

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

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

СИТНІК СВІТЛАНА ВОЛОДИМИРІВНА

УДК:159.923:316.62

ДИСЕРТАЦІЯ

**ПСИХОЛОГІЯ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ
ФАХІВЦІВ СОЦІОНОМІЧНИХ ПРОФЕСІЙ**

19.00.01 – загальна психологія, історія психології

Подається на здобуття ступеня доктора психологічних наук

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

_____ С.В. Ситнік

Науковий консультант: Чебикін Олексій Якович, доктор психологічних наук, професор, дійсний член НАПН України

Одеса – 2020

АНОТАЦІЯ

Ситнік С.В. Психологія міжособистісної взаємодії фахівців соціономічних професій. – Кваліфікаційна наукова робота на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора психологічних наук за спеціальністю 19.00.01 – загальна психологія, історія психології – Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського», Одеса, 2020.

Визначення психологічних основ міжособистісної взаємодії є важливою умовою вирішення соціально-психологічних проблем у різних сферах суспільства. Зростання кількості контактів між людьми викликає численні питання соціально-психологічного характеру. Особливо гостро вони стоять для фахівців соціономічних професій, оскільки вимагають високого рівня спілкування, взаємовідносин та організації сумісної діяльності. У зв'язку з цим підвищується значущість знань про психологічний зміст явища міжособистісної взаємодії, етапи її розгортання, а також чинники їх ефективної реалізації у професійній діяльності. Водночас, незважаючи на наявність численних досліджень, присвячених проблемі взаємодії, не з'ясованими та недостатньо розкритими залишаються такі його аспекти, як відсутність системної концептуалізації цього явища, комплексних науково-методичних засад та ефективних методів вивчення.

У дисертації на основі системного та компонентно-структурного підходів наведено нове теоретичне уявлення щодо пізнання проблеми міжособистісної взаємодії як базису відображення її психологічного змісту у різних проявах системи «людина – людина». Висвітлено сучасні підходи до розуміння сутності поняття «міжособистісна взаємодія», специфіку його вивчення у різних наукових напрямках. Розглянуто компоненти, механізми та умови її розгортання. На основі теоретичного аналізу систематизовано типи, стилі та стратегії міжособистісної взаємодії, визначено психологічні детермінанти ефективного її здійснення.

Показано, що вона розглядається у психології як специфічна форма з більш широким змістом, ніж спілкування. Під час взаємодії відбувається обмін

знаннями, вміннями, інтересами, ціннісними орієнтаціями. Контакт як початок взаємодії є її формою у вигляді безпосередньої просторо-часової близькості людей. Міжособистісна взаємодія включає взаємовідносини, які, в свою чергу, проявляються через ставлення до мети цього процесу. Сукупність взаємовідносин розкривається через психологічні механізми усвідомлення і взаєморозуміння. Вищенаведене дозволяє розглядати міжособистісну взаємодію як процес, який характеризується спільністю комунікативного простору та взаємним впливом суб'єктів сумісної діяльності у значенні детермінант спілкування та міжособистісних взаємовідносин.

При створенні концептуальної моделі міжособистісної взаємодії ми спиралися на принципи системності, динамічності, послідовності, цілісності, доступності, які дозволили показати, що міжособистісна взаємодія може передбачати три етапи в її розгортанні. Осередням зазначеної моделі виступає стильова характеристика міжособистісної взаємодії, що торкається таких ключових етапів, як первинний контакт, міжособистісне спілкування, міжособистісні взаємовідносини. Розгортання міжособистісної взаємодії також обумовлюється різними особистісними властивостями. Останні відображаються в певних стильових проявах суб'єктів міжособистісної взаємодії. В змісті моделі виділяються мотиваційні, емоційні, вольові та когнітивні особистісні атрибути, які інтегруються в загальній структурі міжособистісної взаємодії.

При завершенні реалізації кожен з етапів міжособистісної взаємодії може мати позитивні, нейтральні та негативні наслідки. Причому при такому процесі взаємодії теж можуть бути різні результати у кожного з його учасників. Ідеальним є, коли на кожному етапі узгоджуються позиції на рівні їх задоволення, то тоді це рахується як достатньо позитивний результат. Якщо на певному етапі виникають неузгодженості, то процес міжособистісної взаємодії може в кращому випадку повертатися до її початку, а в гіршому – звертатися до пошуку інших шляхів вирішення питання.

Міжособистісна взаємодія являє собою процес адекватних форм встановлення контакту, спілкування та взаємовідносин в певному колі суб'єктів.

Психологічну сутність адекватності ми розглядаємо як можливість для реалізації певних потреб і мотивів.

Первинний контакт в процесі міжособистісної взаємодії відображає її етап, що відбивається у формі міжсуб'єктного сприйняття, відповідної емоційної оцінки та результативного ставлення. Міжособистісне спілкування ґрунтується на узгодженості комунікативних дій, зорієнтованих на досягнення мети діяльності та знаходження відповідного консенсусу між суб'єктами взаємодії. Міжособистісні взаємовідносини як заключний етап розвитку взаємодії реалізується на рівні встановлення певних взаємовідносин, де провідними ознаками виступають моменти взаєморозуміння та сумісної діяльності.

Для більш цілісного, комплексного та адекватного дослідження ефективності міжособистісної взаємодії відповідно до запропонованої концептуальної моделі розроблено комплекс методів, який складався з методик «Оцінка міжособистісної взаємодії», спрямованої на вивчення процесуальних особливостей її розгортання, «Діагностика особистісних компонентів міжособистісної взаємодії», яка визначає її структурно-особистісні ознаки, «Визначення стилю міжособистісної взаємодії» за п'ятьма стильовими характеристиками, анкети «Оцінка успішності міжособистісної взаємодії», здатної визначити суб'єктивне почуття успішності її учасників, «Експертна оцінка міжособистісної взаємодії», призначеної для визначення середньогрупової експертної оцінки рівня міжособистісної взаємодії.

Результати емпіричного дослідження показали, що ефективні у міжособистісній взаємодії люди відрізняються значною потребою в комунікації, вмінням підлаштовуватися до поведінки партнера, готовністю до діалогу, здатністю змінювати стиль спілкування залежно від ситуації, адекватним проявом емоцій. Вони охочі до знайомств з новими людьми, прагнуть належати до групи та бути її членами, адекватно сприймають, розуміють та оцінюють дії, переживання партнерів та ін.

Наведено відомості про спільні ознаки та відмінності у прояві міжособистісної взаємодії між представниками різних соціономічних професій.

Виявлено, що всі вони демонструють достатньо розвинені якості, які забезпечують міжособистісну взаємодію. Разом з тим, майбутнім журналістам притаманні найнижчий рівень комунікативних здібностей, невміння домовлятися, вирішувати міжособистісні конфлікти, більш спотворене сприйняття переживань партнера і, отже, менша ефективність міжособистісної взаємодії. Соціальні педагоги демонструють найнижчі потреби в комунікації, небажання розширювати коло контактів, більшу ригідність у спілкуванні, менш виражені тенденції до пошуку взаємин, несхильність до встановлення близьких, емоційних стосунків. Проте вони краще за представників всіх інших професій розуміють інших людей, вміють вирішувати міжособистісні конфлікти, проявляють спостережливість у спілкуванні, увагу до іншої точки зору, до почуттів партнерів.

Досліджено якості особистості, що сприяють ефективності міжособистісної взаємодії, виступаючи як її детермінанти на рівні первинного контакту, міжособистісного спілкування, міжособистісних взаємовідносин. На рівні первинного контакту важливими детермінантами виступають емоційна зрілість, упевненість у собі, соціальна сміливість, бажання сподобатися, бути залученим до взаємодії. На етапі спілкування на перший план тут виходять орієнтація на домінування, маніпулювання, уникнення конфліктних ситуацій. На заключному рівні – це потреби у включенні до взаємовідносин, авторитарне, альтруїстичне ставлення до оточуючих, інтернальність у виробничих відносинах.

Також встановлено, що досягнення достатнього рівня міжособистісної взаємодії відбувається за рахунок розвитку когнітивних та емоційних здібностей до емпатії, соціального інтелекту, конформної та альтероцентричної спрямованості особистості, дружлюбного ставлення до оточуючих, формування вмінь ставити себе на місце партнерів, проявляти відповідальність у сфері виробничих відносин, зниження страху відкидання та посиленні потреби у емоційних взаємовідносинах, вилучення з арсеналу маніпулятивних тенденцій, спроб ігнорування проблем, а також зменшення бажання конкурувати.

Досягнення високого рівня міжособистісної взаємодії обумовлюється розвитком соціальної сміливості, ініціативності у спілкуванні, інтуїтивних

здібностей, настанов до емпатії, конформної та індіферентної спрямованості особистості.

Схарактеризовано розмаїття поведінкових проявів ефективної міжособистісної взаємодії, пов'язане із чисельним виявленням індивідуальних інваріантів співвідношення базових стилів міжособистісної взаємодії як відносно стійких процесуальних особливостей її розгортання: ініціативного - пасивного, відкритого – закритого, складного – простого, прагматичного – безкорисливого, зваженого - спонтанного. Виявлені найсуттєвіші особливості особистості, які визначають стиль. Так, для ініціативного стилю – це потреба у контролі взаємовідносин, дружелюбність, товариськість, для пасивного – розсудливість, схильність до компромісів, альтруїзм, альтероцентрична спрямованість особистості. Для відкритого стилю – довірливість, дружелюбність, соціальний інтелект. Для закритого – нереалізована потреба у спілкуванні, потреба у контролі, страх відкидання, розсудливість. Для складного – нонконформізм, емпатія, самоконтроль. Для простого стилю - інтернальність, упевненість у собі, альтероцентрична спрямованість, прагнення до прийняття; Для прагматичного – нонконформізм, соціальна сміливість, авторитарна спрямованість особистості. Для безкорисливого – довіра, альтруїзм, конформізм та безпечність. Для зваженого – уникнення конфліктів, упевненість у собі, конформна спрямованість особистості, потреба у емоційних взаємовідносинах. Для спонтанного стилю – соціальна сміливість, потреба у включенні до взаємовідносин, соціальний інтелект та напруженість.

Ключові слова: міжособистісна взаємодія, міжособистісні взаємовідносини, міжособистісне спілкування, особистісні властивості, соціономічні професії.

Sitnik S. V. Psychology of interpersonal interaction of specialists in Socioeconomic professions. - Qualification scientific work on the rights of a manuscript.

Dissertation for the degree of Doctor of Psychological Sciences in specialty 19.00.01 – general psychology, history of psychology. – State Institution «South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushinsky», Odessa, 2020.

Determining the psychological foundations of interpersonal interaction is an important condition for solving socio-psychological problems in various spheres of society. The growing number of contacts between people raises numerous questions of a socio-psychological nature. They are especially acute for specialists in socio-economic professions, as they require a high level of communication, relationships and organization of joint activities. In this regard, the importance of knowledge about the psychological content of the phenomenon of interpersonal interaction, the stages of its development, as well as the factors of their effective implementation in professional activities increases. At the same time, despite the existence of numerous studies devoted to the problem of interaction, such aspects as the lack of a systematic conceptualization of this phenomenon, complex scientific and methodological foundations and effective methods of studying it remain unclear and insufficiently disclosed.

The dissertation on the basis of system and component-structural approaches presents a new theoretical idea of the knowledge of the problem of interpersonal interaction as a basis for reflecting its psychological content in various manifestations of the «person – person» system. Modern approaches to understanding the essence of the concept of «interpersonal interaction», the specifics of its study in various scientific directions are highlighted. The components, mechanisms and conditions of its deployment are considered. Based on the theoretical analysis, the types, styles and strategies of interpersonal interaction are systematized, and the psychological factors of its effective implementation are determined.

It is shown that it is considered in psychology as a specific form with a broader meaning than communication. During interaction, knowledge, skills, interests, and value orientations are exchanged. Contact as the beginning of interaction is its form in the form of direct spatiotemporal proximity of people. Interpersonal interaction includes relationships, which, in turn, manifest themselves through an attitude to the purpose of this process. The totality of relationships is revealed through psychological mechanisms

of awareness and mutual understanding. The above allows us to consider interpersonal interaction as a process characterized by the commonality of the communicative space and the mutual influence of subjects of joint activity in the sense of determinants of communication and interpersonal relationships.

When creating the conceptual model of interpersonal interaction, we relied on the principles of consistency, dynamism, consistency, integrity, accessibility, which allowed us to show that interpersonal interaction can involve three stages in its deployment. The focus of this model is the stylistic characteristic of interpersonal interaction, which concerns such key stages as primary contact, interpersonal communication, and interpersonal relationships. The development of interpersonal interaction is also determined by various personal properties. The latter are reflected in certain stylistic manifestations of subjects of interpersonal interaction. The content of the model identifies motivational, emotional, volitional and cognitive personal attributes that are integrated into the overall structure of interpersonal interaction.

When the implementation is completed, each of the stages of interpersonal interaction can have positive, neutral and negative consequences. Moreover, with such a process of interaction, each of its participants may also have different results. Ideally, when positions at the level of their satisfaction are coordinated at each stage, then this is considered a fairly positive result. If there are inconsistencies at a certain stage, then the process of interpersonal interaction can at best return to its beginning, and at worst – turn to the search for other ways to solve the issue.

Interpersonal interaction is a process of adequate forms of establishing contact, communication and relationships in a certain circle of subjects. We consider the psychological essence of adequacy as an opportunity to realize certain needs and motives.

Primary contact in the process of interpersonal interaction reflects its stage, which is reflected in the form of intersubject perception, corresponding emotional assessment and effective attitude. Interpersonal communication is based on the consistency of communicative actions focused on achieving the goal of activity and finding an appropriate consensus between the subjects of interaction. Interpersonal relationships as

the final stage of interaction development are implemented at the level of establishing certain relationships, where the leading signs are moments of mutual understanding and joint activity.

For a more holistic, comprehensive and adequate study of the effectiveness of interpersonal interaction in accordance with the proposed conceptual model, a set of methods was developed, which consisted of the following methods: «Assessment of interpersonal interaction», aimed at studying the procedural features of its deployment, «Diagnostics of personal components of interpersonal interaction», which determines its structural and personal characteristics, «Determining the style of interpersonal interaction» based on five style characteristics, the questionnaire «Evaluating the success of interpersonal interaction», it can determine the subjective sense of success of its participants, «Expert assessment of interpersonal interaction», designed to determine the average group expert assessment of the level of interpersonal interaction.

The results of an empirical study have shown that people who are effective in interpersonal interaction are distinguished by a significant need for communication, the ability to adapt to the behavior of a partner, readiness for dialogue, the ability to change the style of communication depending on the situation, and an adequate manifestation of emotions. They want to meet new people, strive to belong to the group and be its members, adequately perceive, understand and evaluate the actions, experiences of partners, etc.

Information on common features and differences in the manifestation of interpersonal interaction between representatives of different socio-economic professions is given. It is revealed that all of them demonstrate sufficiently developed qualities that ensure interpersonal interaction. At the same time, future journalists have the lowest level of communication skills, inability to negotiate, resolve interpersonal conflicts, a more distorted perception of the partner's experiences and, consequently, less effectiveness of interpersonal interaction. Social educators show the lowest communication needs, unwillingness to expand the circle of contacts, greater rigidity in communication, less pronounced tendencies to search for relationships, and unwillingness to establish close, emotional relationships. However, they understand

other people better than representatives of all other professions, are able to resolve interpersonal conflicts, show observation in communication, attention to a different point of view, to the feelings of partners.

The qualities of personality that contribute to the effectiveness of interpersonal interaction, acting as its determinants at the level of primary contact, interpersonal communication, and interpersonal relationships, are studied. At the level of primary contact, important determinants are emotional maturity, self-confidence, social courage, the desire to please, to be involved in interaction. At the stage of communication, the focus on dominance, manipulation, and avoiding conflict situations comes to the fore here. At the final level – these are the needs for inclusion in relationships, authoritarian, altruistic attitude to others, internality in industrial relations.

It is also proven that achieving a sufficient level of interpersonal interaction occurs through the development of cognitive and emotional abilities to empathy, social intelligence, conformal and alterocentric orientation of the individual, friendly attitude to others, the formation of skills to put yourself in the place of partners, to show responsibility in the field of production relations, reducing the fear of rejection and increasing the need for emotional relationships, removing from the arsenal of manipulative tendencies, attempts to ignore problems, as well as reducing the desire to compete.

Achieving a high level of interpersonal interaction is determined by the development of social courage, initiative in communication, intuitive abilities, attitudes to empathy, conformal and indifferent orientation of the individual.

The thesis describes the variety of behavioral manifestations of effective interpersonal interaction associated with the numerical identification of individual invariants of the ratio of basic styles of interpersonal interaction as relatively stable procedural features of its deployment: proactive - passive, open – closed, complex – simple, pragmatic – selfless, balanced – spontaneous. The most significant personality traits that determine the style are identified. So, for the initiative style – this is the need for control of relationships, friendliness, sociability, for the passive – prudence, a tendency to compromise, altruism, alterocentric orientation of the individual. For an

open style – trustfulness, friendliness, social intelligence. For the closed – unrealized need for communication, the need for control, fear of rejection, prudence. For the complex – nonconformism, empathy, self-control. For a simple style – internality, self – confidence, alterocentric orientation, the desire for acceptance; for a pragmatic style – nonconformism, social courage, authoritarian orientation of the individual. For the unselfish – trust, altruism, conformity and carelessness. For a balanced person – conflict avoidance, self-confidence, conformal orientation of the individual, the need for emotional relationships. For spontaneous style – social courage, the need to be included in relationships, social intelligence and tension.

Keywords: interpersonal interaction, interpersonal relationships, interpersonal communication, personal properties, socio-economic professions.

Список публікацій здобувача за темою дисертації:

Монографії:

1. Ситнік С. В. Психологія міжособистісної взаємодії: монографія. Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2020. 350 с.

Статті у наукових фахових виданнях України:

2. Ситнік С.В. Роль комунікативної компетентності в педагогічній взаємодії. *Наука і освіта*. 2008. № 3. С. 14–17.

3. Ситнік С.В. Особистісні детермінанти успішності професійної діяльності керівників. *Наука і освіта. Спеціальний випуск «Психологія особистості: теорія, досвід, практика»*. 2007. № 8-9. С. 171-175.

4. Ситнік С.В. Соціальний інтелект як елемент професійної компетентності майбутніх психологів. *Наука і освіта*. 2008. № 8-9. С. 99-103.

5. Ситнік С.В. Роль соціально-комунікативної компетентності в управлінській взаємодії. *Наука і освіта. Спеціальний випуск «Теоретико-методологічні проблеми психологічного супроводу професійної діяльності»*. 2009. № 5. С.161-165.

6. Ситнік С.В. Психологічна модель управлінської взаємодії. *Науковий вісник ПДПУ ім. К.Д.Ушинського. Спеціальний випуск «Психологія особистості: теорія, досвід, практика»*. 2009. С.105-112
7. Ситнік С.В. Соціальний інтелект як регулятор управлінської взаємодії. *Наука і освіта. Спецвипуск «Когнітивні процеси та творчість»*. 2010, № 8. С. 258-263.
8. Ситнік С.В. Теоретичні основи управлінської взаємодії. *Наука і освіта*. 2010/ LXXXXYI, № 9. С.123-127.
9. Ситнік С.В. Особистісна основа взаємодії в професійній діяльності. *Науковий вісник ПДПУ ім.К.Д.Ушинського*. Одеса, № 7-8, 2011. С.119-127.
10. Ситнік С.В. Креативність особистості в управлінській взаємодії. *Наука і освіта*. № 9'2011/ CV. С.243-247.
11. Ситнік С.В. Управлінська взаємодія як умова реалізації особистісного потенціалу. *Вісник Одеського національного університету*. Том 16. Випуск 11. Частина 1. Психологія. 2011. С.114-120.
12. Ситнік С.В. Когнітивний компонент в управлінській взаємодії. *Наука і освіта*. Одеса, № 9'2012/CVX. С.197-201.
13. Ситнік С.В. Особистісний потенціал як умова професійної взаємодії. *Вісник Одеського національного університету*. Одеса, Том 17. Випуск 8 (20). Психологія. 2012. С.168-175.
14. Ситнік С.В. Комунікативний компонент у структурі управлінської взаємодії. *Наука і освіта*. Одеса, № 6'2012/CVVII. С.182-186.
15. Ситнік С.В. Індивідуально-психологічні передумови міжособистісної взаємодії студентів-психологів. *Наука і освіта*. Одеса, № 7'2013/CXVII. С.199-204.
16. Ситнік С.В. Характеристика та ознаки міжособистісної взаємодії. *Наука і освіта*. Одеса, № 11'2014/CXXVIII. С.156-161.
17. Ситнік С.В. Особливості міжособистісної взаємодії майбутніх психологів із різним стилем мислення. *Наука і освіта*. Одеса, № 1'2015/CXXX. С.158-164.

18. Sytnik S.V. Characteristics of the stages of interaction. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди*. Сер. Психологія. 2018. Вип. I (57). С. 293-302.

19. Ситнік С.В. Розробка методики оцінки особистісних компонентів міжособистісної взаємодії. *Теорія і практика сучасної психології*: Зб. наук. праць. Запоріжжя, 2020. № 1, Т.3. С.111-115.

20. Ситнік С.В. Особливості міжособистісної взаємодії психологів з різним рівнем соціального інтелекту. *Наука і освіта*. № 1'2020/CLXXXII. С. 41- 48.

Статті в наукових періодичних виданнях інших держав та у виданнях України, що включені до міжнародних наукометричних баз:

21. Ситнік С.В. Психологічні чинники подолання конфліктних ситуацій у взаємодії спортсменів. *Science and education a new dimension*. Pedagogy and Psychology. Budapest, I (7), Issue: 14, 2013. P. 275-279.

22. Ситнік С.В. Концептуальні особливості міжособистісної взаємодії. *Science and education a new dimension*. Pedagogy and Psychology. Budapest, III (36), Issue: 74, 2015. P. 96-99.

23. Ситнік С.В. Особливості міжособистісної взаємодії дітей в період рекреації. *Наука і освіта*. Одеса, № 9'2016/CXXXXXX. С. 148-153.

24. Ситнік С.В. Прояв інноваційних якостей рекламних агентів в умовах міжособистісної взаємодії. *Наука і освіта*. № 5-6'2018/CLXX-CLXXI С. 39–44.

25. Ситнік С.В. Етапи розвитку міжособистісної взаємодії фахівців соціономічних професій. *Science and education a new dimension*. Pedagogy and Psychology. Budapest, VII (86), Issue: 209, 2019. P. 72-75.

26. Ситнік С.В. Розробка психодіагностичної методики оцінки міжособистісної взаємодії. *Scientific journal Innovative solutions in modern science*. Dubai, No. 9(36), 2019. P. 122-134.

Публікації в інших наукових виданнях:

27. Ситнік С.В. Розвиток комунікативних здібностей як умова успішної діяльності педагогів. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції*

«Актуальні проблеми сучасної психологічної науки» 21 квітня 2006 р. Одеса: СМІЛ, 2006. С. 205-207.

28. Ситнік С.В. Зв'язок емоційної стійкості та комунікативних здібностей у майбутніх практичних психологів. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми сучасної психології» 26-27 квітня 2007 р.* Одеса: СМІЛ, 2007. С. 159-160.

29. Ситнік С.В. Развитие коммуникативной сферы будущих психологов. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми сучасної психології» 25-26 квітня 2008 р.* Одеса: СМІЛ, 2008. С. 93-96.

30. Ситнік С.В. Роль соціального інтелекту в професійному спілкуванні майбутніх психологів. *Всеукраїнська науково інтернет-конференція «Актуальні проблеми сучасної психології» 20-21 квітня 2010 р.* Одеса: СМІЛ, 2010. С. 34-36.

31. Ситнік С.В. Професійна ідентичність суб'єктів управлінської взаємодії. *II Всеукраїнській психологічний конгрес 19-20 квітня 2010 року.* Том II. Київ, С. 287-289.

32. Ситнік С.В. Схильність до подолання конфліктної ситуації у осіб з різним рівнем комунікативних здібностей. *Актуальні проблеми сучасної психології: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 27-28 квітня 2011 р.* Одеса: Фенікс, 2011. С.124-126.

33. Ситнік С.В. Соціальний інтелект майбутніх психологів з різними стилями взаємодії. *Актуальні проблеми сучасної психології: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 27-28 квітня 2011 р.* Одеса: Фенікс, 2011. С.227-230.

34. Ситнік С.В. Особливості розвитку організаційних і комунікативних якостей майбутніх соціальних педагогів. *Актуальні проблеми сучасної психології: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. 26-28 квітня 2012.* Одеса: Фенікс, 2012. С.170-174.

35. Ситнік С.В. Розвиток соціального інтелекту майбутніх психологів *Актуальні проблеми сучасної психології: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 26-28 квітня 2012.* Одеса: Фенікс, 2013. С. 222-227.

36. Ситнік С.В. Психологічні особливості ділового спілкування туристичних агентів. *Актуальні проблеми практичної психології: Зб. Наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів 18 квітня 2014*. Одеса, 2014. С. 225-229.

37. Ситнік С.В. Соціальний інтелект як чинник міжособистісної взаємодії студентів-психологів. *Проблеми сучасної психології особистості: Матеріали науково-практичної конференції молодих учених та студентів 29 квітня 2014*. Одеса, 2014. С. 224-230.

38. Ситнік С.В. Специфіка потреби у спілкуванні осіб з різним рівнем емпатії. *Проблеми сучасної психології особистості: Матеріали науково-практичної конференції молодих учених та студентів 29 квітня 2014 р.* Одеса, 2014. С. 292-297.

39. Ситнік С.В. Особливості розвитку потреби у спілкуванні осіб з різним рівнем адаптивності. *Адаптаційний потенціал особистості в сучасному соціальному середовищі: Зб наукових праць Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції 21 травня 2015 р.* Одеса, 2015. С.87-91.

40. Ситнік С.В. Індивідуально-психологічні особливості міжособистісної взаємодії особистості. *Адаптаційний потенціал особистості в сучасному соціальному середовищі: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених та студентів 19 травня 2016р.* Одеса, 2016. С.176-180.

41. Ситнік С.В. Психологічні чинники копінг–поведінки студентів у процесі взаємодії. *III Міжнародний Конгрес «Global challenges of pedagogical education in academic space» 18-21 травня 2017 р.* Одеса, 2017. С.491-493.

42. Ситнік С.В. Індивідуально-психологічні особливості соціального інтелекту рекламних агентів. *Актуальні проблеми практичної психології: Зб. наукових праць Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 20 квітня 2018 р.* Одеса, 2018. С. 49-53.

43. Ситнік С.В. Індивідуально-психологічні особливості агресивності осіб з різним рівнем соціального інтелекту. *Актуальні проблеми рекреаційної психології*

та педагогіки дитинства: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції 14-15 вересня 2018. Одеса, 2018. С. 70-75.

