,83	1	10
	Q1	5,30	5	5	2,79	1	10
	Q2	5,76	6	4	2,68	1	10
	Q3	5,67	6	5	2,76	1	10
	Q4	5,44	6	1	2,80	1	10
	QI	5,87	5,9	6,6	2,28	1,1	10,6
QII	4,95	5	4,5	1,76	1	8,5	
QIII	5,64	5,5	4,7	1,45	2,5	9,1	
QIV	4,58	4,8	5	1,66	1,1	8,2	
Соціальний інтелект	CBI	7,39	7	6	3,89	1	14
	CBC	8,02	8	6	3,61	2	14
	CBT	8,23	9	9	3,56	2	14
	CBS	5,45	5	5	2,84	1	10
	SocINT	29,08	29	26	7,05	7	47
Толерантність	КТ	29,65	30	29	7,30	17	42
	ЕТ	34,32	34	50	10,52	17	52
	ПТ	31,48	31	22	9,74	15	48
	ЗП	95,45	95	86	16,67	49	137
Комуникативна толерантність	1 нн	6,19	6	0	3,97	0	13
	2 ео	6,06	6	2	4,00	0	13
	3 кк	6,51	7	2	4,04	0	15
	4 нсч	6,31	6	9	4,01	0	13
	5 пп	6,24	6	6	3,97	0	13
	6 уп	6,51	6	9	4,00	0	13
	7 нпо	6,56	7	0	4,09	0	13
	8 нд	6,29	6	7	4,05	0	13
	9 нп	6,44	6	5	3,96	0	14
ЗПТ	57,11	58	59	12,91	17	94	

Продовження табл. Б.6

1	2	3	4	5	6	7	8
Самоствалення	Фактор S	21,62	22	24	3,48	16	27
	Самоповага	9,53	10	12	2,32	6	13
	Аутоcимпатія	6,87	7	11	3,73	1	13
	Очікуване ставлення інших	10,08	10	12	2,05	7	13
	Самоінтерес	6,04	6	5	1,41	4	8
	Самовпевненість	5,58	6	7	1,73	3	8
	Ставлення інших	6,07	6	7	1,40	4	8
	Самоприйняття	5,06	5	6	1,40	3	7
	Самопослідовність	3,55	4	6	1,75	1	7
	Самозвинувачення	3,49	4	4	1,68	1	6
	Самоінтерес	4,24	4	5	1,96	1	7
	Саморозуміння	2,45	2	2	1,69	0	5
Самооцінка	СО	-0,07	-0,1	-0,9	0,59	-1	0,9
Асертивність	ААс	29,64	30	28	7,69	15	48
	КАс	29,10	29	33	7,66	16	42
	ПАс	29,08	29	31	7,87	16	52
	РАс	29,79	30	32	7,91	16	52
	ЗПАс	29,52	29	28	4,14	20	46

Примітки: М – середнє арифметичне значення, σ – стандартне відхилення, Me – медіана, Mo – мода, min – мінімальне значення, max – максимальне значення; А – замкнутість – товариськість, С – емоційна нестабільність – емоційна стабільність, Е – покірність – домінантність, F – розсудливість – безпечність, G – низька нормативність поведінки – висока нормативність поведінки, H – боязкість – сміливість, I – жорсткість – чутливість, L – довірливість – підозрліість, M – практичність – мрійливість, N – невигадливість – проникливість, O – самовпевненість – непевність, Q1 – консерватизм – радикалізм, Q2 – конформізм – самодостатність, Q3 – імпульсивність – високий самоконтроль, Q4 – розслабленість – фрустрованість, QI – інтроверсія – екстраверсія, QII – пристосовність – тривожність, QIII – сензитивність, емоційність – нечутлива врівноваженість, QIV – залежність – незалежність, СВI – здатність передбачити наслідки поведінки в певній ситуації, СВС – здатність до виділення загальних істотних ознак в різних невербальних реакціях людини, СВТ – здатність розуміти зміну значення подібних вербальних реакцій людини в залежності від контексту ситуації, CBS – здатність розуміти логіку розвитку ситуацій взаємодії, значення поведінки людей в цих ситуаціях, SocINT – соціальний інтелект, КТ – когнітивний компонент толерантності, ET – емоційний компонент толерантності, ПТ – поведінковий компонент толерантності, ЗП – загальний показник толерантності, 1 нн – здатність приймати індивідуальність іншого, 2 ео – еталонність власного «Я», 3 кк – категоричність при оцінюванні іншого, 4 нсч – схильність згладжувати неприємні враження від іншого, 5 пп – схильність перевиховувати іншого, 6 уп – схильність підлаштовувати іншого під себе, 7 нпо – здатність вибачати іншому його

помилки, 8 нд – терпимість до дискомфортних станів навколишніх, 9 нп – адаптаційні здібності у взаємодії з людьми, ЗПТ – загальний показник комунікативної толерантності, Фактор S – глобальне самоствавлення, СО – самооцінка, ААс – прийняття себе та інших, Кас – орієнтація в ситуації, Пас – досягнення мети без попраання прав іншого, РАс – відповідальність за свої вчинки, ЗПАс – загальний показник асертивності.

Додаток В

Індивідуальні дані про динаміку комунікативних вмінь учасників експерименту

Таблиця В.1

Індивідуальні дані показника комунікативних умінь, отримані до початку та після завершення експерименту

№	До експерименту	Після експерименту
1	40	32
2	56	28
3	44	28
4	56	32
5	8	4
6	36	28
7	24	24
8	12	4
9	16	12
10	36	20
11	56	48
12	24	16
13	56	32
14	44	24
15	64	32
16	60	40
17	16	16
18	56	44
19	24	28
20	16	4
21	28	28
22	16	8
23	28	20
24	32	28
25	16	20
26	24	16
27	8	8
28	16	4
29	8	8
30	44	32
31	16	12
32	36	32
33	36	20
34	36	24
35	24	28
36	36	32