44. Ситнік С.В. Особливості соціального інтелекту особистості з різним локусом контролю. *Актуальні питання психології у сучасному інноваційному просторі: Зб. матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції 15-16 травня 2020 року. Одеса, 2020. С.171-176.*

ЗМІСТ

ВСТУП	19
РОЗДІЛ 1. МІЖСОБИСТІСНА ВЗАЄМОДІЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМИ	
1.1. Проблематика міжособистісної взаємодії у психології	29
1.2. Міжособистісна взаємодія в соціономічних професіях	42
1.3. Типи, стилі і стратегії міжособистісної взаємодії	62
1.4. Детермінанти міжособистісної взаємодії	74
Висновки до першого розділу	86
РОЗДІЛ 2. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ПРОБЛЕМИ МІЖСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ	
2.1. Теоретико-методологічні вимоги до моделювання міжособистісної взаємодії	88
2.2. Структура міжособистісної взаємодії	92
2.3. Концептуальна модель міжособистісної взаємодії	97
2.4. Узагальнення та характеристика ознак міжособистісної взаємодії	102
Висновки до другого розділу	105
РОЗДІЛ 3. ЗМІСТ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ФАХІВЦІВ СОЦІОНОМІЧНИХ ПРОФЕСІЙ	
3.1. Гіпотези дослідження та їх операціоналізація в аспекті запропонованої моделі міжособистісної взаємодії	108
3.2. Мета, завдання та етапи емпіричного дослідження.....	110
3.3. Розробка та апробація психодіагностичного інструментарію	111
3.4. Визначення остаточного комплексу методів та показників дослідження	131
Висновки до третього розділу	138

РОЗДІЛ 4. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ТА РІВНІ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ФАХІВЦІВ СОЦІОНОМІЧНИХ ПРОФЕСІЙ

4.1. Попередній аналіз первинних даних, що характеризують міжособистісну взаємодію досліджуваних	140
4.2. Взаємозв'язки між показниками, які характеризують міжособистісну взаємодію досліджуваних	147
4.3. Особливості у вираженості показників, які характеризують міжособистісну взаємодію та її психологічні детермінанти, у представників різних соціономічних професій	157
4.4. Відмінності у вираженості показників, які характеризують міжособистісну взаємодію, між групами досліджуваних з високим, середнім та низьким рівнем її прояву	178
Висновки до четвертого розділу	192

РОЗДІЛ 5. ПСИХОЛОГІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ З УРАХУВАННЯМ ЇЇ РОЗГОРТАННЯ

5.1. Ймовірні особистісні детермінанти на рівні первинного контакту міжособистісної взаємодії	196
5.2. Ймовірні особистісні детермінанти на рівні міжособистісного спілкування	219
5.3. Ймовірні особистісні детермінанти на рівні міжособистісних відносин	243
Висновки до п'ятого розділу	265

РОЗДІЛ 6. ПСИХОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА РІЗНИХ СТИЛІВ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

6.1. Особистісні кореляти стильових характеристик міжособистісній взаємодії	268
---	-----

6.2. Психологічна характеристика стильових груп	287
6.3. Найбільш суттєві фактори, що визначають стилі міжособистісної взаємодії	332
Висновки до шостого розділу	375
ВИСНОВОК	378
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	385
ДОДАТКИ	432

ВСТУП

Актуальність дослідження. Визначення психологічних основ міжособистісної взаємодії є важливою умовою вирішення соціально-психологічних проблем у різних сферах суспільства. Зростання кількості контактів між людьми викликає численні питання соціально-психологічного характеру. Особливо гостро вони стоять для фахівців соціономічних професій, оскільки вимагають високого рівня спілкування, взаємовідносин та організації сумісної діяльності. У зв'язку з цим підвищується значущість знань про психологічний зміст явища міжособистісної взаємодії, етапи її розгортання, а також чинники їх ефективної реалізації у професійній діяльності.

Незважаючи на значну актуальність даних проблем, вони залишаються недостатньо дослідженими у теоретичному та практичному аспектах. У численних дослідженнях (М. Аргайл, Е. Берн, О.Ю. Булгакова, Л.К. Велитченко, Є.М. Гусарова, Л.П. Журавльова, Т.В. Коломієць, Я.Л. Коломінський, О.О. Леонт'єв, Б.Ф. Ломов, В.Г. Маралов, О.В. Молчанюк, В.М. М'ясищев, М.М. Обозов, В.М. Панф'єров, Б.Ф. Паригін, В.Ф. Перевалов, Л.В. Романюк, Г.М. Скиба, Л.І. Уманський, А.У. Харащ, К. Хорні та ін.) робляться спроби вивчити як прямо, так і опосередковано феномен міжособистісної взаємодії в різних галузях психологічних знань. Узагальнення цих та інших досліджень свідчить про неповну сформованість загально визнаного концептуального підходу до пізнання міжособистісної взаємодії і, відповідно, до розкриття можливостей пояснення тих психологічних механізмів, які лежать в основі даного процесу.

У дослідженнях Г.М. Андрєєвої, О.О. Бодальова, В.Г. Крисько, С.В. Духновського, Н.В. Гришиної, М.М. Обозова, Л.Е. Орбан-Лембрик та ін. описуються особливості міжособистісної взаємодії, які стосуються лише окремих її змістових ознак. Певні уявлення про компоненту структуру, механізми міжособистісної взаємодії, як правило, здійснюються в контексті аналізу психологічних основ комунікації (Р.А. Абдурахманов, І.Л. Берющева, А.К. Болотова, Ю.М. Жуков, В.В. Знаков, Ф.І. Розанов, О.П. Саннікова та ін.),

соціального розвитку особистості (А. Бандура, Л.В. Байбородова, Н.Б. Буртова, Л.А. Витвицька, О.О. Доронцова, З.О. Кіреєва, М.А. Кузнєцов, С.Д. Максименко, Л.Е. Орбан-Лембрик, Л.З. Сердюк, О.Я. Чебикін, Т.Ю. Ямчук та ін.), проблем психології управління (Н.Л. Виноградова, О.І. Гончаров, Т.С. Кабаченко, А.І. Кітов, С.О. Кличковський, С.А. Козолуп, О.М. Корніяка, Р.С. Немов, Т.І. Пашукова, А.І. Пригожин, В.В. Сисоєв та ін.), психології міжособистісного спілкування (В.С. Агеєв, Л.В. Бессонова, Т.В. Волошина, О.В. Гончаров, Є.Л. Доценко, С.П. Іванова, І.М. Колобова, В.М. Куніцина, Н.В. Слободяник, Г.Є. Улунова, Т.Д. Щербан та ін.). Такі напрацювання мають неоднозначні підходи щодо змісту міжособистісної взаємодії, її механізмів та оцінки. Як наслідок залишається недостатньо розкритим уявлення про цілісне пізнання міжособистісної взаємодії. Крім того, наявні теоретичні уявлення ускладнюють процес порівняння розрізнених досліджень в силу різних, а інколи і протилежних підходів.

Практична складова проблеми потребує пізнання психологічних основ міжособистісної взаємодії та використання отриманих результатів у системі її формування та корекції. Узагальнення наведених та інших даних вказує на необхідність системного вивчення теоретичних основ міжособистісної взаємодії, побудови комплексних технологій, що зорієнтовані на цілеспрямоване її формування та корегування.

Соціальна значущість проблеми міжособистісної взаємодії та її недостатня концептуальна опрацьованість з огляду на її вихідні теоретико-методологічні принципи зумовили вибір теми дослідження – «Психологія міжособистісної взаємодії фахівців соціономічних професій».

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконано в рамках комплексної науково-дослідної теми кафедри теорії та методики практичної психології Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського» «Психологічні особливості регуляції діяльності особистості, що розвивається» (номер держреєстрації № 0118U000037). Тему дисертації

затверджено вченою радою Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського» (протокол № 12 від 27 червня 2018 р.) та узгоджено в Міжвідомчій раді з координації наукових досліджень у галузі педагогіки та психології в Україні (протокол № 4 від 25 вересня 2018 р.).

Мета дослідження – на основі системного аналізу побудувати концептуальну модель, яка б дозволила розкрити цілісну психологічну структуру міжособистісної взаємодії, основні етапи її розгортання, стильові прояви суб'єктів взаємодії, а також різні особистісні детермінанти даного процесу. На основі таких теоретичних надбань провести комплексне емпіричне дослідження з пізнання прояву міжособистісної взаємодії у фахівців соціономічних професій.

Відповідно до мети дослідження було поставлено такі **завдання**:

1. Узагальнити теоретико-методологічні підходи до пізнання проблеми міжособистісної взаємодії.
2. Побудувати концептуальну модель міжособистісної взаємодії.
3. Визначити та розробити систему методів дослідження міжособистісної взаємодії фахівців соціономічних професій.
4. Розкрити процесуальні особливості, структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії фахівців соціономічних професій.
5. Дослідити психологічні детермінанти міжособистісної взаємодії на різних етапах її розгортання.
6. Описати специфіку прояву стилів міжособистісної взаємодії.

Об'єкт дослідження – міжособистісна взаємодія.

Предмет дослідження – психологічний зміст рівнів, компонентів, детермінант, стилів та етапів міжособистісної взаємодії.

Основні положення концепції. Запропонований підхід ґрунтується на розумінні міжособистісної взаємодії, що охоплює спільність комунікативного простору та взаємовплив суб'єктів сумісної діяльності у відповідних відносинах та спілкуванні. Процес її розгортання включає первинний контакт, міжособистісне спілкування, міжособистісні взаємовідносини та сумісну

діяльність. При цьому до структурних компонентів міжособистісної взаємодії фахівців соціономічних професій слід віднести: мотиваційний, когнітивний, емоційний, вольовий. Останні представлені на рівні процесів, умов, механізмів, психічних засобів, результатів взаємодії. Складові міжособистісної взаємодії функціонують як єдине ціле, забезпечуючи цільові, когнітивні, емоційно-вольові аспекти цього процесу.

Розгортання міжособистісної взаємодії обумовлюється різними особистісними властивостями. Останні відображаються в певних стильових проявах суб'єктів міжособистісної взаємодії.

Припускається, що:

- ефективність міжособистісної взаємодії залежить від сформованості мотиваційних, емоційних, вольових, когнітивних якостей особистості, які безпосередньо задіяні у встановленні первинного контакту, міжособистісному спілкуванні, розвитку міжособистісних взаємовідносин, та виражається у суб'єктивному почутті власної успішності учасників та зовнішньому враженні з боку свідків розгортання цього процесу;

- фахова діяльність спеціалістів різних соціономічних професій позначається на характері міжособистісної взаємодії, який виявлятиметься у специфіці прояву вищезазначених процесуальних параметрів, структурно-особистісних ознак, суб'єктивної успішності;

- процес міжособистісної взаємодії учасників може детермінуватися різним комплексом особистісних особливостей, серед яких можуть бути провідні для кожного з етапів її розгортання;

- стиль міжособистісної взаємодії обумовлюється певним співвідношенням взаємопов'язаних рис особистості, варіації яких спричиняє розмаїття поведінкових проявів її учасників.

Теоретико-методологічну основу дослідження склали: основні положення системного (П.К. Анохін, В.О. Ганзен, Б.Ф. Ломов та ін.); компонентно-структурного (Ф.Ю. Василюк, К. Левін, В.Г. Панок, О.П. Саннікова та ін.); суб'єктно-діяльнісного (Л.К. Велитченко, А.В. Карпов, Д.О. Леонт'єв,

В. О. Моляко, В.А. Роменець, В.О. Татенко, О.Я. Чебикін та ін.); ресурсного (В.А. Бодров, А.В. Іваницький, Л.В. Кулікова, А.Г. Маклаков, С. Хобфолл та ін.) підходів; теорій міжособистісної взаємодії (Г.М. Андреева, М. Аргайл, Р. Бейлз, О.О. Бодальов, А.В. Гайнулліна, В.Г. Крисько, І.Д. Куліков, М.М. Обозов, Н. Хейз, Дж. Хоманс та ін.); особистісного розвитку (А. Адлер, С.Д. Максименко, А. Маслоу, Г. Олпорт, М.І.Томчук, А.В. Фурман та ін.); соціально-психологічної детермінації психічних явищ (Л.М. Веккер, О.Г. Ковальов, О.М. Леонтєв, Б.М. Теплов, Е. Фромм та ін.); особистісно-діяльнісного підходу (Л.С. Виготський, Я.Л. Коломінський, С.Л. Рубінштейн та ін.); базові положення організації психологічного дослідження (А. Анастазі, Л.Ф. Бурлачук, К.М. Гуревич та ін.).

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети та розв'язання завдань дослідження було використано такі методи:

– загальнотеоретичні: методи підготовки та організації дослідження, а саме індукції та дедукції, аналізу та синтезу, зіставлення, узагальнення теоретичних підходів та експериментальних результатів, що містяться в наукових літературних джерелах, теоретичного моделювання;

– емпіричні методи: тестування, анкетування;

– методи математичної статистики: порівняння незалежних вибірок, дисперсійний, кореляційний, регресійний та факторний аналізи за допомогою комп'ютерного пакету статистичних програм IBM SPSS Statistics 21.

Зокрема було використано такі **психодіагностичні методики**: авторські опитувальники «Оцінка міжособистісної взаємодії», «Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії», «Визначення стилю міжособистісної взаємодії», анкети «Оцінка успішності міжособистісної взаємодії», «Експертної оцінки міжособистісної взаємодії», а також «Діагностика емоційної зрілості» О. Я. Чебикіна, «Упевненість у собі» В.Г. Ромека, «Тест на емпатійні здібності» В. В. Бойка, «Мотивація афіліації» А. Мехрабіана, «Потреба у спілкуванні» Ю.М. Орлова, «Соціальний інтелект» Дж. Гілфорда, «Спрямованість особистості у спілкуванні» С.Л. Братченка, «Тип поведінки у конфлікті» Т.Н. Томаса,

«Опитувальник міжособистісних взаємовідносин» В.С. Шутца за версією О.О. Рукавішнікова, «Експрес-діагностика довіри (шкала Розенберга)», «Методика діагностики міжособистісних взаємовідносин» Т. Лірі, «Тест-опитувальник суб'єктивного контролю (УСК)» Дж. Роттера, «Методика багатофакторного дослідження особистості» Р. Кеттелла.

Експериментальна база дослідження. Дослідну роботу виконано на базі Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського», Одеського національного морського університету, а також Вищого професійного училища морського туристичного сервісу (ВПУ МТС) м. Одеси.

Вибірку дослідження склали 1007 майбутніх фахівців різних соціономічних професій (психологів, педагогів, журналістів, соціальних педагогів, менеджерів).

Наукова новизна результатів дослідження полягає в тому, що:

вперше на теоретичному рівні побудовано концептуальну модель психологічних основ міжособистісної взаємодії, в якій ключовими компонентами виступають мотиваційний, емоційний, вольовий, когнітивний, які отримують своє відображення в стилях міжособистісної взаємодії (ініціативний-пасивний, відкритий-закритий, складний-простий, прагматичний-безкорисливий, зважений-спонтанний). При цьому характер розгортання міжособистісної взаємодії реалізується поетапно на рівні первинного контакту, міжособистісного спілкування, міжособистісних відносин. Апробація запропонованої моделі на емпіричному рівні дозволила розкрити психологічну характеристику даного феномену з урахуванням різних видів соціономічних професій, а також умов її корегування та розвитку;

побудовано комплекс методик, зорієнтованих на цілеспрямоване вивчення міжособистісної взаємодії, який дозволяє розкрити особливості рівнів її прояву, їх стильові відмінності з урахуванням компонентної детермінації;

доведено, що процес руху міжособистісної взаємодії може бути на кожному етапі розгорнутим або згорнутим, останнє залежить від мети, умов, досвіду та особистісних особливостей;

розкрито відмінності у прояві міжособистісної взаємодії між представниками різних соціономічних професій (педагоги, психологи, менеджери, журналісти, соціальні педагоги). Виявлені спільні ознаки, які проявляються в міжособистісній взаємодії у різних фахівців соціономічних професій.

Отримали подальшого розвитку уявлення, спрямовані на уточнення психологічного змісту міжособистісної взаємодії як процесу, що характеризується спільністю комунікативного простору та взаємним впливом суб'єктів сумісної діяльності у значенні детермінант міжособистісних взаємовідносин та спілкування. Також уточнено психологічний зміст міжособистісного контакту, спілкування та взаємовідносин. Отримали подальшого розвитку методи дослідження.

Практичне значення отриманих результатів роботи полягає у можливості здійснювати дослідження міжособистісної взаємодії в межах загально-психологічної, соціально-психологічної та професійно-спеціалізованої проблематики. Запропоновано новітній психологічний підхід до вивчення процесу конструювання спільного комунікативного простору та взаємного впливу суб'єктів сумісної діяльності, який дозволить фахівцям поєднати різнопланові принципи, підходи і закономірності у пізнанні міжособистісної взаємодії, яка реалізується поетапно на рівні первинного контакту, міжособистісного спілкування, міжособистісних взаємовідносин. Методичний матеріал, розроблений на засадах концептуальної моделі, з урахуванням основних наслідків її реалізації, призначається для викладачів, психологів, соціальних працівників, при побудові програм психокорекційної роботи для оптимізації міжособистісної взаємодії у колективі. Створений діагностичний інструментарій може бути використаний при проведенні емпіричних досліджень.

Теоретичні положення та практичні висновки дисертаційної роботи можуть бути використані викладачами при: проведенні лекційних, практичних і лабораторних занять з курсів «Загальна психологія», «Соціальна психологія», «Психодіагностика», «Диференціальна психологія», «Професіоналізація особистості», «Психологічне консультування»; організації переддипломної

практики майбутніх соціальних працівників та психологів; здійсненні психодіагностичних досліджень міжособистісної взаємодії студентами гуманітарного факультету.

Основні результати дослідження впроваджено в освітній процес Західноукраїнського національного університету (довідка № 126.13/1430 від 02.10.2020 р.); Національного університету «Чернігівський колегіум» імені Т.Г. Шевченка (довідка впровадження № 7 від 06.02.2020 р.); Комунального закладу вищої освіти «Вінницька академія безперервної освіти» (довідка № 01/20-35 від 10.12.2020 р.); Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка (довідка № 105 від 12.02.2020 р.); Ізмаїльського державного гуманітарного університету (довідка № 1-4/37 від 29.04.2020 р.); Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (довідка № 66-04-301/1 від 25.01.2021 р.); Державного закладу Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К. Д. Ушинського (довідка № 2203/271 від 31.12.2020 р.); Чорноморського національного університету імені Петра Могили (довідка №03/35-08 від 29.09.2020 р.).

Надійність і достовірність результатів дослідження забезпечувалась адекватністю підбраного психодіагностичного інструментарію, застосуванням сучасного апарату математичної статистики, репрезентативністю вибірки, можливістю верифікації, поєднанням кількісного та якісного методів аналізу даних, змістовним аналізом фактів і залежностей, отриманих на достатній вибірці досліджуваних.

Апробація результатів дисертації. Основні теоретичні та практичні положення дисертаційного дослідження доповідались на міжнародних науково-практичних конференціях і конгресах: «Актуальні проблеми сучасної психологічної науки» (Одеса, 2006), «Психологія особистості: теорія, досвід, практика» (Одеса, 2007), «Актуальні проблеми сучасної психології» (Одеса, 2007), «Теоретико-методологічні та прикладні проблеми педагогічної взаємодії» (Одеса, 2008), «Актуальні проблеми сучасної психології» (Одеса, 2008), «Теоретико-методологічні проблеми психологічного супроводу професійної

діяльності» (Одеса, 2009), «Актуальні проблеми сучасної психології» (Одеса, 2010), II Всеукраїнській психологічний конгрес (Київ, 2010), «Актуальні проблеми сучасної психології» (Одеса, 2011), «Культурно-історичний та соціально-психологічний потенціал особистості в умовах трансформаційних змін у суспільстві» (Одеса, 2011), «Актуальні проблеми сучасної психології» (Одеса, 2012), «Психологія особистості: теорія, досвід, практика» (Одеса, 2012), «Когнітивні та емоційно-поведінкові фактори повноцінного функціонування людини: культурно-історичний підхід» (Харків, 2013), «Психологія особистості: теорія, досвід, практика» (Одеса, 2013), «Актуальні проблеми сучасної психології» (Одеса, 2013), «Актуальні проблеми практичної психології» (Одеса, 2014), «Когнітивні процеси та творчість» (Одеса, 2014), «Проблеми сучасної психології особистості» (Одеса, 2014), «Адаптаційний потенціал особистості в сучасному соціальному середовищі» (Одеса, 2015), «Актуальні проблеми рекреаційної психології та педагогіки дитинства» (Одеса, 2016), «Адаптаційний потенціал особистості в сучасному соціальному середовищі» (Одеса, 2016), III Міжнародний Конгрес «Global challenges of pedagogical education in academic space» (Одеса, 2017), «Актуальні проблеми рекреаційної психології та педагогіки дитинства» (Одеса, 2018), «Актуальні проблеми практичної психології» (Одеса, 2018), «Актуальні питання психології у сучасному інноваційному просторі» (Одеса, 2020). Дисертацію на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук «Психологічна підготовка обслуговуючого персоналу морського транспорту в системі навчальної діяльності студентів профтехучилища» було захищено у 2000 році. Положення та висновки в тексті докторської дисертації не використовувались.

Публікації. Результати дисертаційного дослідження відображено у 44 публікаціях, з яких 1 монографія, 19 статей у наукових фахових виданнях України, 6 статей в наукових періодичних виданнях інших держав та у виданнях України, що включені до міжнародних наукометричних баз, 18 публікацій в інших наукових виданнях.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, шести розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг дисертації викладено на 530 сторінках, із них 364 сторінки основного тексту. Робота містить 58 таблиць та 22 рисунки. Список використаної літератури налічує 504 найменування.

РОЗДІЛ 1

МІЖОСОБИСТІСНА ВЗАЄМОДІЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМИ

1.1. Проблематика міжособистісної взаємодії у психології

Проблематика міжособистісної взаємодії хоча і має власну історію, проте все ж пов'язана із загальною категоріальною основою – категорією взаємодії. Розглядаючи поняття взаємодії як найближчий рід по відношенню до поняття міжособистісна взаємодія, ми отримуємо можливість дізнатися її апріорні характеристики, завдяки яким вона стає відразу квазі-знайомою будь-кому, хто заводить розмову про інтерактивні взаємовідносини як мінімум двох осіб.

Грунтуючись на правилі формулювання дефініцій, згідно з яким слід вказати на найближчий рід і видові відмінності, ми, формулюючи визначення міжособистісної взаємодії, схилиємося до наступної редакції: міжособистісною взаємодією називається взаємодія, що характеризується спільним інтерактивним простором в якості вихідної детермінанти спілкування і взаємин двох чи більше осіб.

У цьому випадку нам немає потреби перераховувати ознаки, що вказують на те, що партнери впливають один на одного, переслідуючи ті чи інші цілі, що вони використовують відповідні, тематично зумовлені мовленнєві коди, створюючи тим самим комунікативний текст-дискурс. Головним завданням для нас є вказівка на видові відмінності, завдяки яким цей вид взаємодії відрізняється від інших. Такою основною видовою відмінністю є, як ми вважаємо, ознака особистісності. Це означає, що кожен з учасників ставиться і до себе як до особистості, і в своєму візаві він також бачить особистість, приписуючи їй ті чи інші якості і будуючи свої комунікації відповідно до них.

На нашу думку, ознаки особистісності та інтерактивності, об'єднуючись в деякій загальній прагматично-цільовій структурі, створюють як мінімум діадний або полісуб'єктний простір, що володіє певною множиною індивідуально

особистісних і індивідуально комунікативних проявів. Вважаємо, що саме зазначена множинність є тією самою «родзинкою», «вишенькою на торті» для того, що позначається словосполученням «міжособистісна взаємодія».

Прагнучи перевести звичайне словосполучення на рівень наукового поняття, ми повинні знайти вихідний теоретичний базис, надавши йому статус методологічного підходу. У цьому випадку ми стикаємося зі спокусами «здорового глузду», який виводить нас на стежку власного минулого досвіду, що спирається на енту кількість прикладів, або ж зі зверненням до так званої «історії питання» з її перерахуванням «хто що сказав» у надії знайти відповідь на животрепетне питання, гублячись у різнопорядкових судженнях і висновках.

Як завжди, на допомогу приходять формалізовані схеми, що дозволяють абстрагуватися від словесних побудов, які, як правило, не є вільними від волюнтаризму їх авторів. В основу таких схем, як ми вважаємо, має бути покладена ідея функціональної системи, яка утворюється, на думку П.К.Анохіна, принаймні двома протилежностями. У нашому випадку такими протилежностями є особистісність і інтерактивність. Оскільки функціональна система виникає внаслідок потреби в деякому результаті, який, власне, і є головною причиною її виникнення, остільки головною детермінантою міжособистісної взаємодії є потреба індивіда належати до деякого співтовариства, реалізуючи з його допомогою свої особистісні потреби і використовуючи для цього відповідні способи, що формуються в процесі соціалізації.

Зі сказаного випливає, що системоутворювальним базисом міжособистісної взаємодії може бути тільки соціалізація, змістовні і процесуальні особливості якої у вигляді засвоєння способів поведінки і їх відтворення у власній соціумній практиці визначають як особистісні, так і інтерактивні патерни.

Значимість категорії взаємодії простежується у всіх соціумних сферах, не дивлячись на те, пов'язані вони прямо з реалізацією прямих відносин «суб'єкт – суб'єкт» або опосередковано за схемою «суб'єкт – об'єкт – суб'єкт».

Взаємодія, будучи розглянутою в понятійній системі філософії, відкривається в першу чергу з боку такої її ознаки, як універсальність, що вказує

на її присутність в будь-якому акті природного і соціального буття. Саме універсальність взаємодії служить методологічною основою для розробки вихідних теоретичних засад при дослідженні складних об'єктів.

Вважаємо, що кожна дефініція поняття взаємодії поряд з повторюваними ознаками містить щось своє, унікальне. У зв'язку з цим деяка їх кількість дозволяє отримати більш розгорнуту характеристику цього універсального явища. В даному випадку перелік таких ознак може бути представлений наступним, але ж далеко неповним списком: а) вплив об'єктів один на одного, їх взаємна обумовленість, породження одним об'єктом іншого [440]; б) об'єктивність, універсальність руху і розвитку, структурність організації будь-якої системи; в) взаємність впливу, зв'язок і відношення між об'єктами і явищами; г) реципрокність відношення причини і наслідку; д) перетворення окремих частин на певну цілісність [9, 29, 131, 180, 433, 464].

Згідно із наведеним, категорія взаємодії досить добре відображає ідею змінюваності і розвитку зв'язків і взаємовідносин об'єктів при зверненні до таких понять, як відношення, зв'язок, зняття при врахуванні потенційних можливостей змінюваних об'єктів. Це означає, що взаємовідносини створюють умови для засвоєння змісту іншого об'єкту і змін завдяки цьому власних характеристик, які є фундаментом подальшого розвитку у сфері їх реального існування.

Відповідно до сказаного, ми маємо повне право стверджувати, що міжособистісна взаємодія як така не може не впливати на його учасників вже хоча б тому, що вона апріорі містить ознаку взаємного впливу.

Якщо виходити з того, що учасники інтерактивних взаємовідносин є не просто знеособленими їх учасниками, а перш за все носіями деякої сукупності особистісних рис і якостей, що викликають в інших учасників певні емоції, почуття, переживання, впливаючи тим самим на ставлення до них і, природно, на ставлення у відповідь, то ми повинні визнати, що такий стан справ не просто є джерелом діалектичних протиріч, а протиріч, що вимагають відповідного вирішення.

В результаті такого розв'язання змінюється як вся ситуація, набуваючи змістовних ознак, властивих цілому, що не зводяться до простої суми окремих частин, так і індивідуальні «внески» в загальний процес комунікації, незважаючи на імпліцитне прагнення кожного з учасників залишатися самими собою.

Сказане, вказуючи на багатоаспектність категорії взаємодії взагалі та міжособистісної взаємодії, зокрема, змушує нас розглядати інтерактивні взаємовідносини не просто як деякий універсальний процес, а як процес, що має певну логіку розвитку, виражену в термінах відповідних теоретичних узагальнень.

Взаємодія в соціології [75, 305, 422, 478] і соціальній психології [41, 209, 304] постає, наприклад, як послідовність елементарних актів у соціальній діяльності [305], що слугує засобом об'єктивування соціальних зв'язків [478] за допомогою регулювання їх позицій шляхом врахування характеру ситуацій і стилю взаємодії [41].

Вважаємо за потрібне підкреслити важливість загального уявлення про взаємодію, представленого в філософських і соціологічних концепціях, для розробки методологічних засад, необхідних для теоретико-емпіричних розвідок інтерактивних взаємовідносин у психології, які доступні безпосередньому спогляданню у вигляді практичних і мовленнєвих дій в процесі спілкування і сумісної діяльності.

Взаємодія як така змістовно пов'язана з категорією відображення [322] – засадничою основою будь-яких теоретико-методологічних підходів до побудови сучасного знання, поєднаного з цілою низкою понять загальної психології та її окремих галузей. У цьому контексті взаємодія виступає як деякий осередок причинно-наслідкових відношень, конкретизація змісту яких у контексті соціономічних професій є основою не тільки для деталізації її складових, а й сутнісних основ професій типу «людина – людина» [322], які вказують на закономірність взаємних впливів і змін в учасників інтерактивних взаємовідносин.

Є підстави вважати, що знання про загальні закономірності взаємодії виступають необхідною умовою для створення концептуальної моделі міжособистісної взаємодії, яка є окремим випадком взаємодії як такої.

Оскільки основним завданням нашого дослідження є вивчення міжособистісної взаємодії, остільки і основна увага нашого огляду має бути спрямована на теоретико-методологічні підходи до вивчення проблеми міжособистісної взаємодії в психології, яка наразі найбільш інтенсивно розробляється у зв'язку з проблематикою спілкування.

Поняття міжособистісної взаємодії по різному трактується в психології. Так, М.М. Обозов вважає, що взаємодія містить взаємні дії, взаєморозуміння, взаємовідносини та взаємовплив. Завдяки цьому поняття взаємодії є поняттям дещо ширшим за поняття спілкування [293]. Аналогічного погляду дотримується і Я.Л.Коломінський [191, с. 36].

Найбільш поширеним поглядом на проблему міжособистісної взаємодії є перенесення на її тлумачення таких ознак поняття взаємодії, як вплив учасників один на одного, взаємна обумовленість та зв'язок [440]. У дослідженнях звертають увагу на її: а) структуру, наприклад, соціально-орієнтована, предметно-орієнтована, особистісно-орієнтована [240]; б) стилі, наприклад, ритуальний, маніпулятивний, гуманістичний [28, 41]; в) типи, наприклад, кооперація, конкуренція [435]; г) спільну діяльність, наприклад, сумісна-індивідуальна, сумісна-послідовна, сумісна-взаємодіяльна [436].

Серед умов, за яких можливе існування і перебіг взаємодії, наголошують на проблемі взаєморозуміння її учасників [21] та усвідомлення кожним з учасників свого внеску у спільну діяльність [445, с. 29].

Змістовний аспект міжособистісної взаємодії в зарубіжній психології розглядається в розрізі таких понять, як, наприклад: а) контекст взаємодії, комунікація, міжособистісне сприйняття, атракція і ставлення, атитюди, конфлікти і кооперація [483]; б) вербальна і невербальна комунікація, контакт очей, сприйняття інших, діадні взаємовідносини, соціальні навички [481]. Достатню увагу приділяють питанням структури, механізмів та типів взаємодії.

У зарубіжних психологічних дослідженнях виділяються кілька теоретичних ліній в інтерпретації поняття «міжособистісна взаємодія». В концепції символічного інтеракціонізму Дж. Міда міжособистісна взаємодія є похідною від рольової поведінки, форми якої людина опановує в грі ще у дитинстві. Її регулятором є уявлення індивіда про те, як він сприймається оточенням.

На думку К. Хорні, прагнення дитини до подолання самотності і певної безпорадності спонукує її до знаходження бажаного способу взаємодії з оточенням. До таких способів вона відносить такі варіанти опанувальної поведінки, як «рух до людей», «рух проти людей», «рух від людей». Саме вони визначають тип і характер ставлення дитини до себе і до людей [449].

Існує думка, що в основі становлення взаємодії лежить так зване «соціальне навчання», що розуміється як імітація дитиною поведінки дорослих шляхом наслідувального присвоєння зразків при відсутності прямого підкріплення в системі заохочень і покарань [35].

Змістовний бік взаємодії розкривається через такі поняття, як її контекст, розмови, комунікація, інтеракції з іншими, міжособистісне сприйняття, атракція і ставлення, атитюди, конфлікт [483].

Розглядаючи взаємодію як складний соціально-психологічний процес з відповідною етапністю свого розвитку, вітчизняні та зарубіжні дослідники вказують на ту чи іншу кількість цих етапів з притаманним їм змістом.

Так, Я.Щепанський виділяє такі етапи розвитку взаємодії, як просторовий контакт, психологічний контакт, соціальний контакт [478]. На думку М. Аргайла, такими етапами є: фізичний контакт, сумісне пересування у просторі, сумісна групова або масова дія [481].

У процесі взаємодії присутні, за В.М. Панфьоровим, п'ять стадій: перцептивна, суб'єктна самопрезентація, взаємопроявлення, інформаційна погодженість і діяльнісна сумісність [304]. Розвиток взаємодії супроводжується формуванням індивідуального ставлення. Так, наприклад, В.Ф. Перевалов виділяє в цьому процесі: підготовку до сприйняття, сприйняття враження, розуміння, фіксацію ставлення і підготовку до вираження ставлення [312].

У цілому, етапність процесу міжособистісної взаємодії окреслюється на підставі різних ознак, до яких, зокрема, належать формування ставлень, фізичний контакт, психологічний, соціальний, просторовий контакти, самопрезентація, взаємопроявлення, діяльнісна сумісність тощо.

Сутність взаємодії найбільш повно розкривається в її функціях. Питання про функції взаємодії вперше було порушено Б.Ф. Ломовим, який стверджував, що вищою формою взаємодії людей є спілкування. За Б.Ф.Ломовим, існують три головних класи функцій взаємодії: інформаційно-комунікативна (передача та прийом інформації), регулятивна комунікативна (регуляція поведінки та її взаємна корекція) та афективно-комунікативна (емоційна розрядка) [254].

Наразі дослідники [52, 240] вказують на такі функції взаємодії, як: а) прагматична (організація сумісної діяльності); б) формувальна (зміна психологічних характеристик учасників взаємодії); в) пізнавальна; г) функція самоствердження (самоствердження людини у соціальній спільноті); д) підтримка міжособистісних стосунків. Часто вказують також на внутрішньо особистісну функцію, де людина нібито взаємодіє з уявним партнером [45] в ауто комунікації [78, с. 26].

Згідно із наведеним, функції взаємодії можуть бути об'єднані в наступні групи: а) наголос на спілкуванні та його значенні для набуття індивідуального досвіду та побудови сумісної діяльності; б) спрямованість на діяльнісний аспект міжособистісної взаємодії (інформаційні, регулятивні та афективні аспекти міжособистісної взаємодії); в) спрямованість на суб'єкта міжособистісної взаємодії.

В цілому, функції взаємодії вказують на її форми, умови, особливості здійснення та впливи на суб'єктів взаємодії та її результат.

Взаємодії як процесу притаманні певні процесуальні характеристики, які у кожний момент часу можна розглядати як деякий статичний зріз – результат прояву внутрішніх та зовнішніх умов [10, 281, 287, 293]. До перших, за В.М.Мясищевим, належать міжособистісні взаємовідносини, які склалися між людьми. До других – зовнішні обставини і положення осіб, що взаємодіють.

В узагальненому вигляді перебіг міжособистісної взаємодії передбачає: а) умови спілкування та діяльності; б) ступінь взаємозалежності учасників; в) цільове та функціональне призначення групи; г) час і місце взаємодії; д) індивідуально-психологічні характеристики учасників; е) їх статево-вікові відмінності; є) стан взаємовідносин сторін взаємодії; ж) стан соціальної мікро- та макровзаємодії.

Спостерігаючи за перебігом взаємодії, можна вказати на певні психологічні явища, ефекти, які виникають між її учасниками. Дослідники часто звертають увагу на такі ефекти і результати взаємодії, як сумісність, згуртованість, злагодженість, спрацьованість, саморозкриття, самопред'явлення [56]. Крім того, під час взаємодії можуть виникати такі явища, як фасилітація, конформізм, симпатія і антипатія, лідерство, підпорядкування тощо [98].

Встановлено деякі закономірності, які мають суто практичну значимість. Наприклад, найбільш ефективне рішення в груповій взаємодії приймається, якщо чисельність учасників групі дорівнює п'яти; децентрація (здатність враховувати різні точки зору) успішно проявляється в умовах кооперації на відміну від конкурентної взаємодії [311].

Особливості взаємодії визначаються рівнем розвитку суб'єкт-суб'єктних відношень, наприклад, високий/низький рівень, позитивний/деструктивний характер тощо. Високий позитивний рівень взаємодії зазвичай пов'язують з такими характеристиками, як: успішність, стійкість міжособистісних зв'язків, адекватність взаєморозуміння та пізнання, задоволеність спілкуванням і результатами сумісної діяльності. Негативні результати пов'язані з невиконанням завдання, зниженням продуктивності сумісної діяльності, розривом міжособистісних стосунків, негативними психічними станами учасників тощо [293].

Міжособистісна взаємодія пов'язується в психології зазвичай із взаємовідносинами. Цей процес визначається, за В. М. Мясіщевим, ставленням людини до завдання взаємодії і її взаємовідносинами з учасниками цього процесу.

Він наголошував, що ставлення до людей означає одночасно і взаємини [281].
Різні типи взаємодії пов'язанні з різними видами взаємовідносин.

Відношення між діячем і предметом його діяльності (суб'єкт-об'єктні відношення) протягом деякого досить тривалого часу формують у індивіда деякий набір істотних для даної активності якостей, що забезпечують її ефективне виконання. Взаємовідносини людей (суб'єкт-суб'єктні відношення) в ході спільної діяльності є не тільки важливою умовою для її здійснення, а й передумовою для розвитку відповідних особистісних якостей [43, 232, 281].

Суспільні відносини є, по суті справи, міжособистісними взаємовідносинами, в основу яких покладені ідеї, дотичні до явищ, що зачіпають інтереси (політичні, економічні, корпоративні та ін.) відповідних соціальних верств і груп. Незважаючи на те, що в змістовному плані суспільні відносини детерміновані цілком конкретними об'єктивними цілями, в психологічному плані вони тим не менш реалізуються в термінах міжособистісних взаємовідносин [22, с. 60].

Міжособистісна взаємодія є складним психологічним явищем, яка має певну структуру. На думку Б.Ф. Паригіна, компонентами такої структури є кооперативна діяльність, інформаційні зв'язки, взаємовплив, взаємовідношення та взаєморозуміння. Цієї думки дотримуються Г.М. Андреева, О.О. Бодальов, Я.Л. Коломінський, Б.Ф. Ломов, М.М. Обозов.

Особливості уявлення науковців про сутність взаємодії дають пропоновані ними структурні схеми. Найбільш відомі трикомпонентні схеми взаємодії: а) практична, афективна і гностична складові [52]; б) регулятивна, афективна і інформаційна складові [254]; в) інформаційна, організаційна і перцептивна складові [217].

При більш пильному розгляді можна помітити в них такі спільні складові, як: а) поведінкова (практична або організаційна); б) інформаційна (комунікативна); г) афективна (ставлення до іншого); д) гностична (перцептивна).

Досить поширеним у вивченні міжособистісної взаємодії є підхід, згідно з яким вона є частиною спілкування [10, 16, 21, 52, 251], що, природно, орієнтує на

з'ясування таких питань, як умови та критерії успішного міжособистісного спілкування [153, 224].

У зарубіжній психологічній науці основна увага приділяється поведінковим аспектам феномена «інтеракція», його структурним компонентам і механізмам [80, 440].

Вважаємо, що для визначення сутності міжособистісної взаємодії необхідно розглянути дане поняття у розрізі категорій «діяльність» і «спілкування», оскільки вони, в принципі, не тільки відображають «активнісний» бік життєдіяльності людини, але й мають спільні ознаки у психічній реальності.

Стосовно трактовки діяльності, взаємодії, спілкування, сумісної діяльності в соціальній психології існує думка, згідно якої: а) діяльність є форма взаємодії; б) взаємодія є сторона спільної діяльності.

Перший підхід ґрунтується на думці про те, що взаємодія є основною формою існування і функціонування соціальних систем. Вона може бути реалізована як взаємодія між суб'єктами (спілкування) або ж як взаємодія типу суб'єкт-об'єкт (діяльність). На основі цього доходять висновку про те, що спільна діяльність і спілкування є основними формами реалізації взаємодії [98].

У другому підході взаємодію розглядають як сторону спільної діяльності. Так, на думку М.М. Обозова, у сумісній діяльності можна виділити дві взаємопов'язаних сторони – предметну діяльність і взаємодію, в тому числі і спілкування [293]. Аналогічної думки дотримується і О.О. Леонтьєв, який вбачає у взаємодії колективну діяльність, розглянуту в плані її соціальної організації [240].

Відзначаючи близькість позиції В.М. Мясичева і Б.Ф. Ломова, міжособистісну взаємодію ми розглядаємо як процес впливу сторін одна на одну, обумовлений їхніми індивідуальними і груповими цілями.

Будучи універсальним способом існування соціальних систем, соціальна взаємодія на мікрорівні реалізується як міжособистісна взаємодія. Крім того, соціальна взаємодія відбувається в двох формах: спілкуванні і сумісній діяльності. Їх поділ певною мірою є умовним, оскільки сумісна діяльність не

може бути реалізована без елементів спілкування. У свою чергу, спілкування часто виступає як компонент або засіб сумісної діяльності. Тому ми використовуємо категорію взаємодії, в якій відображені процеси і спілкування, і сумісної діяльності.

З точки зору розуміння тотожності і відмінності понять «взаємодія» і «спілкування» в соціальній психології існує три підходи. Перший ґрунтується на тотожності цих понять. У найбільш концентрованому вигляді цей підхід викладено в роботах О.О. Леонтьєва, який розглядав спілкування як взаємодію з іншими людьми, як внутрішній механізм життя колективу [240]. Взаємодія людей не може відбуватися в іншій формі, окрім спілкування.

Існує думка, згідно якої «спілкування є взаємодія, змістом якої є взаємне пізнання і обмін інформацією за допомогою різних засобів комунікації з метою встановлення взаємовідносин, сприятливих для процесу сумісної діяльності». Взаємодія як спілкування з одного боку є інформаційно-комунікативна діяльність (взаємозв'язок і взаємовиявлення), а з другого – психологічна діяльність (взаємопізнання, взаємовідношення і взаємовплив) [304].

Міжособистісне спілкування, як зазначає М.М.Обозов, є специфічною формою взаємодії поряд із взаєморозумінням, взаємовпливом і стосунками. Він наголошує на тому, що спілкування є найвищою формою взаємодії людей [293]. Взаємодія людини з людиною може здійснюватися за допомогою різних контактів. Автор розглядає контакт як форму взаємодії, яка характеризується безпосередністю, просторово-часовою близькістю людей [293].

На думку М.М. Обозова, взаємодія більш широке поняття, ніж спілкування. Для спілкування обов'язковим є взаємний обмін думками і почуттями задля утворення спільного фонду цих думок і почуттів [293]. В цілому, на його думку, міжособистісна взаємодія здійснюється в єдності когнітивних (усвідомлення суб'єкта), афективних (ставлення до суб'єкта) і поведінкових (дії щодо відношення до суб'єкта) процесів.

Згідно Б.Ф. Ломову, спілкування є вищою формою взаємодії, де можливий взаємний обмін знаннями, вміннями, інтересами, рисами характеру, ціннісними

орієнтаціями [251]. В.М. Мясищев вважає, що спілкування є процес взаємодії конкретних особистостей, які відображають одна одну, ставляться одна до одної і впливають одна на одну [281].

Розглядаючи спілкування як комунікативну діяльність, наголошують на таких її ознаках, як комунікативна поведінка членів групи і колективів [443], комунікативна взаємодія [278, с. 86], сумісна комунікативна діяльність [1, с.15].

Спілкування розглядають також як реальність міжособистісних і суспільних відносин, а взаємодія (інтерація) – як сторона спілкування. Інтерація полягає в організації взаємодії між індивідами, що спілкуються, обмінюючись не тільки знаннями і ідеями, але і діями [22, 45, 119, 189].

Згідно із наведеним, поняття міжособистісної взаємодії і спілкування є: а) тотожними; б) спілкування є формою міжособистісної взаємодії; в) взаємодія є стороною спілкування.

Ми вважаємо, що більш перспективним є трактування спілкування як форми міжособистісної взаємодії, оскільки саме вербальний код є винятковим за своєю експресивністю засобом, що відкриває доступ не тільки до предметного змісту інтерацій, а й до особистісних сенсів комунікантів.

Взаємодія (міжособистісна взаємодія) ґрунтується, на думку М.М.Обозова, на основі двох законів – закону взаємної валентності взаємовідносин (модальність ставлення партнерів один до одного) і закону соціально-психологічної доцільності (доцільність і необхідність будь-якого акту взаємодії) [293].

Взаємодія базується також і на міжособистісних взаєминах, які склалися між людьми. Вона залежить від зовнішніх обставин і положення осіб, що взаємодіють. В узагальненому вигляді ці обставини містять: а) умови спілкування і діяльності, ступінь взаємозв'язку учасників; б) цільове та функціональне призначення групи; в) час і місце взаємодії; г) індивідуально-психологічні характеристики учасників; д) їхні статеві відмінності; е) стан взаємовідносин сторін взаємодії; є) стан соціального мікро- і макросередовища взаємодії [10, 98, 228, 281, 287, 293, 437].

Розглянуті публікації з проблематики взаємодії дають досить повну інформацію про те, з чого, власне, складається міжособистісна взаємодія, але тим не менше залишають практично відкритим питання, що ж являє собою міжособистісна взаємодія і як самостійна система, і як частина іншої, більш великої системи.

Якщо спробувати відповісти на перше питання, звернувшись до властивостей міжособистісної взаємодії, які постулюються у відповідних дослідженнях (каузальність, взаємообумовленість, процесуальність тощо), то все одно виникне проблема визначення системної основи, на базі якої ці ознаки повинні вибудовуватися. Вважаємо, що таку системну основу слід шукати в ідеї функціональної системи [26], виникнення і існування якої підпорядковане отриманню результату, корисного для більш загальної системи – в нашому випадку, суб'єкту, індивіду, особистості. І відповідно до цього має бути визначено методологічний підхід до дослідження міжособистісної взаємодії – або суб'єктний, або індивідний, або особистісний.

Вже саме поняття «бенефіціанта» (одержувача бажаного результату) містить в собі шукану відповідь на дане питання – звичайно ж, суб'єкту (носію діяльності і пізнання); звичайно ж індивіду (одичній природній істоті); звичайно ж особистості (суб'єкту соціальних відносин). Залежно від того, кого ми визнаємо одержувачем результату, який, будучи отриманим, забезпечить деякий приріст до ресурсів його існування і розвитку, таким, власне, і буде визначення базисної основи міжособистісної взаємодії.

Вбачаючи в самому словосполученні «міжособистісна взаємодія» апіорну підказку щодо базисної основи, ми, природно, не можемо не скористатися нею. І тому, природно, вказуємо на особистісну ресурсність інтеракцій як основу міжособистісної взаємодії. Це означає, що кожна особа прагне отримати від інтеракцій якісь «надбавки» до своєї ресурсності, вже при першому контакті оцінюючи ступінь перспективності комуніканта як потенційного «значущого іншого».

Міркуючи так, ми необхідним чином приходимо до висновку про те, що міжособистісна взаємодія будується за принципом особистісної корисності (потрібності) для «зараз» і/або для «потім». Саме така імпліцитна корисність спонукає особу бачити в іншому бажані частинки своєї потенційної особистості за рахунок механізмів соціальної перцепції так, як нібито вони вже існують в реальності.

Вивчення результатів дослідження вітчизняних та зарубіжних психологів щодо природи міжособистісної взаємодії та наші власні узагальнення уможливило наступне визначення міжособистісної взаємодії. Міжособистісна взаємодія є взаємодія, яка характеризується спільністю комунікативного простору та взаємним впливом учасників сумісної активності у значенні детермінант спілкування та міжособистісних взаємовідносин.

1.2. Міжособистісна взаємодія в соціономічних професіях

Соціономічні професії [77, 137, 264, 267, 269, 274, 275, 297, 299, 309, 338, 372, 375, 376, 382, 395, 452], відповідно до класифікації професій Є. О. Клімова, це професії типу «людина – людина», які передбачають діяльність, пов'язану з медичним обслуговуванням (лікар, медсестра); з навчанням і з вихованням (вихователь, гувернер, тренер, вчитель); з побутовим обслуговуванням (продавець, провідник, офіціант); з правовим захистом (юрист, дільничний інспектор). Обслуговування людей, заняття лікуванням, навчання, виховання, захист прав і безпеки, управління людьми – все це передбачає: а) легкість знайомства і спілкування з новими людьми; б) чуйність і доброзичливість до оточуючих; в) уміння уважно вислуховувати людей; г) вміння самостійно організувати свою роботу і роботу інших; д) уміння добре і зрозуміло говорити і виступати публічно.

До професійно важливих якостей належать розвинені комунікативні здібності, емоційна стійкість, швидке переключення уваги; емпатія;

спостережливість; організаторські здібності; здатність до моделювання особистості та моделювання взаємодії.

Якщо виходити з тлумачення міжособистісної взаємодії як взаємодії, що визначається загальним комунікативним простором, то ми повинні взяти до уваги, що об'єктивний сенс кожної професії не тільки визначає відповідне нюансування цього простору, але і ґрунтується на так званій імпліцитній теорії особистості її учасників, особливості якої спонукають кожного з них до відповідної поведінки згідно з власним уявленням про свою роль у ситуації взаємодії. У цьому випадку ми маємо справу з тим, чому кожен з учасників віддає перевагу – поведінці за особистісним або рольовим типом.

Якщо виходити з того, що професійна поведінка ґрунтується, з одного боку, на досвіді, що отримують в процесі перебування на тій чи іншій посаді, а з іншого – на патернах звичної поведінки, висхідної до досвіду особистісної поведінки з урахуванням культуральних особливостей професійного та соціумного середовища, то міжособистісна взаємодія в системі «людина – людина» здійснюється відповідно до того, як посадова особа моделює свою поведінку, розставляючи відповідні акценти на комунікативних діях і впливаючи цим самим на комунікативні дії іншого комуніканта.

Вбачаючи в соціономічній професії досить виражену ознаку знеособленості отримувача послуги (пацієнт, клієнт, користувач), ми повинні спеціально відзначити той особистісний сенс, який вкладає носій соціономічної професії в міжособистісну взаємодію. З його допомогою він не просто демонструє свою компетентність в тій чи іншій проблемі, а й підкреслює свою особистісну значимість, відносячи свою професійну компетентність до числа своїх важливих особистісних якостей. Демонструючи це, він тим не менш звертається до використання безпосередньо комунікативних засобів для вираження більш тонких психологічних нюансів у своїй особистості, які, власне, і відображають його особистісну сутність в плані ставлення до себе і до свого візаві.

В інтерактивній діаді «спеціаліст – отримувач послуги» міжособистісна взаємодія постає, в першу чергу, як деяка специфічна функціональна система,

шуканим результатом якої є факт професійного успіху, отримання якого залежить як від ступеня професійності фахівця, так і від ступеня «професійності» отримувача послуги.

Вважаємо, що головним завданням міжособистісної взаємодії в такому випадку є перетворення окремих Я-суб'єктів на один загальний Ми-суб'єкт за рахунок, наприклад, механізмів ідентифікації, емпатії і т. ін.

Якщо в разі міжособистісної взаємодії як самостійної системи основною її детермінантою є ідея особистісного сенсу, що відноситься до ідеї особистості як такої, то в разі, коли міжособистісна взаємодія стає частиною іншої більш великої системи, вона, виконуючи підпорядковану, інструментальну функцію, набуває міжсуб'єктну властивість, що розташовується як мінімум у просторі «суб'єкт₁ – суб'єкт₂». Шуканою характеристикою цієї міжсуб'єктної функції є результат, продиктований призначенням тієї чи іншої професії.

На підставі викладеного приходимо до висновку про те, що така міжособистісна взаємодія повинна бути спрямована в першу чергу на зближення позицій її учасників за рахунок актуалізації тих психологічних ресурсів, необхідних для виконання ролі ведучого і ролі веденого з тим, щоб перетворити їх на один загальний суб'єкт, який працює на спільний результат.

Міркуючи так, ми приходимо до висновку про те, що системоутворювальною основою міжособистісної взаємодії як самостійної системи є її особистісність, тобто кожен з учасників вбачає в ній потенційний особистісний ресурс, який забезпечує можливість особистісного зростання в його різних варіантах в індивідуальному розумінні.

Міжособистісна взаємодія як підпорядкована функціональна система ґрунтується на діяльнісних опосередкуваннях, які надають їй об'єктивний сенс вигляді отримання від носія соціономічної професії результату, що визначається специфікою його праці. Оскільки будь-яка праця, як правило, олюднюється в діях його носія, а це «олюднення» включає в себе певну частину його особистісності, остільки ми можемо з повним правом стверджувати, що основним діалектичним протиріччям і, отже, основними складовими функціональної системи, що

визначає особливості міжособистісної взаємодії в соціономічних професіях, є протиріччя між *суб'єктивним* (особистісним) і *об'єктивним* (діяльнісним, результативним).

Продовжуючи наші міркування про особливості міжособистісної взаємодії як окремо взятої (самостійної) системи і системи в складі більшої системи (підпорядкованої), ми можемо помітити, що в останньому випадку можлива індивідуальна розстановка акцентів у залежності від особистісних установок фахівця. Зосередженість на власному Я спонукає його до самопрезентації, де на перший план висувається його особистісність (конструкт «Я в професії»). Треба думати, що в цьому випадку його основна увага спрямована на те, як він виглядає в очах одержувача професійних послуг.

Навпаки, зосередженість фахівця на одержувачі послуги може бути представлена у вигляді конструкту «Професія в мені», в якому основна увага належить виконанню професійного завдання, де виконавець не думає про те, як він сприймається одержувачем. В цьому випадку одержувач розцінюється як об'єкт професійних маніпуляцій, а не як особистість з відповідним самоставленням тощо, що, власне, спонукає останнього до реакції у відповідь, яка по-різному може сприйматися фахівцем, відводячи його в сторону від вирішення професійного питання.

Зі сказаного випливає, що міжособистісна взаємодія в професії типу «людина – людина» може мати ознаки і суб'єкт-суб'єктних, і суб'єкт-об'єктних відношень. Оскільки надання професійних послуг передбачає деяку об'єктність професійних дій фахівця, остільки не можна виключати з розгляду можливу професійну деформацію особистості, в результаті якої і міжособистісна взаємодія буде більше схилитися до поведінки за рольовим типом, що передбачає включення в нього більшої кількості професійних поведінкових кліше на шкоду безпосередньо міжособистісному спілкуванню і взаєминам. Отже, основним протиріччям системи міжособистісної взаємодії у сфері соціономічних професій є протиріччя між особистісним (процесуальним, комунікативним; поведінка за

особистісним типом) і безособистісним (результативним, діяльним; поведінка за рольовим типом).

Особливості міжособистісної взаємодії в соціономічних професіях можна характеризувати за допомогою переліку таких якостей, як емоційна стійкість, емпатія, рефлексія, спостережливість, уважність, рішучість, організаторські і комунікативні здібності, які конкретизуються у здатності комунікувати, організовувати, співпрацювати у сумісній діяльності згідно комплексу мотивів професійної діяльності.

Незважаючи на те, що соціономічну професію людина вибирає сама відповідно до особистісних професійних уподобань, але тим не менш довге перебування в цій професії призводить і до емоційного вигорання, і до особистісної деформації під впливом висококогнітивної складності і емоційної насиченості [120], що в подальшому негативно позначається на самовідчутті і міжособистісній взаємодії в ній.

Соціономічні професії, висуваючи відповідні вимоги до професійних якостей працівника, що ґрунтуються на розвинутій емпатії, емоційній зрілості, ініціативності в соціальних контактах, на соціальному та емоційному інтелекті, формують відповідний стиль поведінки, який в подальшому визначає і стилістику міжособистісної взаємодії з користувачем, як би підказуючи йому модальність вербального коду комунікації.

Розглядаючи міжособистісну взаємодію як взаємодію учасників професійної групи, ми повинні взяти до уваги процеси групової інтеграції та диференціації. Для побудови міжособистісних взаємовідносин важливе значення має потреба включення в стосунки, яка задовольняється при відповідному рівні сумісності, спрацьованості, довіри у суб'єктів міжособистісної взаємодії.

Ефективність праці в соціономічних професіях залежить від зовнішніх та внутрішніх умов. До перших відносяться об'єктивні умови праці, складність професійних завдань, економічний стан підприємства та ін. До внутрішніх – індивідуально-психологічні особливості працівників [108].

У соціономічних професіях основне функціональне навантаження припадає на інтерактивні взаємовідносини її учасників. Діяльність носіїв цих професій має, з одного боку, предметну спрямованість, а, з іншого боку, вона, природно, передбачає відповідну організацію спільної праці, що спирається на сформовані навички кооперації.

Це означає, що міжособистісна взаємодія змінює виконувану діяльність, яка перестає бути індивідуальною, а стає формою сумісної діяльності. Сумісна діяльність характеризується чітким розподілом індивідуальних діяльностей між учасниками взаємодії. Крім того взаємодія містить такі ознаки, як чітка послідовність виконання за певною програмою, яка враховує діяльність кожного учасника. В процесі постійної взаємодії учасників сумісної діяльності здійснюється розподіл, суміщення та узгодження індивідуальних діяльностей (дій) [138].

В соціономічних професіях вельми важлива сумісність учасників взаємодії. Психологічна сумісність трактується як спроможність людей взаємодіяти у відповідності до їх соціальних, психологічних та психофізіологічних якостей [458]. Успіх взаємодії залежить також від спрацьованості учасників міжособистісної взаємодії – ефект сполучення і взаємодії індивідів, що характеризується максимально можливою продуктивністю при мінімальних емоційно-енергетичних витратах на тлі достатньої суб'єктивної задоволеності [291].

Діяльність працівників соціономічних професій здійснюється у контексті різних стилів. В психологічній літературі найчастіше виділяють наступні стилі взаємодії: а) авторитарний, директивний, вказівковий; б) переконуючий, консультативний, колективістський; в) довірливий й демократичний.

Стилі міжособистісної взаємодії пов'язані з якостями особистості та діяльності фахівців (спрямованість, темперамент, характер та ін.), з властивостями об'єкта керівництва, з деталями зовнішнього середовища (наявність часу на прийняття управлінського рішення, повноти та достовірності інформації про стан справ, ступеня ризику, притаманного тій чи іншій сфері

діяльності тощо). Це далеко не повний перелік особистісних якостей і характеристик суб'єкта управління і факторів зовнішнього середовища, від яких залежить вибір найбільш раціонального стилю управління та ефективність міжособистісної взаємодії [426].

Крім стилів слід прийняти до уваги спрямованість працівників. Так, наприклад, відмічають показники, що характеризують особистісні властивості менеджера, які можна розглядати складовими частинами їхнього особистісного потенціалу. Це спрямованість на справу або на персонал; бажані ролі у взаємодії – адміністратор, постачальник, вихователь та інші [426].

Важливим аспектом міжособистісної взаємодії працівників соціономічних професій є здатність до спілкування, що, у свою чергу, виражається в їхній комунікативній компетентності. За своїм змістом комунікативна компетентність представлена здатністю та вмінням встановлювати контакт із іншими людьми й підтримувати його [132].

До таких умінь Г.М. Андрєєва відносить уміння міжособистісної комунікації, міжособистісної взаємодії й міжособистісного сприйняття [22]. У цілому, комунікативна компетентність являє собою систему внутрішніх ресурсів, необхідних для побудови комунікативного впливу в певному колі міжособистісних контактів.

У соціономічних професіях міжособистісна взаємодія розглядається на емоційному, когнітивному та регулятивному рівнях. Емоційно-насичені взаємини визначають психологічний фон взаємодії, стимулюючи або послаблюючи активність людей у спільній діяльності. Когнітивні функції є регуляторами взаємодії через актуалізацію образів уявлень людини про саму себе і про інших. У цій системі виділяються такі елементи, як образ «Я», Я-концепція партнерів, ідеальний образ суспільної ролі, яку виконують партнери. Регулятивний рівень передбачає наявність взаємного контролю і корекції поведінки в процесі спільної діяльності, заснованої на дії механізмів зворотного зв'язку.

Розглянемо міжособистісну взаємодію на прикладах таких соціономічних професій, як менеджер, педагог, психолог. Професію менеджер часто пов'язують

з управлінською діяльністю. Сутність міжособистісної взаємодії в ній трактується неоднозначно. З одного боку вона за своїм змістом ширше, ніж поняття спільна діяльність, а з іншого боку управлінська взаємодія є окремий випадок комунікативних процесів в організації [164].

В психології професійної діяльності значна увага приділяється проблематиці і особистості менеджера, і міжособистісної взаємодії [426]. Управлінська діяльність виконується керівником з притаманними йому індивідуально-психологічними особливостями [102]. При аналізі структури якостей особистості керівника оцінці підлягають, в першу чергу, спеціальні властивості особистості і їх підструктури.

Існують різні підходи до визначення якостей у структурі особистості керівника. Так, наприклад, А.І. Кітов виділяє політичні, професійні та організаторські якості [174]. Е.С. Чугунова розглядає адміністративно-організаторські вміння, морально-етичні характеристики, якості інтелекту, професійні вміння, соціальну спрямованість, мотивацію. Від особистісних якостей залежить стиль і ефективність взаємодії керівника, а це позначається на результативності роботи всього трудового колективу [461]. Існує думка, згідно якої найважливішими якостями менеджера є домінантність, упевненість у собі, емоційна зрілість, стресостійкість [497].

Важливими якостями топ-менеджера, за даними А.Є. Чирикової, є репутація, вміння створити гарну команду, вміння брати на себе відповідальність, менеджерський професіоналізм і універсальність [460]. У свою чергу, О. М. Борисова серед особистісних рис виділила наступні: ділова спрямованість, прагнення брати відповідальність на себе, домінантність, упевненість у собі, наполегливість, вміння переконувати, стриманість, вміння не втрачати самовладання в екстремальній ситуації, здатність не перебільшувати труднощі й перешкоди на шляху досягнення цілей [157].

Аналіз психологічної літератури дозволяє констатувати, що наразі не існує розгорнутої, експериментально підтвердженої теорії успішної взаємодії менеджера. Однак тим не менш дихотомія «успішність взаємодії / неуспішність

взаємодії» досить широко використовується в існуючих теоретичних та емпіричних розвідках.

Існують наступні моделі управлінської діяльності: а) суб'єкт-об'єктна модель – переважно являє собою вплив менеджера на підлеглих; б) суб'єкт-суб'єктна модель – більшою мірою заснована на міжособистісній взаємодії керівника і підлеглих [330].

Міжособистісна взаємодія менеджерів реалізується на декількох рівнях: а) макрорівень – забезпечення узгодженості учасників взаємодії; б) середній рівень – планування, контроль, координація дій, мотивація і взаємозв'язок управління та виробництва; в) мікрорівень – підготовка, спрацювання, прийняття управлінських рішень. В цілому, така взаємодія передбачає взаємну регуляцію учасників сумісної діяльності.

В зарубіжних дослідженнях міжособистісна взаємодія розглядається переважно в межах проблеми впливу стильових особливостей менеджера і його лідерських якостей на ефективність діяльності підлеглих. Так, наприклад, Дж. О'Шонесі розрізняє два підходи до аналізу взаємин менеджера і групи. Перший пов'язаний з дослідженням ефективності лідерства, другий з основними характеристиками самих лідерів [290].

Ефективність міжособистісної взаємодії керівника і підлеглих [486] розглядалася як похідна від двох факторів: а) уважність – ступінь поваги і турботи керівника про підлеглих надалі трансформується в «орієнтацію на працівників»; б) слідування керівником нормам і правилам класичної організації планування та контролю перетворюється в «орієнтацію на виробництво». Результати цих досліджень свідчать про існування взаємозв'язку між продуктивністю і виділеними чинниками, проте встановити чіткі причинно-наслідкові зв'язки в цьому випадку не вдалося.

Іншим підходом до опису міжособистісної взаємодії керівника і підлеглих є концепція К. Левіна, яка заснована на класифікації типів лідерів залежно від ступеня впливу підлеглих або керівника на прийняття рішення. У зв'язку з цим виділяються демократичний, авторитарний і ліберальний стилі лідерства, на

основі яких Р. Таннебаум і У. Шмідт висунули ідею існування континууму поведінки лідера від найбільш «орієнтованого на керівника», коли не допускається участь підлеглих в ухваленні рішення, до «орієнтованого на підлеглих», що припускає ухвалення рішення співробітниками самостійно в межах встановлених повноважень.

Узагальнюючи наведені підходи до вивчення міжособистісної взаємодії менеджерів, визначимо їх спрямованість, перш за все, на наслідки того чи іншого стилю взаємодії і спроби знайти емпіричні показники ефективності взаємодії лідера і групи. Однак, отримані результати характеризують лише зовнішній результат взаємодії, не описуючи внутрішніх механізмів і змісту самого процесу.

Своєрідний підхід до дослідження міжособистісної взаємодії демонструє В. Шутц. Він, спираючись на теорію фундаментальної орієнтації міжособистісних взаємовідносин, виокремлює три міжособистісні потреби – включеність, контроль і позитивне ставлення. Задоволення цих потреб складає три основні функції групи, які лідер повинен підтримувати для оптимального її функціонування. Всі функції лідера розглядаються відносно основних сфер взаємодії групи – зовнішньої реальності, міжособистісних потреб.

Міжособистісна взаємодія в дослідженнях Е. Роджерс, Р. Агарвала-Роджерс, Д. Каца і Р. Кану розглядається з точки зору комунікації в організаційних структурах. Основним положенням є твердження про те, що завдяки внутрішньо організаційної комунікації досягається вплив адміністрування на процес прийняття рішень на всіх рівнях організації [339, 486]. Подібне розуміння сутності і ролі комунікації в організації дозволяє нам ототожнювати її з управлінською взаємодією.

Існує думка, згідно якої міжособистісна взаємодія – це специфічний вид формального і неформального співробітництва керуючої і керованої систем з двостороннім оберненим зв'язком, спрямованого на реалізацію цілей організації [187].

Розглядаючи педагогічну діяльність в контексті соціономічних професій, ми повинні особливо відзначити роль міжособистісної взаємодії у діяльності

педагога. Саме взаємодія між учасниками педагогічного процесу є одним з істотних чинників позитивного розвитку сучасної освіти. Професіоналізм педагога базується на спеціальних знаннях у відповідних сферах науки, а також на вміннях та навичках міжособистісної взаємодії.

Проблема взаємодії в педагогічному процесі досліджувалася такими вченими, як О. О. Бодальов, В. В. Дубровіна, Л.К. Велитченко, О. М. Волкова, В.В. Зацепін, У. Глассер, Л. М. Мітіна, А. К. Маркова, О. Б. Орлов, В.В.Рубцов, О. М. Усанова, та ін. Проблема взаємодії в їх дослідженнях розглядається в традиційній парадигматиці навчання і виховання, що становить основу педагогічної професії, стосовно до системи «учитель / вчителі – учень / учні». У теоретичному трактуванні результатів дослідники, як правило, звертаються до категорій спілкування, діяльності, комунікації.

Провідним принципом педагогічної взаємодії є принцип діалогу. Монологізована взаємодія, на думку О.Б. Орлова, є нерівноправною, оскільки в ній учитель, як правило, домінує – він є джерелом інформації, контролює процес навчання і виступає еталоном для учня [301]. Така позиція учителя вимагає від нього лише часткового розуміння й прийняття учня. Тобто тієї частини, яка співвідноситься з його педагогічним ідеалом. Діалогізація взаємодії в системі «учитель – учень» пов'язана зі зміною «суперпозиції» дорослого і підлеглої позиції учня на рівноправні, як у людей, що співпрацюють.

Другий психологічний принцип – принцип проблематизації. Його сутність полягає в тому, що учитель не виховує, не викладає, але актуалізує потребу учня в особистісному зростанні, створює умови для самостійного пошуку задач і проблем в процесі навчання і самовиховання.

Третій принцип – персоніфікація. Він передбачає забезпечення взаємодії елементів особистісного досвіду (почуттів, переживань, емоцій та вчинків), які не відповідають рольовим очікуванням і нормативам.

Четвертий принцип – індивідуалізація педагогічної взаємодії. Цей принцип пов'язаний з позицією М.М. Бахтіна, яка полягає в тому, що кожна людина унікальна. Вона наділена «надлишком бачення». Він відкривається безпосередньо

цієї людини з її єдиного місця у бутті. Людині слід збагнути власну тотожність і втілити у життя це відповідальним вчинком.

Як зазначив О.Б. Орлов, ці принципи не є новими у світовій науковій спільноті, проте вони є новими для психолого-педагогічної практики у сфері середньої освіти.

Важливою рисою педагогічної праці є спілкування. Її можна розглядати як професійно-особистісний компонент педагогічної діяльності. Центральною ланкою структури особистісного (суб'єкт-суб'єктного) спілкування є система суб'єктивних ставлень [281]. В.М. Мясичев розкрив ставлення особистості як складну систему, що розвивається в процесі її діяльності та спілкування з іншими людьми.

Суб'єктивні (особистісні) взаємовідносини ґрунтуються на прийнятті комунікантами один одного як цінностей самих по собі і передбачають акцептування індивідуальної неповторності кожного з суб'єктів. Вони утворюють оптимальний психологічний фон при організації контактів, який завдяки адекватній зовнішній репрезентації і внутрішнього прийняття сприяє взаєморозкриттю, взаємопроникненню, особистісному взаємозбагаченню партнерів [183].

У вітчизняній психолого-педагогічній науці вважається цілком усталеним погляд на соціумне середовище як основну детермінанту особистісного розвитку. Система колективних взаємовідносин породжує відповідні емоції, почуття, думки, які будучи зпроектовані індивідом на обставини життєдіяльності, формують відповідне ставлення до них, породжуючи тим самим інтерсуб'єктний простір потенційних міжособистісних взаємодій. При цьому сама взаємодія є і передумовою, і результатом взаємної персоналізації – змін, які людина своєю ідеальною представленістю виробляє в поведінці і смислових утвореннях інших людей.

Породження і відтворення себе як суб'єкта становлять суть трактування спілкування як суб'єкт-суб'єктної взаємодії. Отже, в якості діагностичної ознаки суб'єкт-суб'єктної взаємодії (у тому числі учня і вчителя) може бути використано

наявність або відсутність ідеальної репрезентації (відображення) його учасників один в одному [316].

Базовим поняттям в освітньому процесі є поняття міжособистісної взаємодії. Міжособистісна взаємодія в освітньому процесі розуміється по-різному. Залежно від того, хто з діючих персонажів буде визнаний головною фігурою у педагогічних інтеракціях, можна говорити про ту чи іншу модель взаємодії: а) навчально-дисциплінарна модель – провідна роль вчителя; б) суб'єктно-центрована модель – провідна роль учня; в) суб'єкт-суб'єктна модель взаємодії – партнерство вчителя та учня.

Існує думка, згідно з яким суб'єктами педагогічного процесу є не тільки педагоги і учні, а й батьки учнів. Це означає що сфера міжособистісної взаємодії розширюється за рахунок додавання до неї педагогічних функцій батьків [370].

Розглядаючи зв'язок, що існує між конкретними формами організації педагогічного спілкування та ефективністю виховного впливу, О.О. Бодальов, Р.А. Ковальов, В.Я. Ляудис доходять висновку про найбільшу продуктивність взаємодії при організації сумісної діяльності за типом діалогічного спілкування педагога і вихованця. С.В. Кондратьєва наголошує на виявленні закономірностей формування особистості в процесі діалогічного спілкування як на одному з центральних аспектів педагогічної психології.

Досить цікавими є підходи до розгляду питання взаємодії вчителя і учня в руслі концепції педагогічного спілкування в роботах В.Я. Ляудис, В.А. Кан-Каліка і Г.О. Ковальова, де намічаються безсумнівні продуктивні спроби побачити процес вчительського впливу в його діалогічності, розглянути і оцінити учнів як повноправних суб'єктів взаємодії з педагогами.

У педагогічній психології виділяються два типи спілкування: взаємодія, при якому вчитель виступає більшою мірою як такий, що оцінює (вчитель оцінює учня) та взаємодія, при якому вчитель виступає головним чином як оцінюваний (директор, методист, інспектор оцінюють вчителя).

Отримала загальне визнання точка зору, згідно з якою в педагогічному процесі велике значення має форма міжособистісної взаємодії. У зв'язку з цим

дослідниками проаналізовано форми педагогічного спілкування, починаючи з елементарного і закінчуючи духовним [114], характерні для вчителя стилі взаємодії [265, 362, 432].

Значна частина робіт присвячена дослідженню впливу на педагогічний процес директивної і не директивної, авторитарної і демократичної позицій вчителя у взаємодії. Переважаючий в освіті авторитарний стиль спілкування Н.Ю. Посталюк аналізує в сукупності і співвіднесеності з іншими стереотипами педагогічної поведінки і протиставляє йому стиль педагогічного спілкування в умовах співпраці педагога з учнями [328].

Показовими є дані, отримані в порівняльному дослідженні професійної ментальності майбутніх педагогів і психологів [294]. Вивчення рівня їх контролю за поведінкою дитини виявило, що майбутні педагоги віддають перевагу авторитарному стилю спілкування з дитиною при високому рівні контролю. У майбутніх психологів (колишніх вчителів) схильність до мінімального контролю поєднується з ліберальними тенденціями по відношенню до дитини. На відміну від інших стилів діяльності специфіка використання стилів керівництва та стилів спілкування полягає в тому, що вони по-різному сприймаються об'єктами впливу (учнями). Залежно від цього виникає різне ставлення учнів до керівництва педагога, по-різному складається взаєморозуміння між ними.

Типологію вчителів запропонував Я.Л. Коломінський, в основу якої він поклав любов до дітей та своєї роботи, з одного боку, і вільний вияв цієї любові у поведінці, з іншого. Виявлено, що у класах з позитивними типами педагогічної взаємодії вище показники структурно-динамічних характеристик взаємин молодших школярів, ніж у класі з негативними типологічними особливостями. Аналіз робіт в галузі педагогічної психології показав, що одна з головних причин схильності педагога до авторитарного стилю взаємодії полягає в знеціненому ставленні вчителя до самого себе. У зв'язку з цим існує нагальна потреба у спеціальній психокорекційній роботі, спрямованій на удосконалення стилю педагогічного спілкування.

Існує достатньо досліджень, присвячених питанням конструктивних взаємин в групах і колективах. Так, наприклад, в дослідженні В.О. Горяніної відзначається значення конструктивних/неконструктивних установок комунікантів для взаємного сприйняття і уникнення конфліктних ситуацій з метою усвідомлення реальних конструктивних шляхів досягнення цілей. Основна увага комунікантів має бути спрямована на позитивні сторони партнерів і ситуації в цілому для того, щоб знаходити адекватні стратегії поведінки [101].

Орієнтація на гуманістичний стиль взаємин [58, 256, 326] з відповідним психологічним, психокорекційним або навіть психотерапевтичним наголосом [301] є важливим моментом сучасних досліджень, спрямованих на вивчення готовності до педагогічного спілкування.

У низці спеціальних досліджень [111, 417, 466], присвячених вивченню психологічних передумов співпраці, особливо підкреслюється значення професійної компетентності, особистісних якостей, адекватної професійної самооцінки. Об'єктивною умовою вважають наявність сформованої педагогічної концепції в школі і концептуальне уявлення про те, як вона може бути реалізована на практиці з урахуванням психологічно доцільного розподілу ролей.

Проблематика міжособистісної взаємодії передбачає врахування зустрічної активності комунікантів, особливо якщо це стосується прищеплення їм навичок соціального функціонування з тим, щоб запобігати тих чи інших буттєвих, комунікативних і т. ін. проблем. У цьому випадку на перший план виходить ідея соціального навчання, завдяки якому відбувається засвоєння комунікативно доцільних форм поведінки, що приносять відповідні позитивні результати.

Якщо ідея міжособистісної взаємодії в загальному прагматичному плані є важливою, оскільки дозволяє комунікантам отримати шуканий, особистісно значимий результат, то в соціономічній професії такий результат залежить від того, як фахівець, володіючи спеціальними прийомами, підводить отримувача послуги до результату, що є метою спеціальних маніпуляцій, за якими отримувач, власне, і прийшов.

В професії психолога, наприклад, психотерапевтичний ефект – результат, за яким клієнт приходять до нього, досягається, в першу чергу, за рахунок специфіки міжособистісної взаємодії при наданні психологічної допомоги, яка передбачає, у першу чергу, відповідні професійно-цільові установки, знання, уміння, навички. Незважаючи на безперечну значимість зазначеного, шуканий результат може бути отриманий тільки при встановленні міжособистісного контакту і перетворенні окремо взятих суб'єктів на один спільний Ми-суб'єкт [79] як головний простір професійних дій психолога.

Час від часу в психолого-педагогічній літературі з'являються публікації, в яких обговорюються питання, що відносяться до проблеми взаємодії психолога і педагогів, педагогічного колективу, а також психологічного супроводу окремих учасників педагогічної діяльності («взаємо-діяльності») освітнього закладу.

Так званою «червоною ниткою» через всі публікації проходить ідея про зустрічну активність тієї людини, на якого спрямовані зусилля психолога, педагога. Без такої зустрічної активності такі зусилля є марними.

Особливої уваги заслуговує проблема міжособистісної взаємодії психолога і педагогічного колективу з відповідним професійним розмежуванням «сфер впливу».

Наразі існують розробки таких проблем, як взаємодія психолога з педагогічним колективом, з фахівцями різного спрямування з наголосом на тому, яким вимогам повинна задовольняти оптимальна взаємодія [340].

Є розробки щодо об'єднання в одному теоретичному конструкті понятійних систем психології, медицини та педагогіки [361], в яких системно конкретизуються взаємозалежні дії фахівців цих професій, спрямованих на отримання системного результату з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків та прийняття рішення щодо корекційних впливів.

Вважаємо за необхідне особливо підкреслити ідею системності щодо будь-якої міжособистісної взаємодії, оскільки вона, як правило, завжди відбувається не тільки в контексті конкретної ситуації за участю конкретних осіб, а й на тлі

деякого досить загального соціального фону, що диктує діячам необхідність дотримуватися певних соціальних і міжособистісних норм.

Ідея системності передбачає створення деякого системного переліку варіабельних засобів впливу в розрізі психологічної служби тієї чи іншої установи, створеного на основі науково-обґрунтованої моделі соціальної взаємодії для конкретних умов з урахуванням цільової прагматики установи і психологічних вимог для створення оптимального соціально-психологічного клімату.

Педагогічна діяльність освітнього закладу за своєю суттю, якщо виражатися в термінах К. Роджерса, є людино центрованою діяльністю. На думку В. В. Рубцова, центрованість вчителя на дитині є продуктом зусиль і самого педагога, і психолога, який допомагає йому звернути увагу на психологічні особливості позиції учня [349]. Учитель не тільки усвідомлює ці особливості, а й отримує від психолога вказівку щодо рефлексивного ставлення до своїх професійних дій з огляду на ефективне використання педагогічного діалогу на основі технік міжособистісної взаємодії [455].

Якщо виходити з того, що професіоналізм психолога як фахівця з організації міжособистісних комунікацій, полягає в його активній наставницькій діяльності [236], який на власних прикладах надає зразки міжособистісної взаємодії, що надалі слугують схемою для її відтворення в аналогічних ситуаціях навчання і виховання у школі, то ці приклади вже самі по собі є інструктивним керівництвом з організації міжособистісної взаємодії, показуючи, як треба поводити себе в комунікаціях.

Абстрагуючись від специфічних прийомів і дій, що складають професійний інструментарій психолога, а звертаючись тільки безпосередньо до комунікації як такої, ми отримуємо можливість відобразити ідею дієвості власне міжособистісної взаємодії як того самого натурального середовища, в якому ці прийоми не можуть не існувати [221].

Таке уявлення про міжособистісну взаємодію наводить на думку про існування деякої вихідної, квазі-психологічної основи в системі міжособистісних

взаємодій. Цю основу можна було б розглядати як вихідну в розробці прагматичного інструментарію, спрямованого на розв'язання тих чи інших задач, пов'язаних з практикою соціальної взаємодії, у тому числі і у спільній діяльності психолога і педагогів.

Ідея розгляду міжособистісної взаємодії не просто як самостійної системи, а як компонента системи більшої, висхідна до основних постулатів загальної теорії систем [42], наводить на думку про можливість виявлення в ній відмінних ознак, властивих їй як самостійній (ізолюваній) системі, і як явищу в складі системи більш великої, якою є, наприклад, спільна діяльність, завдяки чому міжособистісна взаємодія отримує найбільш повне змістовне відображення. Відомо, що вихід за межі абстрактного теоретичного конструкту забезпечує можливість досліджувати не просто окремі складові того чи іншого явища, але ознаки впливу метасистеми на них [219].

Звернувшись до відомостей про структурні складові спільної діяльності, наприклад, предметність, цілеспрямованість, соціальна обумовленість тощо, ми отримуємо можливість не тільки екстраполювати на міжособистісну взаємодію особливості спільної діяльності як структурного цілого, але і характеризувати комунікантів як її суб'єктів.

Існує думка, згідно з якою діяльність в цілому і спільна діяльність, зокрема, включають в себе як предметну (об'єктивну) і смислову (суб'єктивну) частини [307]. Якщо розглядати предметне в діяльності як мету (шукане, цінне, потрібне), то друга частина в ній постає перед нами як суб'єктне імпліцитне питання «навіщо?». Говорячи іншими словами, можна представлену схему зобразити у вигляді операційної схеми «дія - об'єкт – результат» і схеми мотиваційної «мотив – мета – дія – об'єкт – результат». Остання схема вказує на те, що шуканий результат є лише засобом досягнення мети, яка проте грає всього лише допоміжну роль, сенс якої різний у кожного з партнерів.

У руслі цих міркувань приходимо до висновку про те, що відмінності в особистісних сенсах в учасників спільної діяльності є основним «каменем спотикання» у міжособистісній взаємодії, подолання якого вимагає спеціальних

комунікативних навичок, емпатійних здібностей і розвиненого соціального інтелекту тощо, необхідних для регулювання спільної діяльності.

Розглядаючи проблему міжособистісної взаємодії в цьому ключі, ми не можемо не вказати на її головне протиріччя, приховане в системі «суб'єкт – суб'єкт» у вигляді відмінностей в суб'єктності партнерів, що стосуються, в першу чергу, ставлення до себе та до іншого (інших) у розрізі діяльнісних (професійних) вимог та готовності до співпраці.

Говорячи про проблему міжособистісної взаємодії в контексті життєдіяльності будь-якого колективу, ми, як правило, маємо на увазі і формальні відносини, продиктовані об'єктивними задачами тієї чи іншої організації, і відносини неформальні, що передбачають певну частку «олюднення» виробничих відносин. Вважаємо, що колегіальні відносини ґрунтуються на цілому ряді психологічних моментів, які забезпечують відповідний психологічний клімат, що передбачає певну уважність до особистості іншого, рефлексивне ставлення до власної поведінки і т. ін.

Природно, говорячи про взаємодію психолога і педагога як представників професій, яка апріорі передбачає розвинену здатність до рефлексії, ми не можемо обійти увагою особливості рефлексування ними конкретних обставин, що утворюють смислову основу з професійної діяльності. В даному випадку на перший план висуваються питання, що стосуються планування та організації діяльності окремих співробітників (організаційно-регулятивний компонент сумісної діяльності), які є, у цілому, засадничою основою реалізації комунікативного і корпоративного компонентів. Саме у складі цих компонентів відбувається створення переживання приналежності до деякого функціонального цілого, що передбачає не тільки розподіл ролей та обов'язків, але й прийняття на себе особистісної відповідальності за якість взаємодії з колегами, спрямованої на зміцнення міжособистісних контактів.

Жодним чином не заперечуючи важливості просвітницько-пропедевтичної роботи психолога в будь-якому колективі, в тому числі і педагогічному, ми тим не менш повинні підкреслити ідею спонтанності в здійсненні міжособистісних

контактів, які супроводжують суто професійні інтеракції. Ступінь готовності до них є досить вагомим підсиленням для створення доброзичливих взаємин у колективі. Її формування є вельми складним завданням, оскільки вона передбачає наявність цілеспрямованого впливу як на весь колектив, так і на його окремих членів, що, природно, практично не можливо з огляду на те, що основною метою колективу є все-таки виробничі завдання, а не психологічна підготовка його членів в плані осмислення ними їхнього комунікативного досвіду як у практичному, так і у теоретичному аспектах.

І взагалі здатність членів колективу говорити однією мовою є наслідком досить тривалого процесу комунікативних взаємовідносин, який практично не піддається довільній регуляції за допомогою директивних вказівок і розпоряджень слідувати деякому корпоративному етикету з дотриманням психологічних рекомендацій.

В цілому роль фахівця з психології як представника соціономічної професії можна охарактеризувати за допомогою вказівки на його професійні функції в життєдіяльності колективу – діагностичної, формувальної, розвивальної, навчальної. Реалізація цих функцій можлива лише за умов присутності у нього таких професійно важливих якостей особистості, як впевненість у собі, ініціативність у соціальних контактах, соціальний інтелект, мотивація досягнення, афіліація, емпатія, емоційна зрілість у міжособистісних взаємовідносинах.

Якщо розглядати соціономічні професії з точки зору психології міжособистісної взаємодії, то їх носій повинен володіти розвиненими загальними (установка на людину, комунікабельність, організаторські здібності, здатність до роботи в команді) та спеціальними якостями (ідентифікація, рефлексія, емпатія).

Найголовнішою вимогою до представників соціономічних професій є потреба не просто належати до носіїв професії типу «людина – людина», а переживати це ставлення на рівні усвідомленої мотивації з відповідною установкою на просоціальну активність, здійснюваної засобами міжособистісної взаємодії.

На підставі наведених відомостей про явища, що відносяться до життєдіяльності соціономічних професійних груп, основною ознакою яких є ознака особистісності, що виявляється не прямо у вигляді системи «особистість – особистість», а опосередковано через об'єкт соціономічної праці у вигляді системи «особистість – об'єкт – особистість», слід наголосити на значущості ознаки полісуб'єктності для міжособистісної взаємодії в них.

Саме завдяки полісуб'єктності відбуваються процеси групової диференціації та інтеграції, що визначають якісну своєрідність у кожному конкретному випадку дії міжособистісною взаємодії. Однак, як би там не було, основною структурною системою міжособистісної взаємодії є система «особистість – особистість», яка отримує відповідне нюансування в розрізі систем «фахівець – фахівець» і «фахівець – одержувач послуги». Якщо в першому випадку в інтеракціях на перший план висувається комунікативно-інтерактивна компетентність, то в другому – професійно-діяльнісна компетентність, що виявляється в стилі встановлення первинного контакту, спілкування і професійних міжособистісних взаємовідносин.

1.3. Типи, стилі і стратегії міжособистісної взаємодії

Якщо розглядати проблему міжособистісної взаємодії в більш широкому масштабі як явище, присутнє практично у всіх сферах життя і соціумної практики, то, природно, напрошується питання про те, як вона проявляє себе в них. Поставивши це питання, ми стикаємося з необхідністю виокремлення певної кількості теоретичних конструктів, що виводять на ідею їх класифікації, визначивши для цього відповідні системні підстави.

В даному випадку мова йде про типи, стилі, стратегії і та інші взаємодії, які є наслідком деяких узагальнювальних процедур, що мають на меті створення деякого теоретичного простору, в межах якого можлива побудова прогностичних моделей, здатних відобразити все різноманіття міжособистісної взаємодії. Розглядаючи проблему міжособистісної взаємодії під таким кутом, ми неминуче

стикаємося з необхідністю формулювання дефініції, в основу якої має бути покладено вказівку на найближчий рід і видові відмінності визначуваного явища.

Вся складність виконання цієї процедури полягає в існуючих різночитаннях вихідних умов, що визначаються різноманіттям теоретичних позицій у вже сформованих концептуальних розробках, виконаних в розрізі різних уявлень про діяльність як такої і про діяльність з цілком конкретними професійними завданнями у термінах співпраці, конкуренції, рівноправних взаємовідносин, підпорядкування, домінування тощо [133, 352, 476].

Якщо розглядати проблему міжособистісної взаємодії в такому плані, то, природно, в першу чергу слід прийняти до уваги обставини кооперації (спільна діяльність) й конкуренції (наявність протилежних цілей, установок, інтересів) [418] або конкуренції, кооперації, змагання, співробітництва [352, 476]. Вказують також на такі варіанти взаємодії у групі, як співробітництво, протиборство, уникання контактів, а також різновиди сприяння і протидії [133, 474].

Поведінка учасників взаємодії за певних умов має ознаки гармонічних або формальних взаємин. В ній можуть проявлятися неухважність або навіть агресивне ставлення до партнера [156].

Розробка типології взаємодії взагалі і міжособистісної взаємодії, зокрема, ґрунтується, як правило, або на основі критерію інтерактивних взаємовідносин [156, 352, 418, 476] або особистісних властивостей, які сприяють або перешкоджають цим відносинам.

Тип взаємодії як такої визначається формальним описом інтерактивних відносин між комунікантами, досить докладно представлених в монографії Л.К.Велитченка [78]. У суб'єкт-суб'єктних взаємовідносинах міжособистісної взаємодії він виділяє впливи (прямі і опосередковані) і взаємодії (прямі і опосередковані).

П'ять варіантів прямого впливу виражаються у вказівці іншому на ті чи інші дії, що відповідають вимогам ситуації. П'ять варіантів опосередкованого впливу ґрунтуються на використанні складних інструментальних способів для ініціації та супроводу виконання ситуативного завдання.

П'ять варіантів прямої взаємодії розглядаються як ситуативний обмін вербальними діями, що супроводжується різними варіантами цілеспрямованості з різною часткою рефлексивності. Шість варіантів опосередкованої взаємодії передбачають наявність спільного об'єкта, по відношенню до якого виконуються дії з різним ступенем узгодженості [78].

Характеристика міжособистісної взаємодії проявляється не тільки у типах, але і в стилях. Стиль визначає особливості взаємодії індивіда з партнерами по спілкуванню. В психології стиль розглядається як система психологічних прийомів і способів діяльності, які пов'язані з індивідними та особистісними властивостями. Він характеризує індивідуальну форму спілкування особистості, яка проявляється, як правило, за будь яких [177, 224], поєднуючи у собі як мету, так і засоби її досягнення – відчужений, слухняний, збалансований, опікувальний, всевладний [234], що, в принципі, є відтворенням варіантів форм поведінки у значенні стилів комунікації.

Стиль міжособистісної взаємодії формується в залежності від зовнішніх об'єктивних і внутрішніх умов. До останніх відносяться індивідуальні особливості учасників взаємодії.

Поняття стилю в психології особистості трактується в термінах життєвих цілей і способів їх досягнення [12], сукупністю особистісних якостей [298] як певний стиль життя [245]. У когнітивній психології це поняття відкривається з боку способу сприйняття і переробки інформації [60, 502]. У психології діяльності поняття стилю – індивідуальний стиль діяльності – містить ознаку ефективного способу у значенні провідної ознаки [177]. У психології управління поняття стилю – стиль керівництва – являє собою усталену систему способів управління колективом для досягнення поставлених цілей [133].

В теорії управління зазвичай виділяють авторитарний, ліберальний, демократичний, потуральний стилі, в яких проявляються особистісні якості керівників і особливості колективів, керованого ними.

Називають також продуктивний і непродуктивний стилі, риси яких визначаються на основі співвідношення таких ознак, як активність/пасивність,

міра перспективності цілеутворення, розподіл відповідальності, міра доброзичливості, здатності до ідентифікації членів колективу себе з іншими.

Якщо провести деяку аналогію між стилями управління стилем і стилями міжособистісної взаємодії, то можна вказати на необхідність врахування конкретних діяльнісних умов, де ця взаємодія відбувається.

Одна справа, коли зусилля багатьох повинні бути скоординовано спрямовані на отримання певного системного результату в рамках так званого виробничого колективу, і інша, якщо міжособистісні інтеракції не переслідують одержання конкретного результату, наприклад, у фатичному спілкуванні – спілкуванні заради спілкування.

Але як би там не було стиль спілкування як такий завжди присутній практично в кожній інтерактивній діаді, будучи продовженням суб'єктності кожного з учасників. На нашу думку, це продовження стосується, в першу чергу, емоційно-динамічного патерну індивіда, що виявляється у системі «суб'єкт – суб'єкт» у вигляді наступних варіантів: а) $S_1 > S_2$; б) $S_1 < S_2$; в) $S_1 = S_2$.

Сказане означає, що сама загальна схема прояву стилю міжособистісної взаємодії може бути представлена у вигляді понять «ведучий» і «ведений». Іншими словами, міжособистісна взаємодія, оскільки вона передбачає інтерактивність принаймні двох осіб, здійснюється, в основному, за типом деякої функціональної нерівності як об'єднання ведучого і веденого.

Типологія стилів міжособистісної взаємодії, найбільш докладно розроблена по відношенню до сфери педагогічної праці [191, 221], хоча і містить різні варіанти стилів, але в найзагальнішому вираженні все ж зводиться до одного із зазначених нами вище.

В особливостях цих стилів присутній практично весь процес становлення індивідуальної моделі поведінки у вигляді континууму «проб і помилок» і формуванні на цій основі функціональної системи, підпорядкованої отриманню шуканого результату. Саме отримання результату є, за П.К. Анохіним, системотвірною основою функціональної системи.

Зі сказаного випливає, що формування індивідуального стилю міжособистісної взаємодії залежить, в першу чергу, від того, яким бачиться результат і спосіб його досягнення. У виборі способу отримання результату індивідом знаходить відображення ставлення індивіда до себе, засноване на самооцінці в порівнянні себе з іншим або іншими учасниками, а також ставлення до шуканого результату в розрізі власної системи цінностей як такої або як до ситуативно бажаного.

У публікаціях наводяться такі стилі: а) ритуальний, маніпулятивний і гуманістичний [22]; б) імперативний, маніпулятивний і діалоговий [183]; в) діалогічний, авторитарний, маніпулятивний, альтероцентриський (безкорисливість), конформний, індіферентний [58].

Вважаємо за необхідне відзначити існування певної синонімічності вживання словосполучень «міжособистісна взаємодія» і «міжособистісні взаємовідносини». Якщо в першому випадку основною смисловою ознакою є ознака інтеракцій, відтворена в обміні діями по відношенню до загального предмету, то в другому цією ознакою є вираження симпатії/антипатії за допомогою різних вербальних/невербальних засобів.

У питанні про стилі міжособистісних взаємовідносин наголошують на ознаках, що у той чи інший спосіб впливають на їх здійснення у вигляді вагомих проявів експресії, вербального впливу, комунікативної поведінки [224; 234; 257], цілей спілкування [58] з огляду на міру його продуктивності [101].

Якщо розглядати проблему міжособистісних взаємовідносин з точки зору тих моментів, які визначають їх особливості, то на перший план висуваються явища, що відносяться до базисних тенденцій у складі особистості [496], особистісним властивостям, що виявляється безпосередньо в діадному просторі [488], а також змістовні особливості самої ситуації [216].

Якщо розглядати питання про характеристики міжособистісних взаємовідносин, звертаючись до відповідних літературних джерел, то, природно, виникає необхідність в деякому узагальненому уявленні про фактори, що впливають на їх стиль – індивідні (екстравертованість/інтровертованість,

експресивність), особистісні (спрямованість особистості, особистісні риси) та соціально-психологічні(система засобів і способів спілкування у колективі) [58, 488, 496].

Міжособистісні взаємовідносини ніколи не бувають безпроблемними. Виникнення тих чи інших моментів, пов'язаних з певними розбіжностями призводить, як правило, до виникнення особистісних позицій з відповідними особистісними установками у комунікантів по відношенню один до одного. За термінологією К. Хорні, це установки ворожості, домінування (ворожий тип), податливості, близькості (податливий тип), відчуженості, емоційного дистанціювання (відчужений тип) [449].

У концепції Т. Лірі [488] стилі міжособистісних взаємовідносин представлені ознаками авторитарності та домінантності (1 та 2 октанти), безпосередності і прямолінійності у висловлюваннях (3 октант), відчуженості від близького спілкування (4 октант), пасивності і залежності (5 і 6 октанти), партнерства у відносинах (7 і 8 октанти).

Треба думати, що такі стилі ґрунтуються на відповідних особливостях емоційно-динамічних патернів кожного індивіда, що вступає в міжособистісні контакти, і отримують відповідне нюансування в залежності від контексту інтеракцій.

Незважаючи на те, що існує достатня кількість трактувань проблеми міжособистісної взаємодії, в яких вказується на деяку кількість типологій, стилів, стратегій, вони все ж далекі від відповіді на питання про найбільш прийнятну відповідь, оскільки при їх розробці не був сформульований основний принцип теоретичного аналізу. Навіть якби ми залучили до розгляду всі існуючі на даний момент теоретичні розробки з даної проблеми в надії знайти відповідь шляхом зіставлення, ми були б змушені шукати щось спільне як засіб, здатний привести до шуканого узагальнення.

Найдивовижніше полягає в тому, що нам відомо зміст понять «міжособистісний» і «взаємодія», але при їх з'єднанні в словосполученні відбувається не просте їх додавання, а перетворення на зовсім інше поняття з уже

іншою системою ознак. Момент перетворення на інше системне утворення є моментом появи зовсім іншої системної якості, для опису якого необхідно залучення відомостей про структуру поняття як такого.

Якщо виходити з того, що поняття як форма мислення складається з логічного суб'єкта (про що йдеться?) і логічного предикату (що говориться?), то логічний суб'єкт можна розглядати як щось, віднесене до родового поняття з відповідним загальним знанням про нього. Логічний предикат містить видові відмінності, що вказують на те, чим визначуване відрізняється від багатьох інших понять, що відносяться до даного виду.

Сказане вказує на важливість того, що буде взято в якості вихідного (родового) поняття – взаємодія або міжособистісне. Якщо ґрунтуватися на ознаці інтерактивності (взаємодія), то, природно, на перший план виходять ознаки дії і взаємності. Оскільки ознака дії відноситься до сфери отримання деякого результату, який може бути отриманий тільки за умови узгодження дій, остільки узгодження передбачає врахування індивідуальних уявлень про суть предмета взаємодії, існуючих у вигляді вербалізованих конструктів в діалозі.

При такому розгляді поняття міжособистісна взаємодія вже постає як щось, що передбачає певну вербальну активність, яка відображає особливості мовленнєвої діяльності кожного з партнерів. Говорячи іншими словами, предметом розгляду у даному випадку повинен стати діалог як деяке процесуальне утворення, підпорядковане деякій спільній меті, присутньої у кожного з комунікантів у вигляді власного уявлення про шукане, сполученого з власною системою особистісних смислів.

Отже, міжособистісна взаємодія з цієї точки зору виявляється діалогічною реалізацією мовленнєвої діяльності кожного з учасників, сполученої з власною системою значень і особистісних смислів. З цього випливає, що психологічною основою міжособистісної взаємодії є «зіткнення» суб'єктності комунікантів, кожен з яких володіє уявленням про власний інтерес в ситуації взаємодії.

Вважаємо, що «власний інтерес» як ситуативну конкретизацію особистісного сенсу слід розглядати як психологічну основу будь-якої взаємодії.

Якщо до взаємодії ми додаємо прикметник «міжособистісний», то цим самим ми як би відзначаємо ознаку носія взаємодії, який в даному випадку нічого докорінно не вирішує, будучи лише другорядним атрибутом інтерактивних взаємовідносин.

Однак, якщо в якості логічного суб'єкта у визначенні поняття буде взято «міжособистісність», в зв'язку з чим смислове навантаження у дефініції буде перенесено на ознаку носіїв взаємодії, то на перший план повинна бути винесена ідея особистості. У цьому випадку питання про «міжособистісність» вже буде вирішуватися відповідно до трактування цього поняття в сучасній персонології.

У понятті особистості зазвичай відзначається його співвіднесеність з деякою абстрактною особою в значенні виконавця будь-якої функції, що розглядається в контексті інтерактивних взаємовідносин. Говорячи іншими словами, ми маємо справу з діяльним індивідом, який, володіючи певною системою властивостей, не тільки «розв'язує» ту чи іншу інтерактивну задачу, продиктовану об'єктивними обставинами, а й привносить в неї власне «прочитання» її умов. Вважаємо, що саме особистісне прочитання є тим самим моментом, який не просто визначає особливості міжособистісної взаємодії, а є спонукає до вибору відповідного стилю поведінки у конкретних обставинах конкретної ситуації.

У вітчизняній психології прийнято вважати, що основною підструктурою в структурі особистості є її спрямованість, в яку входять переконання, інтереси, схильності і т. ін. [332, с. 230]. Ґрунтуючись на цьому понятті, ми можемо стверджувати, що стиль міжособистісної взаємодії, як і міжособистісних взаємовідносин визначається її конкретизацією в конкретних обставинах тієї чи іншої ситуації. Однак, в будь-якому випадку він зберігає свій основний «малюнок», що відображає цілий «набір» внутрішніх (суб'єктних) умов у вигляді відношень домінування/підпорядкування або суб'єктної рівності.

Розглядаючи міжособистісну взаємодію в термінах діалогу (тексту-дискурсу), ми необхідним чином приходимо до висновку про те, що його основною проблемою є проблема «спільної мови», вирішення якої ґрунтується, як нам здається, як на володінні варіабельними навичками говоріння, так і на

здатності знаходити свою «нішу» в породженні тексту-дискурсу. Аналізуючи міжособистісну взаємодію під таким кутом, ми стикаємося з необхідністю звернення до положень психології діалогу і психолінгвістики тексту.

Якщо перенести увагу при розгляді проблеми міжособистісної взаємодії з мовного плану на особистісний план, то, природно, ми зіткнемося з питанням про знаходження психологічних «точок дотику», які нівелюють відмінності комунікантів у ставленні до себе та до іншого при вирішенні питання про «власний інтерес» в тій чи іншій ситуації.

Така постановка питання виводить на проблематику корпоративних / конкурентних відносин, досить докладно представлених у відповідних дослідженнях [352, 418, 476].

Якщо зіставити інтерактивний (діалоговий) і особистісний («ставленневий») аспекти в загальній характеристиці поняття міжособистісної взаємодії, то можна прийти до такого узагальнюючого конструкту, як «інтерактивне вираження ставлення». Ґрунтуючись на положенні В.М.Мясищева про єдність ставлення і вираження в спілкуванні, яке отримало подальшу розробку в роботах Я. Л. Коломінського, Л. К. Велитченка та ін., доходимо висновку про те, що міжособистісна взаємодія може бути представлена як комунікативний простір, в якому стикаються ціннісні системи партнерів, що спонукають їх до прояву своєї суб'єктності в прагматиці ситуації. Вважаємо, що цей комунікативний простір створюється в процесі взаємовпливів ставлення і вираження, представлених, як правило, в різних модальностях і культуральних площинах.

Ґрунтуючись на особистісній ознаці у взаємодії, на перший план ми повинні висунути ідею власного інтересу комунікантів, що розглядається як деяка суб'єктна мета, переслідувана кожним учасником у вигляді деякого імпліцитного підтексту. Вважаємо, що ця мета спонукає його до вибору відповідного мовленнєвого сценарію, який проте несе на собі відбиток і особистості як такої, а також загальної і мовної культури.

Якщо поняття стилю розглядати в плані співвідношення мети і способу, то, природно, міжособистісну взаємодію слід характеризувати як інтерактивне

співвідношення індивідуальних функціональних систем учасників, які в минулому приводили до отримання шуканого результату. У цьому випадку ми отримуємо опис схем досвіду, який повинен бути пристосований, підігнаний до конкретних умов інтерактивної ситуації. Це означає, що досвід як такий повинен мати здатність до припасування під конкретні умови. Одним словом, індивідуальні стильові особливості заломлюються в міжособистісній взаємодії під впливом розуміння і ситуації, і себе в ній, і своєї мети, і цілей іншого учасника, що передбачає, в цілому, наявність розвиненого соціального інтелекту.

У спеціальній літературі, присвяченій проблематиці міжособистісної взаємодії, відзначається залежність стабільності інтерактивної поведінки від міри адекватності індивідуального стилю [224]. Зокрема, вказують на залежність використовуваних способів від особливостей професійної діяльності, ставлення у взаємодії до партнера [224]. Використовувані способи залежать також від цілей комунікантів та їхніх бажаних стилів поведінки в інтерактивних ситуаціях, що призводять, як правило, до так званих міжособистісних стилів з огляду на відносини домінування-підпорядкування [488], міру позитивності при сприйнятті іншого [216], ступеня прихильності звичному стилю навіть у мінливій ситуації [360].

Розгляд питання про стилі міжособистісної взаємодії вражає їх досить широким спектром: а) конвенціональний (залежність від прийнятних умовностей), експериментальний (експериментування зі способами впливу), агресивно-аргументований (вираз безкомпромісної позиції домінування), експресивно-конфронтаційний (відкрите вираження своєї думки) [360]; б) стилі придушення (директивна, маніпулятивна, агресивна, загрозлива моделі), уникнення (замкнутість у своєму просторі), партнерства (спонукання, заохочування, підтримка) [101].

При розгляді питання про стилі міжособистісної взаємодії зазвичай прийнято називати владний (не партнерський), маніпулятивний (корисливий), залежний (конформний) і партнерський (особистісний).

За ознакою співвідношення головної (основної) мети життєдіяльності індивіда і способу її досягнення визначають стратегію його поведінки. Якщо розглядати стратегію як типовий спосіб поведінки індивіда в різних ситуаціях, який досить повно характеризує його життєве кредо, що розкривається в системі його ставлення до себе і до інших при виконанні завдань будь-якого типу, то тут ми також спостерігаємо досить великий їх перелік. Наприклад, перерахування стратегій копінг-поведінки у концепції Р. Лазаруса і його послідовників.

Виходячи з того, що індивід в будь-якій ситуації схильний переслідувати свою власну домінуючу мету, то будь-який акт інтерактивної поведінки вже є маніфестацією його самоствавлення. Вважаємо, що ставлення до себе є основною ознакою, яка визначає його ставлення до іншого, що зазнає однак вплив з боку моральних норм і правил. Вважаємо, що самоствавлення ґрунтується, в першу чергу, на переживанні власної суб'єктності, висхідній як до природного емоційно-динамічного патерну, так і до умов дитинства і дорослішання в тому чи іншому середовищі, що формує відповідний габітус. Якщо слідувати цій тезі, то ми можемо прийти до формулювання висновку про генезис стратегічних переваг у міжособистісній взаємодії по відношенню до її стилю.

Можна вважати, що між поняттям стратегії і поняттям стилю існують відношення цілого і частини. Тому стиль міжособистісної взаємодії в будь-якому випадку є в певному сенсі «зліпком» з усталеної стратегії. Стратегія ж є, як нам видається, поведінковим виразом суб'єкта у вигляді його Я-концепції, особистісних смислів, цілей і дій, спрямованих на той чи інший об'єкт в інтерактивних обставинах [79].

Якщо виходити з того, що міжособистісна взаємодія здійснюється за одним з відомих сценаріїв – конкуренція або співпраця, а конкуренція є, по суті справи, протистоянням суб'єктів взаємодії, яке має, як правило, ознаки конфлікту – протилежно спрямовані цілі, інтереси, думки і т. ін. [332, с. 174], то логічною буде вказівка на можливість екстраполяції двомірної моделі стратегії поведінки в конфлікті – партнерство і напористість і п'яти основних тактик регулювання конфліктів – суперництво (протиборство), пристосування (поступка), компроміс,

уникнення, співробітництво [429] – на стратегію і тактику міжособистісної взаємодії.

Суперництво характеризується прагненням людини слідувати своїм інтересам, не враховуючи інтереси іншого. Компроміс полягає у взаємних поступках комунікантів. Співробітництво спрямоване на задоволення інтересів обох сторін. Пристосування засноване на жертвуванні власними інтересами на користь іншого. Уникнення відбувається при відсутності бажання сприяти партнерові [429].

Існує й інше уявлення про стратегію міжособистісної взаємодії, яка здійснюється за типом орієнтації на контроль (домінування, вплив на інших) чи на розуміння (аналіз ситуації і пристосування до неї) [209].

На підставі викладеного ми отримуємо можливість скласти формальний опис міжособистісної взаємодії за допомогою понять «тип міжособистісної взаємодії», «стиль міжособистісної взаємодії», «стратегія міжособистісної взаємодії».

Поняття «тип міжособистісної взаємодії» передбачає вказівку на формальні ознаки, присутність яких дозволяє досить повно відобразити ідею інтерактивних взаємовідносин в різних ситуаціях особистісної практики. Такими формальними ознаками є, на нашу думку, ознаки прямого і опосередкованого впливу одного учасника на іншого, продиктованого необхідністю внесення зміни в поведінку іншого. До цих ознак належать також ознаки прямої та опосередкованої взаємодії, що переслідує отримання об'єктивного результату, що задовольняє інтереси кожного учасника.

Якщо поняття «стиль міжособистісної взаємодії» трактувати як сукупність правил інтерактивного переходу від мети до результату, то на чільне місце при вирішенні цього завдання ми повинні поставити ідею суб'єктивної значущості мети, що розглядається з позиції поведінкового патерну, який пройшов апробацію минулим досвідом індивіда в континуумі ситуацій життєдіяльності і перетворився на готовність діяти відповідним чином і, отже, на установку.

Розглядаючи поняття «стратегія міжособистісної взаємодії» з точки зору уявлення про деяке майбутнє, в якому буде досягнуто щось, що є осередком особистісних смислів, ми цим самим вказуємо одночасно і на шукану мету, і на шлях, що веде до цієї мети.

В цілому, поняття типу, стилю і стратегії міжособистісної взаємодії утворюють вихідний базис для побудови її теоретичної моделі, що містить як формалізовану схему суб'єкт-суб'єктних і суб'єкт-об'єкт-суб'єктних відношень, так і її конкретизацію в стильових і стратегічних втіленнях.

1.4. Детермінанти міжособистісної взаємодії

Розглядаючи проблему міжособистісної взаємодії з позицій методологічного принципу детермінізму, постулюючого примат об'єктивних обставин як причини по відношенню до психологічних явищ як наслідку, ми зобов'язані почати наші міркування із з'ясування питання про вихідну точку і правила її трансформації в те складне утворення, яким є предмет нашого аналізу. Таким вихідним пунктом є категорія взаємодії як універсального явища, що трактується в термінах обміну діями в суб'єкт-суб'єктному просторі, утвореного носіями тієї чи іншої активності.

Міркуючи так, ми необхідним чином доходимо висновку про протиставлення суб'єктивної і об'єктивної раціональності, що відображає природу суб'єкта як «носія діяльності і пізнання» [441, с. 661] і його залежності від об'єктивних причинно-наслідкових відношень, в найзагальнішому вираженні існуючих у вигляді відношення «якщо..., то». Якщо розглядати взаємодію як обмін діями, то цей обмін може бути представлений як деяка послідовність «якщо..., то», де кожне «то» виступає в якості «якщо» вже для подальшого «то» і т. ін.

Оскільки суб'єкт взаємодії є, в першу чергу, суб'єктом діяльності і спілкування, остільки він повинен слідувати відповідним правилам, які відповідають логіці самого процесу – логіці конкретного виду діяльності, що

визначає сутність професії, і конкретного виду спілкування, властивого тій чи іншій соціальній спільноті. Засвоєння зазначених правил відбувається зазвичай в процесі спеціального навчання професії і, на жаль, практично ніколи за рахунок навчання спілкуванню, що, однак, в деякій мірі компенсується соціальним навчанням у тому чи іншому комунікативному середовищі.

В принципі, навчання професійним і комунікативним діям може бути алгоритмізовано при використанні формалізованих схем, висхідних до формалізації дії як такої, яка не вбачаючи принципової різниці в структурі практичної і комунікативної дії. Таку подобу ми вбачаємо в можливості опису дії за допомогою схем, запропонованих Л.К. Велитченком [78] для опису варіантів впливу і взаємодії – мета (шукані зміни), засіб досягнення мети (способи і прийоми), результат (порівнянний з метою). У першому випадку мета задана об'єктивно в *технологічних умовах* і передбачає виконання певної послідовності операцій і дій, знання про які є свідченням компетенції діяча. У другому випадку мета (мета комунікації) дана швидше у вигляді певної *установки*, ніж у вигляді чітко позначеної мети, але ж тим не менш пов'язана з уявленнями про способи її досягнення.

Якщо у взаємодії бачити обмін діями в контексті деякого професійного цілого, то ці дії, як правило, прагматично окреслені технологічними діями учасників, виконуваними в залежності від конкретних умов послідовно, поперемінно, разом і т. ін. Взаємодія ж у спілкуванні, зазвичай, жорстко не регламентована, якщо тільки вона не підпорядкована жорсткій цільової установці звідкись зверху, яка наказує учасникам (всім або комусь одному) дотримуватися якоїсь певної лінії з відповідними формулюваннями. Однак, і в цьому випадку комунікативні дії можуть бути при бажанні формалізовані, якщо мова йде про вироблення відповідної тактики комунікативної поведінки.

Вважаючи, що навіть суто професійні дії завжди несуть на собі відбиток їх виконавця, особливо, якщо це стосується комунікативних дій, ми в праві говорити про деякий власний, *індивідуальний* стиль говоріння, в якому відбивається так

звана мовна особистість індивіда [172]. У ній містяться маркери ставлення до себе, партнера, предмета говоріння, ситуації тощо.

Керуючись сказаним, ми маємо право вважати, що взаємодія як така практично не буває «машинною» взаємодією, хоча і не виключає можливості присутності більш-менш формальних («машинних», знеособлених) ознак з переважанням або формального, або особистісного спілкування, спілкування за рольовим або особистісним типом.

На підставі сказаного приходимо до висновку про те, що основною *детермінантною взаємодії є об'єктивні смисли соціумного існування індивідів, що містяться в різних варіантах виробничих і соціальних відносин*. Ці смисли, незважаючи на їх об'єктивність, проте варіюють в межах конкретних професій, соціальних груп, регіонів і т. ін., впливаючи на смисли конкретних індивідів в залежності від їх культурного та особистісного розвитку.

Беручи до уваги прикметник «міжособистісний», який вказує на те, що відбувається між окремими особистостями, ми повинні за основу нашого аналізу взяти відповідні особистісні ознаки, значущі для інтерактивних взаємовідносин. Однак, як би там не було, ми повинні все-таки враховувати, що міжособистісна взаємодія, якщо вона здійснюється межах тієї чи іншої професійної діяльності, виконує в будь-якому випадку інструментальну функцію, хоча і має ознаки самовираження, представлені в кожному окремому випадку від мінімуму до максимуму.

Сказане дозволяє стверджувати, що *детермінанта міжособистісної взаємодії закладена за великим рахунком в прагненні до самовираження*, яке ми схильні розглядати як один із проявів прагнення до соціумного і особистісного самозбереження. Соціально значимий індивід має більше шансів на просування по кар'єрних сходах, що породжує відчуття своєї буттєвої значущості і, отже, психологічного благополуччя. Вважаємо, що індивід з неповноцінним самостваленням, з низькою самооцінкою тощо не стане шукати міжособистісних контактів, віддаючи перевагу захисному відходу від них.

Якщо міркувати про детермінанти міжособистісної взаємодії, відштовхуючись від поняття «особистість», то, природно, ми повинні звернутися до вказівок щодо джерела її активності, вважаючи, що саме це джерело є загальною основою для пошуку відповіді на питання про детермінанти активності в міжособистісній взаємодії, завдяки яким вона, власне, і починає існувати.

У вітчизняній психології прийнято вважати, що джерелом активності є потреби, «які утворюють основу регуляції поведінки і спрямованості особистості» [333, с. 287]. Існує думка, згідно якої потреби «указують на об'єкти, отримання яких є засобом відновлення порушеної рівноваги в процесі взаємодії суб'єкта з навколишнім середовищем або засобом саморозвитку» [89, с. 347]. Оскільки однією з найбільш істотних потреб людини є потреба у контакті з іншими людьми, онтогенетично похідна від багатопланової сумісної діяльності дитини з дорослими на різних етапах її розвитку [332, с. 228], остільки все те, що відбувається протягом цього періоду часу, перетворюється на досвід обміну інформацією, взаємодії, сприйняття і розуміння іншої людини [333, с. 244-246]. Отже, головною детермінантою міжособистісної взаємодії є потреба в контакті з іншими.

Для більш детального розгляду питання про особистісні детермінанти міжособистісної взаємодії слід було б співвіднести це поняття з будовою особистості, що, однак, є не простим завданням через існування досить великої кількості поглядів на проблему структури особистості. Візьмемо, наприклад, індивідуальну теорію особистості А. Адлера, психосоціальну теорію особистості Е. Еріксона, соціокультурну теорію особистості К. Хорні, теорію рис Г.Олпорта, структурну теорію рис особистості Р. Кеттела, гуманістичну теорію особистості А. Маслоу, феноменологічну теорію особистості К. Роджерса та ін.

Всі названі зарубіжні і вітчизняні уявлення про структуру, наприклад, концепції С.Л. Рубіншейна, В.С. Мерліна, Б.Г. Ананьєва, В.О. Ядова, Н.І.Рейнвальд та ін., містять досить великий перелік основ для пошуку відповіді на питання про зміст базисної моделі саме міжособистісної взаємодії. Не вдаючись у розгляд їх ознак, безсумнівно таких, що заслуговують теоретичної уваги, ми

зупиняємося на уявленні про структуру особистості К.К.Платонова, вважаючи, що відповідь на питання криється в переліку понять, які відносяться до спрямованості особистості як провідної підструктури.

Оскільки мова в нашому випадку йде про інтерактивні взаємовідносини, то, природно, ми повинні звертати увагу в першу чергу на моменти, що забезпечують зближення індивідів, яке породжує у них відчуття єднання і, отже, переживання психологічного комфорту.

Вважаємо, що виникнення відчуття психологічного дискомфорту суперечить самій ідеї міжособистісної взаємодії, оскільки перетворює її на свій антипод – міжособистісну протидію. На нашу думку, такий варіант міжособистісних взаємин, на жаль, досить часто присутній в соціальній практиці, потребує окремого розгляду з тим, щоб більш прицільно вивчати тактичні прийоми протистояння, які не можуть бути зведені тільки до окремих варіантів конфліктної поведінки, оскільки протидія не є обов'язково конфліктом.

Вважаємо, що для того, щоб відповісти на питання про особистісні детермінанти міжособистісної взаємодії, необхідно звернутися до відомостей про перехід окремих учасників (Я-суб'єкта) на позицію Ми-суб'єкта, так як ідея взаємодії вже апріорі містить ознаку взаємності, що виражається в кожному конкретному випадку хоча і по-своєму, але все ж у вигляді маніфестації комунікантами обопільного прийняття як особистостей. Вважаємо, що саме завдяки цій ознаці міжособистісна взаємодія набуває властивість «Ми-суб'єктності», яка як ціле чинить зворотний вплив на окремі «Я» учасників.

Якщо будову Я-суб'єкта як такого розглядати, орієнтуючись на його зміст в концепції соціальної взаємодії, представлену в дослідженні О.Ю. Булгакової [66, с. 294], то в його складі слід також назвати *ставлення до себе, упевненість у собі, самооцінку, мотивацію досягнення та локус контролю*. За допомогою зазначених ознак ми отримуємо можливість відтворити в найзагальніших рисах формальну модель індивіда на ініціальній стадії міжособистісної взаємодії – він позитивно ставиться до себе, впевнений у собі, з адекватною самооцінкою, орієнтований на успіх та здатний до успішного самоконтролю. Вважаємо, що індивід із заниженим

самостваленням, з низькою самооцiнкою та iн. не стане шукати мiжособистiсних контактiв, вважаючи за краще захисний вiдхiд вiд них.

Якщо розглядати зазначенi ознаки з точки зору ступеня iх вираженостi вiд мiнiмуму до максимуму, то ми можемо з достатньою повнотою описати особу, що вступає в початковий етап iнтерактивних взаємовiдносин, вважаючи iх необхідними i достатнiми, щоб створити уявлення про неї як учасника мiжособистiсної взаємодiї.

Виходячи з того, що взаємодiя, хоча б навіть на рiвнi простого обмiну дiями, вже апрiорi мiстить причину взаємної змiни учасникiв за рахунок дiї механiзмiв iдентифiкацiї та емпатiї, присутнiх у кожного з них хоча i в рiзній мiрi, але все ж таки присутнiх, то ми вже знаходимо у них не просто ознаки змiни, а ознаки Ми-суб'єкта. У цитованiй вище роботi такі перетворення описанi за допомогою понять товариськостi, афiліативностi, досвiду спiлкування та толерантностi [66, с. 296]. Це означає, що товариськiсть як комунікативна якiсть являє собою результат функцiональної системи, утвореної, за П.К. Анохiним, окремими «самостваленнями» як протилежностями [26], кожне з яких зазнає змiн з урахуванням комунікативної ситуацiї з метою забезпечування загального комунікативного простору, необхідного, в першу чергу, для переживання психологiчного комфорту при комунікацiї.

Розглядаючи можливiсть перенесення iндивiдуального досвiду мiжособистiсної взаємодiї в конкретному колi учасникiв на iншi iнтерактивнi ситуацiї, що, власне, i становить iмплицитну основу соціалiзацiї, ми, слiдуючи цитованiй роботi про соціальну взаємодiю, повиннi вказати на явища, що позначаються такими поняттями, як адаптивнiсть, асертивнiсть, подолання психологiчних бар'єрiв, соціальний iнтелект та емоцiйна зрiлiсть [66, с. 298].

Це означає, що мiжособистiсна взаємодiя, якщо її розглядати не просто з позицiй психологiї особистостi, намагаючись вiдшукати в перерахуванні особистiсних властивостей i якостей ту саму причину, яку можна було б оголосити головною її детермінантою, а з точки зору її буттєвого сенсу задовольняти потребу людини як активного, дiяльного суб'єкта в переживаннi

психологічного комфорту, забезпечується за рахунок міжособистісних взаємин у спілкуванні.

Розглядаючи можливість існування в особі уявлення про себе, як індивіда (Я-суб'єкт), як учасника інтерактивного співтовариства (Ми-суб'єкт) і як учасника різних громадських організацій (соціумний суб'єкт), які передбачають міжособистісні взаємодії, хоча і різні за змістовною наповненістю, але тим не менш практично однакові за психологічним аранжуванням, ми приходимо до висновку про його ініціацію контактами на рівні Я-суб'єкт (система «суб'єкт₁ – суб'єкт₂») з відповідним *ставленням* до себе (min/max) у вигляді відповідної самопрезентації. Вважаємо, що саме самопрезентація є маркером потенційної міжособистісної взаємодії, який не просто вказує на бажаний стиль інтеракцій, а й демонструє «прочитання» як партнера, так і комунікативної ситуації в цілому.

Маркером якості входження особи до складу Ми-суб'єкта є показник товариськості, а соціального суб'єкта – показник адаптивності. Зі сказаного випливає, що основна послідовність міжособистісної взаємодії може бути зображена у вигляді схеми «самоставлення-товариськість-адаптивність».

Згідно з нашим уявленням про динаміку міжособистісної взаємодії в часі, в якому індивід постає перед іншим спочатку з боку ставлення до себе, як правило, вельми позитивного, з метою справити враження на свого візаві, з подальшим переходом до демонстрації своєї товариськості, якість якої не просто оцінюється іншим комунікантом, а утворює комунікативну основу для наступних комунікацій у більш широкому колі комунікацій та інтеракцій у вигляді адаптивної здатності до міжособистісної взаємодії взагалі.

Ґрунтуючись на сказаному, доходимо висновку про те, що ключовою внутрішньою детермінантою міжособистісної взаємодії є ставлення особи до себе (самоставлення). Це означає, що позитивне прийняття себе індивідом як такого породжує відчуття своєї самоцінності, яке вселяє в нього впевненість у власній цікавості і для іншого. Бачення себе очима іншого породжує бажання таким же чином ставитися до іншої особи і т. ін.

Звернувшись до публікацій з проблематики міжособистісної взаємодії, ми знаходимо в них судження про зовнішні і внутрішні її детермінанти. Зовнішньою детермінантою є соціальна ситуація, яка містить такі складові, як ролі, правила, очікувана поведінка, послідовність дій [224]. Внутрішні детермінанти вбачають у поняттях взаємність, інтереси, почуття, думки, взаємні ставлення, способи поведінки. Утворений за їх участю міжособистісний простір ґрунтується на: вибраній позиції; міри узгодженості дій та врахуванні особливостей ситуації; застосування засобів комунікацій відповідно до позицій [224].

Відома публікація, в якій вказується на залежність міжособистісної взаємодії від стилю, що визначається як психологічними особливостями комунікантів, їхніми особистісними рисами, так і характером взаємин, груповим стандартом спілкування та ситуації взаємодії [101].

Говорячи про взаємність як основну ознаку взаємодії, ми повинні особливо підкреслити значення такого явища, як психологічна сумісність комунікантів, що виявляється в переживанні задоволеності спілкуванням. Ґрунтуючись на цій ознаці, ми можемо прийти до висновку про те, що міжособистісна взаємодія не просто є формальним обміном діями, але обміном, пов'язаним з ідеєю самопрезентації і отриманням відповідного підтвердження своєї особистісної значущості.

На нашу думку, саме підтвердження власної значущості з боку іншої особи є важливим маркером, який не тільки підтверджує правильність власної самооцінки, а й є також засобом посилення суб'єктності індивіда. Міркуючи так, ми необхідним чином приходимо до судження про важливість *психологічної сумісності* для міжособистісної взаємодії, яка не тільки готує ґрунт для виникнення відчуття «Ми», але і надає йому відповідного емоційного підкріплення по відношенню до ініціацій нових контактів і їх продовження в майбутньому за мінімальною психологічною дистанцією [360, 470, 496].

Якщо розглядати явище дистанціювання як прагнення захистити свій особистий (особистісний) простір від проникнення інших, то психологічна дистанція [135, 226] як найкраще демонструє момент встановлення психологічної

межі між Я-суб'єктами, що визначає, як існує своєрідність Ми-суб'єкта в подальшому і, отже, впливає на стратегію і тактику поведінку, тим самим опосередковано характеризуючи оточення.

Міжособистісна взаємодія не виникає на нейтральному ґрунті, а завжди супроводжується взаєминами з виразом деякої симпатії (привітність, доброзичливість) [333, с. 362], яка вже з самого спочатку сигналізує учасникам про їх певну схожість. Вбачаючи в іншому ознаки привабливості, люди на їх підставі приписують один одному позитивні комунікативно важливі риси, що, природно, полегшує встановленню контактів, які при збігу передбачуваного з фактичним отримують більш стабільну і тривалу основу.

Вбачаючи в іншому деяку подобу собі, людина вже апіорі схильна скорочувати психологічну дистанцію з ним, припускаючи можливість психологічної сумісності з ним. Тепер залишається тільки чекати, коли передбачуване почне підтверджуватися. Це стосується поведінки як за особистісним, так і рольовим типом з урахуванням ознак домінування / підпорядкування або рівноправної поведінки, що виявляється в різних варіантах ієрархічних взаємовідносин також і в групі [213].

Переслідуючи мету відповісти на питання про детермінанти міжособистісної взаємодії і відповідаючи на нього посиленням на практично природну потребу в контактах з іншими, ми особливо підкреслюємо значимість психологічної близькості, що передбачає можливість самопрезентації і саморозкриття, і виражається в переживанні психологічного комфорту як наслідок непотрібності дотримання формальних обмежень у вигляді правил і обмежувальних приписів.

Вважаємо, що зазначена потреба проявляє себе також і відносно досить широкого кола осіб, не пов'язаними безпосередніми родинними або дружніми зв'язками з даною особою. На нашу думку, позитивний минулий досвід міжособистісних контактів з безпосереднім оточенням формує відповідний генералізований конструкт, що виявляється в поведінковому плані не тільки в

довірчому ставленні до «не родичів», до «чужих», а й, що найголовніше, в потребі «довірятися» їм.

У такому довірчому ставленні ми вбачаємо не тільки довірливе ставлення особи до соціумного оточення, не знайомого з негативом «суворого життя», але й прояв потреби «злиття» з оточенням на кшталт «втечі від свободи» Еріха Фромма, психологічний сенс якої полягає в прагненні прийняти функціональність оточення, бажаючи не просто стати його часткою, а намагаючись захистити себе від актуальних і передбачуваних проблем буття, належачи до нього. Міркуючи так, ми наближаємося до відповіді на питання про вихідну, психологічну детермінанту міжособистісної взаємодії, яка не просто полягає у вказівці на потребу в спілкуванні, а в спілкуванні, яке забезпечує позбавлення від почуття самотності, під впливом якого індивід сприймає себе як такого, що знаходиться перед обличчям ворожого оточення.

Прагнення особи не бути самотньою позначається терміном афіліація у значенні прагнення бути в суспільстві інших людей, тенденція до якої зростає в стресовій ситуації [333, с. 34]. Ці міркування добре узгоджуються з уявленням про Ми-суб'єкта, представленими вище. Оскільки потреба в приналежності до деякого досить великого співтовариства є наслідком накопиченого комунікативного досвіду, що містить факти позитивного самовідчуття як переживання захищеності хоча б навіть на рівні системи «суб'єкт₁– суб'єкт₂», остільки ми можемо вважати, що внутрішня, психологічна детермінанта міжособистісної взаємодії прихована не просто в системі «Я – інший», а в тому ефекті, який породжується цією системою. До цих ефектів відносять відчуття своєї «підтверженої значущості» як з боку окремих осіб, так і дружньої спільноти в цілому, необхідної для встановлення довірчих взаємовідносин, які виступають основою для забезпечення безпечного простору у значенні головної умови «соціумного самозбереження».

Довірчі взаємовідносини припускають відповідну поведінку, яка спирається не просто на відомості із загальнодоступного інформаційного поля щодо значущих подій, а й на залучення власної конфіденційної інформації, що, власне,

є маніфестацією «допуску» іншої особи в суб'єктивну раціональність власного внутрішнього світу [416].

Виходячи в пошуку відповіді на питання про психологічну детермінацію міжособистісної взаємодії зі змісту поняття потреби, і відзначаючи значимість потреби в самозбереженні як базисної потреби будь-якого живого організму, ми повинні особливу увагу звернути на переживанні їм відчуття безпеки і, отже, довіри до оточення.

Вважаємо, що вихідний сенс міжособистісної взаємодії і його ж граничне вираження полягає в довірі іншому як самому собі. У цьому випадку ми можемо з повним правом говорити про відсутність психологічної дистанції і наявність загального психологічного «Ми-простору» з відповідними «міжособистісними смислами» як «смислами для нас» і «Ми-суб'єктивними» стилями поведінки, що є результатом зближення індивідуальних стилів за рахунок засвоєння «своїх-чужих слів» [39] в процесі пристосування до комунікантів у спілкуванні.

Процес переходу до міжособистісних сенсів передбачає відповідний рівень соціального інтелекту як отримане з досвідом уміння ладити з людьми, передбачаючи їх поведінку у тій чи іншій ситуації і використовуючи ефективні стилі комунікації. Соціальний інтелект [224, 225, 428, 500] пов'язують з накопиченням досвіду [46], із сенситивністю до умов, необхідних для прийняття рішення [130], поєднанням у єдиному конструкті інтелектуальних, особистісних, комунікативних і поведінкових рис індивіда [225], соціально-перцептивних здібностей, соціальної уяви, техніки спілкування [479].

Відома також модель, яка складається із когнітивного (правила поведінки, типологія людей, інформації про осіб, які входять в коло спілкування, розуміння мотивів учасників взаємодії), емоційного (емоційність, чутливість, здатність керувати своїми почуттями, настроями) і поведінкового компонентів (вміння спілкуватися, адаптуватися до різних ситуацій взаємодії) [353].

Проблема соціального інтелекту розглядається в контексті міжособистісного сприйняття [53] з наголосом на таких психологічних явищах, як

соціальна перцепція, ідентифікація, емпатія, рефлексія, атрибуція, стереотипізація, атракція.

Міркуючи про самоствавлення як вихідну психологічної детермінанту міжособистісної взаємодії, ми повинні особливо наголосити на значенні переживання впевненості у своїй спроможності викликати відповідне позитивне ставлення в іншій особі. У впевненості в собі виділяють такі складові, як загальна впевненість у собі (пов'язана з високою самооцінкою своїх здібностей і самоефективністю), соціальна сміливість (низький рівень страху перед соціальними контактами) та ініціативність в соціальних контактах (готовність до контакту) [346].

Сказане вище про самоствавлення наводить на думку про те, що воно як першооснова тягне за собою цілий шлейф наслідків, які шикуються в деяку систему, яка визначає особливості міжособистісної взаємодії у вигляді сформованих під впливом культурних норм соціального середовища та оцінок оточуючих інтерактивних навичок у процесі соціалізації [224, 225].

В даному контексті необхідно особливо підкреслити поняття емпатії, яке досить повно відображає момент єднання комунікантів не тільки в міжособистісній взаємодії, але і практично в кожному моменті комунікативних відносин, оскільки передбачає здатність проникнення в емоційний світ іншої людини, якби стаючи на цей момент нею [333, с. 463] завдяки накопиченого досвіду спілкування.

Якщо розглядати питання про детермінацію міжособистісної взаємодії з точки зору встановлення вихідної точки, навколо якої «обертаються» всі інші психічні (психологічні) утворення, кожне з яких по-своєму впливає на її здійснення, то, природно, ми повинні вказати на особистість як основний атрибут в понятті міжособистісна взаємодія. Однак, при цьому необхідно підкреслити, що мається на увазі не особистість як така, а переживання індивідом себе як особистості в просторі міжособистісних взаємовідносин [315], що виявляється у відповідному ставленні до себе. Відповідно до сказаного, ми можемо стверджувати, що основною детермінантою міжособистісної взаємодії є

самоствалення, яке виявляється в різних варіантах в системі «суб'єкт₁-суб'єкт₂», яку ми можемо розглядати як діадну детермінанту міжособистісної взаємодії. Присутні в існуючих дослідженнях емоційні, вольові, комунікативні, когнітивні аспекти міжособистісної взаємодії хоча і є важливими для тлумачення детермінаційних явищ, але тим не менш знаходяться на певній відстані від моменту його ініціації.

Наведені вище міркування щодо детермінації міжособистісної взаємодії дають нам підставу для формулювання остаточного висновку про ставлення особи до себе як до суб'єкта міжособистісних взаємовідносин у порівнянні з потенційним ставленням до себе іншого учасника системи «суб'єкт₁-суб'єкт₂» у значенні діадної детермінанти міжособистісної взаємодії.

Висновки до першого розділу

1. Міжособистісне спілкування є специфічною формою взаємодії. Тобто взаємодія виступає більш широким поняттям, ніж спілкування. Під час взаємодії відбувається взаємний обмін знаннями, вміннями, інтересами, ціннісними орієнтаціями. Контакт як початок взаємодії є її формою у вигляді безпосередньої просторо-часовою близькості людей.

2. Міжособистісна взаємодія пов'язана з поняттям взаємовідносин, які, в свою чергу, проявляються через ставлення до мети взаємодії і до взаємин з іншими учасниками цього процесу. Сукупність взаємовідносин розкривається через психологічні механізми усвідомлення і взаєморозуміння.

3. Міжособистісна взаємодія є процес, який характеризується спільністю комунікативного простору та взаємним впливом суб'єктів сумісної діяльності у значенні детермінант спілкування та міжособистісних взаємовідносин. Взаємодія містить такі складові, як первинний контакт, міжособистісне спілкування, міжособистісні взаємовідносини та сумісну діяльність.

4. Міжособистісна взаємодія є центральним елементом соціономічних професій, які висувають підвищені вимоги до комунікативної сфери особистості

працівника, якому, зокрема, до достатнього рівня розвитку емпатії, потреби у спілкуванні, емоційної зрілості, ініціативності у соціальних контактах. Успіх у соціономічних професіях пов'язаний з рівнем соціального інтелекту та вміння будувати міжособистісні взаємовідносини. Розвиток взаємовідносин супроводжується проявом сумісності, спрацьованості, довіри і т. ін. у суб'єктів міжособистісної взаємодії.

5. Стиль міжособистісної взаємодії формується в залежності від зовнішніх об'єктивних і внутрішніх умов. До останніх належать особистісні риси учасників взаємодії, які відображають індивідуальність кожного із суб'єктів міжособистісної взаємодії (соціальний інтелект, мотивація, емоційно-вольові якості та когнітивні можливості) і по-різному заломлюються в залежності від змісту тієї чи іншої професії.

Результати досліджень даного розділу наведено в таких публікаціях: [372, 375, 376, 378, 380, 381, 382, 393, 395, 396, 401, 402].

У першому розділі здійснені посилання на літературні джерела, що знаходяться у списку використаних джерел під номерами: [1, 9, 10, 12, 16, 21, 22, 26, 28, 29, 35, 39, 41, 42, 43, 45, 46, 52, 53, 56, 58, 60, 66, 75, 77, 78, 79, 80, 89, 98, 101, 102, 108, 111, 114, 119, 120, 131, 132, 133, 135, 137, 138, 153, 156, 157, 164, 172, 174, 177, 180, 183, 187, 189, 191, 209, 213, 216, 217, 219, 221, 224, 225, 226, 228, 232, 234, 236, 240, 245, 251, 254, 256, 257, 264, 265, 267, 269, 274, 275, 278, 281, 287, 290, 293, 294, 297, 298, 299, 301, 304, 305, 307, 309, 311, 312, 315, 316, 322, 326, 328, 330, 332, 333, 338, 339, 340, 346, 349, 352, 353, 360, 361, 362, 370, 416, 417, 418, 422, 426, 428, 429, 432, 433, 435, 436, 437, 440, 441, 443, 445, 449, 449, 452, 455, 458, 460, 461, 464, 466, 470, 474, 476, 478, 479, 481, 483, 486, 488, 496, 497, 500, 502].

РОЗДІЛ 2

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ПРОБЛЕМИ МІЖСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

2.1. Теоретико-методологічні вимоги до моделювання міжособистісної взаємодії

Дослідження за допомогою моделі передбачає відтворення істотних ознак у дефініції основного поняття, скомпонованих у її системному концепті за методологічними принципами, що розкривають загальну ідею досліджуваного явища. Оскільки міжособистісна взаємодія належить до кола явищ з великою кількістю «взаємозв'язаних чинників різної природи» [441, с. 381], остільки ця процедура потребує теоретичного абстрагування від конкретного перебігу процесу з його апелюванням до узагальнень «здорового глузду». Таке абстрагування вимагає звернення до існуючих методологічних принципів, що дає аргументоване теоретичне уявлення про психічне. Якщо слідувати цим принципам, міжособистісна взаємодія повинна мати об'єктивну детермінацію (принцип детермінізму), формуватися під впливом вихідних психологічних умов (свідомість) партнерів в конкретних обставинах і взаємної діяльності (принцип єдності свідомості і діяльності) і зазнавати відповідних змін (принцип розвитку). При побудові такої моделі повинна бути врахована об'єктивна складність самого явища в цілому і його окремих теоретичних складових (особистість, свідомість, діяльність, спілкування), а також їх системний зв'язок, висхідний до одної з цих як системотвірної.

Виходячи з теоретичних здобутків стосовно поняття взаємодії, які зазвичай пов'язуються з іменами Дж. Міда (обмін діями), М. Вебера (соціальні дії), П. Сорокіна (зовнішні акти), П. Блау («давання і повернення»), Т. Парсонса (виконання ролей), Е. Гофмана (управління враженнями), Дж. Тібо та Г. Келлі (обмін поведінковими реакціями), Дж. Хоманса («урівноваження винагород і витрат»), Я. Щепаньського (намагання отримати реакцію у відповідь з боку

партнера) [66, с. 134], ми не можемо вважати проблему міжособистісної взаємодії такою, що може бути розв'язана без визначення системних вимог до відтворення її сутності у теоретичній моделі.

Згідно вимогам системного підходу (розкриття механізмів цілісності складного об'єкта в єдиному теоретичному конструкті) [441, с. 613], міжособистісна взаємодія повинна бути відтворена у моделі як деяке ціле, яке «працює» на деякий спільний результат, що є прийнятний для кожного із учасників. У цьому випадку ми повинні вибрати саме ту парадигму, яка найбільшою мірою здатна відобразити ідею взаємодії як цільової системи, що відповідає на питання «Заради чого?». У цьому випадку нам необхідно вказати на автора цього питання, вираженого в понятті особистості або суб'єкта як носія діяльності і пізнання.

Дотримуючись принципів системного підходу (цілісність, структурність, взаємозалежність системи і середовища, ієрархічність, множинність опису), при моделюванні ми не можемо обійтися без деякої умоглядності хоча б в найзагальніших рисах. Звернення до однієї із зазначених категорій – особистість, свідомість, діяльність, спілкування – в деякій мірі допоможе уникнути цієї умоглядності за рахунок використання уявлення про системні залежності. Вибір категорії ми здійснюємо при формулюванні основного поняття дослідження, вказуючи на його найближчий рід.

Вважаємо, що вказівка на найближчий рід вже апіорі містить імпліцитну характеристику предмета дослідження. Якщо, наприклад, найближчим родом в дефініції міжособистісної взаємодії буде особистість, то основне смислове навантаження повинна бути перенесена на те, що в особистості є інтерактивно важливим. Якщо ж на чільне місце буде поставлено поняття свідомості, то на перший план вийде та сторона свідомості, яка «відповідає» за інтеракції. Ми ж в попередньому підрозділі, розмірковуючи про детермінанти міжособистісної взаємодії, вказали на соціальну потребу особи в спілкуванні. Отже, теоретичні узагальнення щодо структури комунікативного акту ми можемо розглядати як системні передумови при побудові моделі міжособистісної взаємодії.

За системно-суб'єктним підходом, системно утворювальним чинником є суб'єкт [136, с. 9] як «носій системності, що розкривається у взаємодії зі світом» [364, с. 16], модель міжособистісної взаємодії має бути зосереджена на ідеї інтерактивних взаємовідносин суб'єкта в реальних життєвих обставинах і взаємозв'язках, що зближує таку модель з вимогами психосоціального підходу [2, с. 5].

Якщо при моделюванні міжособистісної взаємодії увага буде зосереджена на понятті суб'єкта, то, природно, основне смислове навантаження повинна бути направлено на з'ясування ідеї про особистісні смисли учасників міжособистісної взаємодії, які, згідно концепції Л.К.Велитченка, є конкретизацією Я-концепції, а та в свою чергу, конкретизацією поняття суб'єкта як організуючого начала психічного життя людини в цілому [76, с. 232-237].

При такому підході основною сполучною ланкою в міжособистісній взаємодії виявляється момент узгодження особистісних смислів комунікантів, що виступає основною умовою успішності виконання змістовного завдання діяльнісних (професійних) інтеракцій.

Враховуючи вимоги системного, системно-суб'єктного і психосоціального підходів, ми повинні при моделюванні міжособистісної взаємодії взяти до уваги: а) цілісність його як системи, підпорядкованої логіці отримання результату; б) особливості зв'язку цієї системи з контекстом міжособистісних взаємодій в професійному соціумі; в) зв'язок професійного соціуму з особливостями виробничих відносин в цілому.

При моделюванні міжособистісної взаємодії ми повинні взяти за основу систему «суб'єкт₁ - суб'єкт₂» як граничний системний базис, поза яким ідея міжособистісної взаємодії втрачає взагалі свій сенс. Беручи до уваги її об'єктивне існування в різних міжособистісних умовах, в тому числі і в професійному, і в соціальному оточенні, ми допускаємо її модифікації в різних обставинах, які проте не порушують її психологічної першооснови у вигляді суб'єкт-суб'єктних відносин.

Оскільки при вивченні будь-якого явища завжди виникає питання про його будову, остільки і у випадку з міжособистісною взаємодією ми також повинні звернутися до уявлень про його складові.

При аналізі структури взаємодії враховують такі аспекти, як: а) контекст інтерактивних і комунікативних дій, особливості міжособистісного сприйняття, в якому віддзеркалюються прояви атракції, ставлення, конфліктних і кооперативних взаємовідносин [483]; б) вербальна і невербальна комунікація, контакт очима, сприйняття інших, діадні взаємовідносини і соціальні навички [481]; в) практичний, афективний, гностичний [52]; г) регулятивний, афективний, інформаційний [254]; інформаційний, організаційний, перцептивний [217, 222].

При розгляді взаємодії як процесу виділяють в ній такі компоненти, як сумісна діяльність, інформаційні зв'язки, взаємовплив, взаємовідношення і взаєморозуміння [22, 293], які базуються на явищах усвідомлення, ставлення, поведінки, каузальної атрибуції у зіставленні з бажаними цілями особи [359], які мають свої особливості в залежності від етапу розгортання інтеракцій [478; 482], міжособистісних позицій партнерів [41].

Найбільш повно смисл взаємодії взагалі і міжособистісної взаємодії, зокрема, розкривається в контексті спільної діяльності, яка передбачає відповідний обмін знаннями та думками, перетворюючись на процес власне організації цієї діяльності. У цьому випадку вона виступає і як комунікація, і як явище, відмінне від неї [22, 137].

Звертаючи увагу на ознаку міжособистісного контакту у певному просторі і у певний час, доходять висновку про опосередкованість взаємодії спілкуванням та взаємовідносинами [92]. У теорії обміну Дж. Хоманса такими опосередкуваннями є врівноваження витрат і винагород [484].

Зазначене відбувається на інтерактивному фоні, що визначається індивідуальним особливостям учасників міжособистісної взаємодії, висхідними до емоційного, пізнавального та комунікативного досвіду, багатоаспектність яких потребує використання підходу з ознаками цілісності, системності, комплексності та структурності.

2.2. Структура міжособистісної взаємодії

Відповідно до нашої теоретичної позиції, структура міжособистісної взаємодії (рис. 2.1) повинна бути зображена за допомогою мотиваційної, когнітивної, емоційної та вольової складових, кожна з яких має розглядатися на рівні процесів, умов, механізмів, психічних засобів, результатів взаємодії.

Мотиваційна складова відображає, по суті, цільовий аспект процесу міжособистісної взаємодії. До неї належать потреби, мотиви, інтереси, відношення, що пов'язані з метою взаємодії. Цілі і мотиви, які спонукають людей до міжособистісної взаємодії, можуть змінюватися під впливом, за Б.Ф.Ломовим, взаємного обміну уявленнями, ідеями, інтересами, настроями, почуттями, установками, рисами характеру [254], завдяки чому відбувається корекція цілей, позицій, інтересів учасників процесу.

Механізм узгодження цілей та інтересів суб'єктів взаємодії передбачає уточнення цілей та знаходження спільної мети. Засобами мотиваційного аспекту взаємодії є позиції, цілі та інтереси учасників взаємодії, за допомогою яких здійснюється цільова регуляція цього процесу.

Зворотній зв'язок під час взаємодії дозволяє здійснювати регуляцію міжособистісних взаємовідносин. Завдяки цьому розгортання взаємодії весь час аналізується, співвідноситься з кінцевою метою. Це дозволяє вносити необхідні зміни у підсилення або послаблення цілеутворення міжособистісної взаємодії. Оскільки цілеутворення пов'язане з визначенням бажаного результату взаємодії, тому наближення до цього результату підсилює мотив і цілеутворення в цілому. Виникнення перешкод, таких, як ускладнення умов досягнення мети, несприятливі емоційні стани, неузгодженість інтересів партнерів по спілкуванню, може послаблювати їх.

Структура міжособистісної взаємодії фахівців соціономічних професій

Мета, завдання, ситуація взаємодії, особистісні якості учасників взаємодії	Компоненти міжособистісної взаємодії	Процеси	Умови	Механізми	Психічні засоби	Функції зворотного зв'язку	Результати ефективної взаємодії
	мотиваційний	мотиваційно-цільовий	ціннісно - мотиваційний обмін	узгодження цілей та інтересів переконання,	позиції, мета, інтереси	підсилювати або послаблювати цілеутворення	взаємо-прийняття
	когнітивний	комунікативний	взаємоінформування	навіювання, переконання, конформізм	вербальні невербальні	забезпечення активної комунікації, покращення взаєморозуміння	взаємо-узгодженість предмету спілкування
		перцептивний	взаємоприйняття взаємооцінювання взаєморозуміння	ідентифікація, рефлексія, каузальна атрибуція	образ ситуації, оцінка і самооцінка, прогноз		
	емоційний	емоційний	симпатія антипатія	атракція, емпатія, поляризація, відзеркалювання	емоційні процеси, емоційні стани, емоційні властивості	оціночна та регулятивна	близькість емоційного на засоби досягнення цілей сумісної діяльності
вольовий	вольовий	зовнішні та внутрішні перешкоди	мобілізація	вольові якості	вибір вольового зусилля	активація	

Результатом взаємодії на мотиваційному рівні є взаємна узгодженість цілей, інтересів, мотивів комунікантів.

Когнітивний компонент ми розглядаємо на рівні процесу комунікації та перцепції. Під час комунікації здійснюються інформаційні процеси та пізнання учасників взаємодії один одного. Стосовно комунікативних процесів у взаємодії зазначимо, що інформація не тільки сприймається, але й змінює свідомість та поведінку людини. Виходячи з цього, умовами комунікативних процесів взаємодії виступає взаємоінформування, яке має таку характеристику як взаємовплив. Цей взаємовплив передбачає переплетення інформаційних потоків, уточнення і зміну знань, думок і ставлень суб'єктів взаємодії.

Механізмами реалізації комунікативних процесів виступають навіювання, переконання, конформізм. Навіювання зазвичай реалізується за допомогою мовних засобів, спрямованих на іншого. Воно спирається на знижену критичність сприйняття інформації партнерам по взаємодії. Підсилює навіювання зовнішня ситуація та емоційний стан учасників взаємодії [281, 307]. Для здійснення переконуючого впливу в комунікаційному процесі на свідомість людини важлива логічність, аргументованість, оскільки будь-яка інформація піддається відповідній перевірці. Схильність до конформності проявляється в беззаперечному прийнятті думки іншої особи.

Серед психічних засобів комунікації передусім виокремлюють вербальні і невербальні. Перші – це мовленнєва діяльність учасників взаємодії, до другої відносять візуальні засоби комунікації, оптико-кінетичні, просторо-часові та ін. [99, 228]. Забезпечення активної комунікації, підвищення взаєморозуміння є наслідком функції зворотного зв'язку під час міжособистісної взаємодії. Контроль за перебігом взаємодії дозволяє вчасно корегувати її особливості, які не відповідають спрямованості комунікантів на активізацію комунікації та досягнення взаєморозуміння. Щодо результатів взаємодії, то когнітивний компонент сприяє взаємоузгодженості предмету комунікації. Ця взаємоузгодженість досягається завдяки комунікативним процесам, які

розкривають особливості поведінки учасників взаємодії та пропонують відповідні комунікативні засоби.

На рівні перцептивних процесів взаємодія забезпечується взаємопізнанням як основи взаємовпливу. Пізнання особливостей партнера із спілкування допомагає здійснювати корекцію своєї поведінки, бути основою для прийняття відповідних рішень. За Б.Ф.Ломовим, під час взаємодії відбувається не тільки обмін інформацією, але і образами [249].

Образ партнера із спілкування впливає на ставлення до нього і, природно, на відповідну поведінку, оскільки здійснюється корекція того образу, який склався раніше. У цьому випадку ми маємо справу з взаємодією на перцептивному рівні (перцептивна взаємодія), до якого додаються взаємооцінки і взаєморозуміння. Б.Ф. Ломов вважає, що рівень взаєморозуміння визначається точністю сприйняття іншого і та інтерпретацією отриманої інформації.

Перцептивний процес в міжособистісній взаємодії здійснюється за допомогою таких психологічних механізмів, як ідентифікація, рефлексія, каузальна атрибуція. За рахунок цих механізмів у комунікантів з'являється можливість проникати у внутрішній світ іншого (ідентифікація) [21, 52, 197, 327], усвідомлювати, як вони сприймаються іншими (рефлексія) [109, 209], інтерпретувати причини поведінки один одного [329, с.185].

Психічними засобами перцептивної взаємодії виступають образи ситуації та партнера, стереотипи сприйняття, оцінка іншого, прогноз розвитку взаємодії, який пов'язаний з образом кінцевого результату взаємодії [52, 473].

Забезпечення перцептивних процесів, щодо ведуть до підвищення взаєморозуміння, є наслідком функції зворотного зв'язку під час міжособистісної взаємодії. Контроль за перебігом взаємодії та за перцептивними результатами дозволяє вчасно корегувати її особливості, які не відповідають спрямованості на досягнення взаєморозуміння.

Наступним компонентом структури є емоційний, який бере участь в регуляції поведінки учасників міжособистісної взаємодії. На рівні емоційних

процесів проявляються як ставлення до іншого, так і міжособистісні взаємовідносини як такі. Оскільки інтерактивні взаємовідносини є джерелом відповідних емоційних переживань [249, 444], оскільки вони відбуваються у відповідній психологічній атмосфері, просоченої тими чи іншими думками, точками зору і т. ін., які не можуть не впливати на інші структурні компоненти міжособистісної взаємодії такі, як мотиваційний, когнітивний та вольовий [473].

В якості умов розвитку емоційних процесів виступають такі явища, як симпатія (проявляється у привітності, доброзичливості) і антипатія (проявляється у негативному ставленні до іншого), що впливають на модальність емоцій учасників взаємодії.

Психологічними механізмами прояву емоційного компоненту міжособистісної взаємодії є атракція (привабливість комуніканта), емпатія (співпереживання іншому), поляризація (активізація емоцій протилежних за модальністю емоційному стану партнера), віддзеркалювання (обмін одноmodalьними емоціями) [95, 473].

Для реалізації емоційного компоненту міжособистісної взаємодії використовуються такі психічні засоби, як емоційні процеси (вираження ставлення), стани (значущі для взаємодії настрої), властивості (досвід емоційного реагування) [473]. Емоційні процеси також виконують функцію зворотного зв'язку, здійснюють оціночну та регулятивну функцію в інтерактивній ситуації.

Результатом взаємодії, що пов'язаний з емоційним компонентом, є певна емоційна близькість між партнерами, яка свідчить про узгодженість взаємодії.

Вольовий компонент бере участь у керуванні поведінкою, діяльністю. Реалізується у поведінкових актах, пов'язаних з емоційними (ставлення до іншого і ситуації) та когнітивними (розуміння іншого і ситуації) особливостями.

Умовами для вольових процесів є зовнішні або внутрішні перешкоди, що виникають на мотиваційному, когнітивному, емоційному та вольовому рівнях.

Вольові зусилля можуть бути спрямовані на підсилення мотиву, утримання емоційної стабільності, активізацію розумової діяльності.

Головним механізмом вольової регуляції міжособистісної взаємодії виступає мобілізація, яка проявляється в активізації вольових якостей в прояву наполегливості, завзятості, цілеспрямованості, спроможності доводити розпочату справу до кінця.

Психічними засобами вольових дій міжособистісної взаємодії виступають вольові якості особисті. Це такі якості, як цілеспрямованість, наполегливість, ініціативність, рішучість, сміливість, впевненість у собі тощо. Ці якості вказують на певні індивідуальні навички поведінки в складних умовах міжособистісної взаємодії, які вимагають прояву вольових зусиль, пов'язаних з тими чи іншими вольовими якостями суб'єкта.

Функція зворотного зв'язку у вольових процесах базується на їх узгодженні відносно ситуації. Це виявляється в тому, що суб'єкт взаємодії в залежності від ситуації та своїх індивідуальних особливостей вдається до застосування волі і відповідно вибору адекватного вольового зусилля. Результатом дій вольового компоненту та поведінкових процесів є активація учасників міжособистісної взаємодії.

Ці структурно-динамічні компоненти міжособистісної взаємодії взаємопов'язані між собою, функціонують як єдине ціле, забезпечуючи цільові, когнітивні, емоційно-вольові, аспекти цього процесу.

2.3. Концептуальна модель міжособистісної взаємодії

При створенні концептуальної моделі міжособистісної взаємодії (див. рис. 2.1) ми спиралися на принцип системності з метою визначити не тільки її системний базис, але і супідрядність компонентів, враховуючи їх потенційну мінливість в інтерактивних процесах, які здійснюються як деяке цілісне явище в об'єктивних обставинах життєдіяльності.

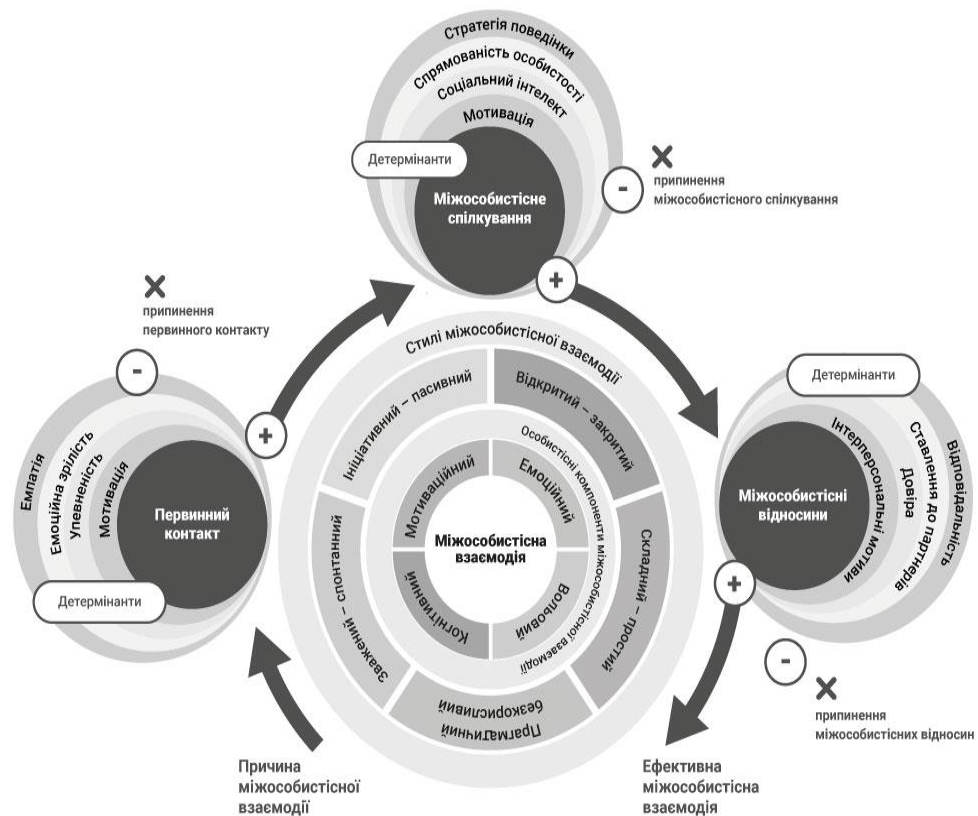


Рис. 2.1. Загальна концептуальна модель міжособистісної взаємодії

Побудована концептуальна модель міжособистісної взаємодії відтворює етапи розгортання інтерактивних процесів з притаманними їм особливостями. Осереддя моделі виступає стильова характеристика міжособистісної взаємодії, що торкається її ключових етапів.

Первинний контакт визначається особливостями мотивації і різними емоційно-особистісними проявами та часовим витратами при їх здійсненні під впливом попереднього досвіду мотиваційних спрямувань на припинення чи продовження.

У випадку його якби завершення він переходить до наступного етапу, який визначається нами як міжособистісне спілкування. На цьому етапі фактично формується стратегія цілей поведінки, її спрямованості, що може бути обумовлено як інтелектуальними, так і особистісними властивостями. При неузгодженості стратегічних цілей комунікантів він може припинитись, а в

випадку їх підкріплення ставати основою для переходу до наступного етапу – етапу міжособистісних взаємовідносин. Останній визначається не тільки чинниками, які були на попередніх етапах, але також і власними обставинами. До них відносяться як моральні властивості, так і суто прагматичні, спрямовані на отримання бажаного результату.

Наведений схематичний опис міжособистісної взаємодії, звичайно ж, «олюдноється» включенням в нього особистісних якостей комунікантів. Останні, на нашу думку, найбільш повно відображаються в їхніх комунікативних стилях, серед яких називають такі стилі, як «ініціативний - пасивний», «відкритий - закритий», «складний - простий», «прагматичний - безкорисливий» та «зважений - спонтанний».

В складі представленої моделі нами також виділяються мотиваційні, емоційні, вольові та когнітивні особистісні властивості, які в загальній структурі міжособистісної взаємодії зазвичай інтегруються з вищенаведеними.

При завершенні реалізації кожного з етапів міжособистісної взаємодії будь-хто з її учасників може мати позитивні, нейтральні або негативні наслідки. Ідеальним випадком є випадок, коли вихідні позиції учасників збігаються, що, власне, і забезпечує позитивний результат.

Якщо ж на початковому етапі виникають певні неузгодженості, то в кращому випадку комуніканти повернуться до початку, щоб довизначити вихідні позиції, а в гіршому – вони взагалі припинять спроби з налагодження міжособистісної взаємодії.

Відтак, міжособистісна взаємодія являє собою процес адекватних форм встановлення контакту, спілкування та взаємовідносин у певному колі осіб для реалізації певних потреб і мотивів.

Для більш докладного уявлення про виділенні етапи та її складові їх потрібно розглянути більш детально. По-перше, відмітимо важливість для первинного контакту (див. рис. 2.2) візуального сприйняття, експресивні ознаки якого створюють подальшу основу в скороченні або збільшенні відповідної межі для контакту. По-друге, важливо враховувати, що дана ситуація може

бути мимовільно-формальною чи мотиваційно-цілеспрямованою. Це означає, що вихідною умовою для переходу до міжособистісного спілкування є конкретне-чуттєве сприйняття, емоційно-поведінкова оцінка та ставлення прийняття/неприйняття.

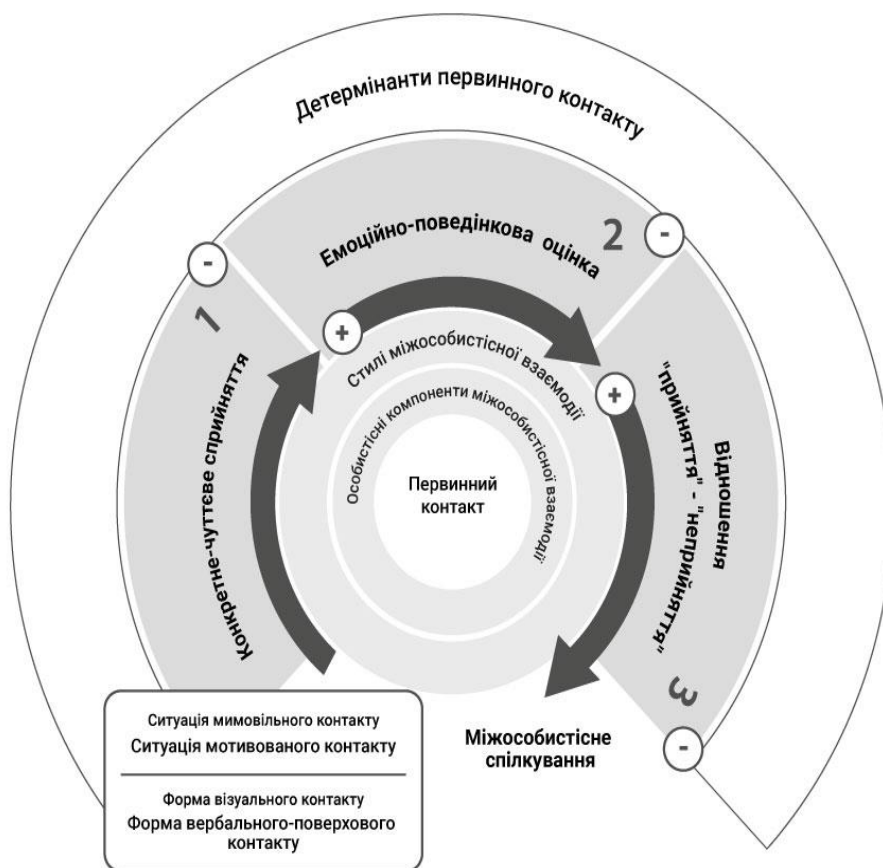


Рис. 2.2. Механізм прояву міжособистісної взаємодії на рівні первинного контакту

Вже на цьому етапі починають відмічатися певні стильові ознаки прояву міжособистісної взаємодії та її структурні особливості у формі міжсуб'єктного сприйняття, відповідної емоційної оцінки та підсумкового ставлення.

Що ж стосується етапу міжособистісного спілкування (див. рис. 2.3), який є не просто « правонаступником » попереднього, але й складається ще з пошуку узгодження мотивів та знаходження консенсусу або його припинення, то, як і у попередньому випадку, він має аналогічні механізми в прояві, але специфічні стильові ознаки, структурні особливості та детермінанти, які впливають на

поглиблення даного процесу та створюють умови для наступного етапу міжособистісних взаємовідносин.

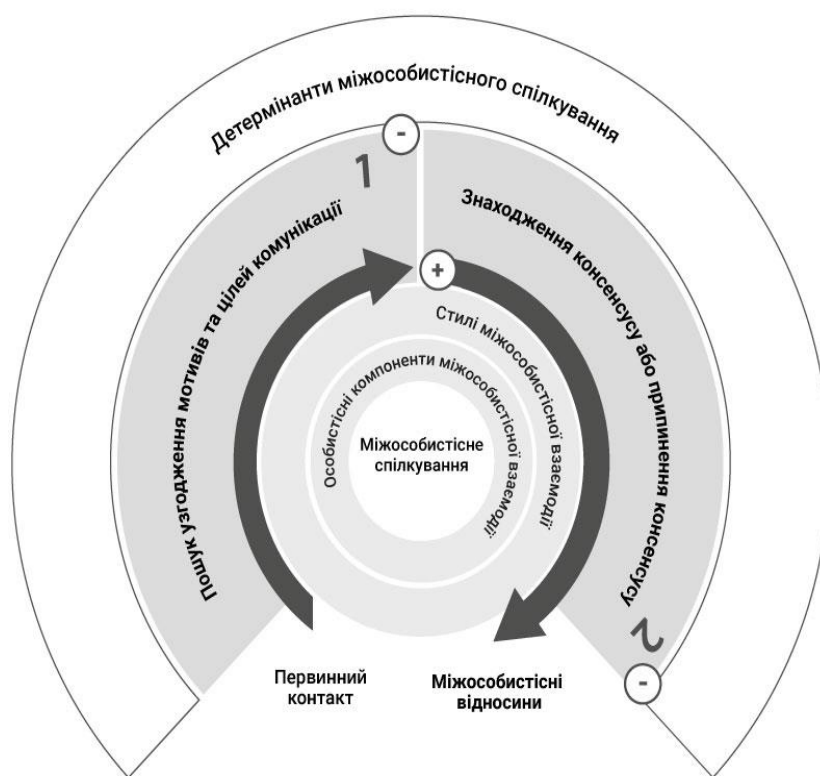


Рис 2.3. Механізм прояву міжособистісної взаємодії на рівні спілкування

Отже, спілкування слід розглядати під кутом зору узгодження комунікативних дій, зорієнтованих на досягнення мети діяльності та знаходження відповідного консенсусу між суб'єктами взаємодії.

Останній етап (див. рис. 2.4), на відміну від попередніх, за своїм змістом є етапом завершеності у встановленні та реалізації міжособистісної взаємодії. Фактично на цьому етапі вже починають функціонувати в оформленому вигляді стильові особливості, а детермінанти і структурно-особистісні ознаки можуть характеризуватися як у розширеному, так і в згорнутому виді, що відрізняє його від попередніх. Як зазначалося вище, ключовими на цьому етапі є взаєморозуміння та сумісна діяльність, які, власне, і характеризують ефективність міжособистісної взаємодії.

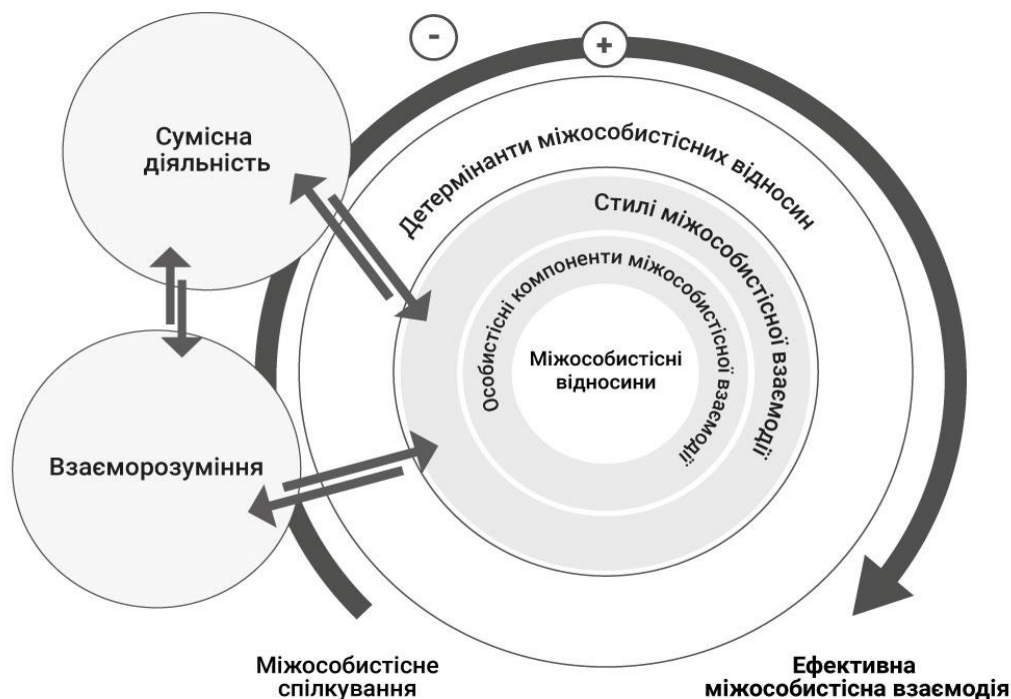


Рис. 2.4. Механізм прояву міжособистісної взаємодії на рівні взаємовідносин

Заключний етап міжособистісної взаємодії, таким чином, реалізується на рівні встановлення певних взаємовідносин, де провідними ознаками виступають моменти взаєморозуміння та «взаємодіяльності».

2.4. Узагальнення та характеристика ознак міжособистісної взаємодії

Знання провідних ознак міжособистісної взаємодії є суттєвою умовою пізнання даного явища. Спираючись на попередні дані [22, 53, 105, 128, 217, 293, 299, 386], їх можна схематично охарактеризувати за етапами розвитку міжособистісної взаємодії. Перший етап, тобто ознаки первинного контакту, умовно можна розділити за такими критеріями, як: 1) дії; 2) особистісна основа. До перших відносяться: а) мимовільні та довільні специфічні дії, ситуації мимовільного та мотивованого, тобто довільного контакту; б) привертання уваги; в) збудження інтересу співбесідника; г) конкретне-чуттєве

сприйняття; д) емоційно-поведінкова оцінка; е) співвідношення «прийняття» - «неприйняття» [22, 53], а також може відбуватися на візуальному, вербально-поверховому та тілесному рівнях. До особистісної основи належать наступні ознаки: мотив афіліації, емпатія, емоційна зрілість, впевненість, ініціатива в соціальних контактах [128, 217].

Спілкування як другий етап розвитку міжособистісної взаємодії має характерні ознаки, які можна згрупувати за такими критеріями, як: 1) дії; 2) психологічні механізми; 3) особистісна основа спілкування; 4) типи; 5) стилі.

До першого критерію відносяться узгодження мотивів та цілей, знаходження консенсусу, припинення комунікації; до другого – конформізм, ідентифікація, рефлексія, каузальна атрибуція, атракція, емпатія; до третього – потреби особистості у спілкуванні, соціальний інтелект, вербальні та невербальні засоби; до четвертого – асиміляція, пристосування, змагання, конфлікт, співробітництво, дистанція, опозиція, асоціація і дисоціація [22, 105, 299]. Найбільше узагальнюючими типами міжособистісної взаємодії є кооперативний та конкурентний. До останнього критерію відносять імперативний, маніпулятивний, діалогічний стилі [22, 183].

Можна виділити характерні ознаки на етапі міжособистісних взаємовідносин. Ці ознаки розподіляються залежно від таких критеріїв, як: 1) дії; 2) форми; 3) особистісна основа.

До перших належать ознаки об'єднання емоційних та раціональних аспектів психіки під час міжособистісних відносин; до других – діалогова та особистісна форми; до третіх – такі властивості особистості, як потреба включення в міжособистісні стосунки, контролю міжособистісних взаємовідносин, афекту в міжособистісних взаємовідносинах, діалогічність, довіра, сумісність, спрацьованість, психологічна межа [161, 224].

Аналіз та узагальнення спеціальної літератури [52, 254] показав, що ознаками міжособистісної взаємодії, відповідно до її структурних компонентів, виступають: мотиваційні, когнітивні, емоційні та вольові прояви учасників взаємодії.

Проблема міжособистісної взаємодії, якщо її розглядати через призму існуючих концептуальних уявлень про взаємодію як таку, постає як проблема:

- а) сприйняття учасниками взаємодії один одного з огляду на предметність, зовнішню вираженість, ситуативність, суб'єктивність намірів учасників [368, 422];
- б) передачі інформації як суттєвої ознаки спілкування і взаємовпливу комунікантів [22, 150];
- в) взаєморозуміння та врахування соціальних установок та особистісних смислів [53, 242, 444], інформаційних зв'язків, взаємовпливу, взаємовідношення і взаєморозуміння [307];
- г) сумісної діяльності як головної ознаки міжособистісної взаємодії [138, 288];
- д) єдності когнітивних, афективних та поведінкових процесів [293];
- е) регулювання відповідності між інтересами учасників і спільноти, що формується [211, 224];
- є) особистісно-орієнтованої взаємодії з огляду на кількість людей, міру просторової близькості, емоційний стан, самооцінку, особистісні характеристики [96];
- ж) ефективної міжособистісної взаємодії з наголосом на здатності до чіткості вираження думки та саморозкриття, адаптивного пристосування до іншого з урахуванням інформації про нього [12].

Вивчення ознак міжособистісної взаємодії показало, що їх можна групувати в залежності від етапу цього процесу, а також від поглядів різних авторів на психологічну природу взаємодії та виокремлення у зв'язку з цим її провідних ознак.

Визначено ознаки, згідно таких етапів міжособистісної взаємодії, як первинний контакт, міжособистісне спілкування, міжособистісні взаємовідносини, а також ознаки, що торкаються психологічних механізмів, дій, особистісної основи, форм, типів, стилів, які спостерігаються на всіх етапах розвитку міжособистісної взаємодії.

Показано основні напрямки у тлумаченні ознак міжособистісної взаємодії, які пов'язані із:

- а) сприйняттям один одного, процесами інформування;
- б) взаєморозумінням між учасниками взаємодії та особистісними смислами;
- в) взаємовпливом, взаємовідношеннями;
- г) сумісною дальністю;
- д) єдністю когнітивних, афективних, поведінкових процесів;
- е)

регулюванням відповідності між інтересами учасників; є) особистісно-орієнтованою взаємодією; ж) ефективною міжособистісною взаємодією.

Важливим критерієм для виділення ознак міжособистісної взаємодії є виокремлення серед них загальних та специфічних. До переліку специфічних ознак відносяться: а) реалізація можливостей суб'єктів у взаємодії; б) взаємозбагачення, яке супроводжує реалізацію можливостей суб'єктів (набуває досвід, знання, встановлює міжособистісні взаємовідношення); в) зміни особистісних властивостей (риси характеру, мотивація, здібності, установки, ціннісні орієнтації, ідеали, світогляд, комунікативні вміння, навички); г) взаємовплив; д) намагання виявити специфічні якості один одного; е) взаємність, взаєморозуміння, взаємовідношення, взаємодопомога, взаємозв'язок, взаємопізнання; є) дії одної особи обумовлюють дії іншої особи і навпаки; ж) сумісність; з) кооперативна діяльність; і) ціннісний обмін між суб'єктами (статусами, мотивами, установками, символами, знаками).

До загальних ознак міжособистісної взаємодії належать: предметність, ситуативність, суб'єктивні наміри учасників; контакти людей; соціальні установки; атитюди; вербальна та невербальна комунікація, інструментальність, доступність спостереженню.

В цілому міжособистісна взаємодія містить такі компоненти, як: практичний, гностичний, регулятивний, афективний, інформаційний, організаційний, перцептивний. Вона виявляється в таких типах інтеракцій, як: асиміляція, пристосування, змагання, конфлікт, співробітництво.

Висновки до другого розділу

1. В основу дослідження міжособистісної взаємодії фахівців соціономічних професій покладено системний, компетентно-структурний підходи, при використанні яких важливим є комплексне та цілісне розкриття змістовної сторони цього процесу.

В якості структурних компонентів міжособистісної взаємодії фахівців соціономічних професій виступають: мотиваційний, когнітивний, емоційний, вольовий. Ці компоненти представлені на рівні процесів, умов, механізмів, психічних засобів, результатів взаємодії.

Складові міжособистісної взаємодії взаємопов'язані між собою, функціонують як єдине ціле, забезпечуючи цільові, когнітивні, емоційно-вольові аспекти цього процесу.

2. Концептуальна модель міжособистісної взаємодії базується на принципах системності, динамічності, послідовності, цілісності, доступності.

Концептуально міжособистісна взаємодія відбувається відповідно до трьох етапів розгортання цього процесу, які мають свої специфічні особливості. Осереддям зазначеної моделі виступає стильова характеристика міжособистісної взаємодії, що торкається таких ключових етапів, як первинний контакт, міжособистісне спілкування, міжособистісні взаємовідносини.

3. Розгортання міжособистісної взаємодії обумовлюється різними особистісними властивостями. Останні відображаються в певних стильових проявах суб'єктів міжособистісної взаємодії. Це такі стилі як «ініціативний - пасивний», «відкритий - закритий», «складний - простий», «прагматичний - безкорисливий» та «зважений - спонтанний».

В змісті представленої моделі виділяються мотиваційні, емоційні, вольові та когнітивні особистісні атрибути, які інтегруються в загальній структурі міжособистісної взаємодії.

При завершенні реалізації кожен з етапів міжособистісної взаємодії може мати позитивні, нейтральні та негативні наслідки. Причому при такому процесі взаємодії теж можуть бути різні результати у кожного з його учасників. Ідеальним є, коли на кожному етапі узгоджуються позиції на рівні їх задоволення, то тоді це рахується як достатньо позитивний результат. Якщо на певному етапі виникають не узгодженості, то процес міжособистісної взаємодії може в кращому випадку повертатися до її початку, а в гіршому – звертатися до пошуку інших шляхів вирішення питання.

4. Міжособистісна взаємодія являє собою процес встановлення контакту, спілкування та взаємовідносин у певному колі суб'єктів. Психологічну сутність адекватності ми розглядаємо як можливість для реалізації певних потреб і мотивів.

Первинний контакт в процесі міжособистісної взаємодії відображає її перший етап, що відбивається у формі міжсуб'єктного сприйняття, відповідної емоційної оцінки та результативного ставлення. Міжособистісне спілкування ґрунтується на узгодженості комунікативних дій, зорієнтованих на досягнення мети діяльності та знаходження відповідного консенсусу між суб'єктами взаємодії. Міжособистісні взаємовідносини як заключний етап розвитку взаємодії реалізується на рівні встановлення певних взаємовідносин, де провідними ознаками виступають моменти взаєморозуміння та сумісної діяльності.

5. Специфічними ознаками міжособистісної взаємодії є: взаємозбагачення, зміни особистісних властивостей під впливом цієї взаємодії, взаємовплив, намагання виявити специфічні якості один одного, взаємність, взаєморозуміння, взаємовідношення, взаємодопомога, взаємозв'язок, взаємопізнання. До загальних ознак міжособистісної взаємодії відносяться: предметність, ситуативність, суб'єктивні наміри учасників, контакти людей, соціальні установки, атитюди, вербальна та невербальна комунікація, інструментальність, презентованість.

Результати досліджень даного розділу наведено в таких публікаціях: [373, 376, 379, 386, 388, 392, 395].

У другому розділі здійснені посилання на літературні джерела, що знаходяться у списку використаних джерел під номерами: [12, 21, 22, 41, 52, 53, 76, 92, 95, 96, 99, 105, 128, 136, 137, 138, 150, 161, 183, 197, 211, 217, 222, 224, 228, 242, 249, 254, 281, 288, 293, 299, 307, 327, 329, 359, 364, 368, 422, 441, 444, 473, 478, 481, 482, 484].

РОЗДІЛ 3

ЗМІСТ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ФАХІВЦІВ СОЦІОНОМІЧНИХ ПРОФЕСІЙ

3.1. Гіпотези дослідження та їх операціоналізація в аспекті запропонованої моделі міжособистісної взаємодії

Для пізнання визначених позицій в процесуальних характеристиках запропонованої моделі міжособистісної взаємодії нами сформульована низка гіпотетичних припущень про можливості більш детального вивчення їх психологічного змісту.

По-перше, це стосується припущення про те, що міжособистісна взаємодія незалежно від цілей, чисельності учасників та умов її розгортання може характеризуватися за категорією ефективності. Останню ми розуміємо як властивість процесу міжособистісної взаємодії, яка відображує якість досягнутого учасниками максимально прийнятного її результату при мінімальних термінах, витратах енергії та засобів її організації та здійснення.

Переходячи до операціоналізації цього припущення, ми вважали, що ефективність міжособистісної взаємодії може оцінюватися на рівні: а) поведінкових ознак кожного з етапів розгортання процесу міжособистісної взаємодії, які вказуватимуть на наявність певного особистого досвіду учасників, що забезпечуватиме високу якість досягнутого результату; б) особистісного ресурсу як системи певних структурно-особистісних якостей, висока сформованість яких надаватиме максимальний ефект міжособистісної взаємодії за мінімальними витратами часу та зусиль; в) суб'єктивного почуття власної успішності, яке виникає в учасників міжособистісної взаємодії у процесі її розгортання; г) зовнішнього враження з боку осіб, які є свідками розгортання процесу взаємодії і можуть виступати у ролі експертів. Означені параметри можуть бути виміряні за спеціально розробленими

психодіагностичними інструментами. Узагальнення результатів такого вимірювання дозволить визначити рівень ефективності міжособистісної взаємодії.

По друге, ми виходили з того, що фахова діяльність спеціалістів різних соціономічних професій позначається на характері міжособистісної взаємодії, який виявлятиметься у специфіці прояву вищезазначених процесуальних параметрів, структурно-особистісних ознак, суб'єктивної успішності. За наявності останніх ми зможемо отримати статистично достовірні відмінності між групами фахівців різних соціономічних професій за проявом відповідних показників, що характеризують міжособистісну взаємодію.

По третє, процес міжособистісної взаємодії учасників може детермінуватися різним комплексом особистісних властивостей, серед яких можуть бути провідні.

Операціоналізація даної гіпотези передбачає три кроки. Перший полягає у пошуку статистичних взаємозв'язків між результатами вимірювання ефективності міжособистісної взаємодії на кожному з етапів її розгортання та показниками детермінант відповідних етапів, визначених у теоретичній моделі міжособистісної взаємодії. Зрозуміло, що гіпотеза підкріплюватиметься прямими статистично значущими зв'язками.

Другий крок передбачає статистичне порівняння груп досліджуваних за проявом цих детермінант, адже цілком виправданим є припущення, що їхня вираженість буде вищою у досліджуваних з більш високим рівнем ефективності міжособистісної взаємодії.

Третій крок спрямований на посилення прогностичної здатності результатів дослідження за рахунок проведення факторного аналізу. Його результати можуть указати, на розвиток яких провідних детермінант варто спрямовувати зусилля задля оптимізації заходів щодо корекції чи формування міжособистісної взаємодії.

По четверте, ми припускаємо, що різні стилі міжособистісної взаємодії не однаково впливають на даний процес. Врахування специфічних ознак прояву

стилів учасників взаємодії може виступити основою як для прогнозування ефективності даного процесу, так і розробки адекватних науково-методичних підходів до їх корекції.

Перевірка цієї гіпотези потребує, по-перше, установлення характеру взаємозв'язків між стильовими характеристиками міжособистісної взаємодії та детермінантами різних етапів її розгортання, по-друге, виявлення статистично достовірних відмінностей між ними в осіб з найбільш яскравою вираженістю полярних стильових характеристик; по-третє, з'ясування основних індивідуально-психологічних факторів, що зумовлюють стильовий характер міжособистісної взаємодії.

3.2. Мета, завдання та етапи емпіричного дослідження

Перевірка висунутих гіпотез потребує емпіричного дослідження, метою якого є підтвердження теоретичної моделі міжособистісної взаємодії фахівців соціономічних професій шляхом виконання наступних завдань, спрямованих на: а) створення і перевірку психодіагностичного інструментарію для визначення процесуальних особливостей, структурно-особистісних ознак та стильових характеристик міжособистісної взаємодії; б) визначення особливостей прояву показників, що характеризують міжособистісну взаємодію у фахівців соціономічних професій; в) установлення характер кореляційних зв'язків між показниками міжособистісної взаємодії та психологічними детермінантами її прояву; г) з'ясування основних індивідуально-психологічних факторів, що обумовлюють ефективність міжособистісної взаємодії.; д) виявлення стильових особливостей міжособистісної взаємодії.

Поставлені завдання виконувались протягом наступних етапів емпіричного дослідження – підготовчого, етапу збору первинних даних та аналітико-інтерпретаційного.

На першому етапі здійснювався теоретичний аналіз з проблеми

дослідження та розробка психодіагностичних методик «Оцінка міжособистісної взаємодії», «Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії», «Визначення стилю міжособистісної взаємодії», анкети «Оцінка успішності міжособистісної взаємодії» та «Експертна оцінка міжособистісної взаємодії» (див. Додаток А). Проводилась їх апробація на контингенті студентів, готувалися матеріали та створювалися умови для збору емпіричного матеріалу (підготовка інструкцій, бланків, уточнення та узгодження умов проведення дослідження тощо).

На другому етапі проходив безпосередній збір первинних даних та їх обробка. До участі у дослідженні було залучено 1007 осіб – студентів соціально-гуманітарного факультету та факультету початкового навчання Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського, викладачів і студентів Вищого професійного училища морського туристичного сервісу (ВПУ МТС) м. Одеси.

На третьому етапі здійснювався аналіз первинних даних, визначався характер кореляційних зв'язків діагностованих показників, перевірялася наявність достовірних розбіжностей між середніми значеннями показників, діагностованих в умовно виділених групах студентів з високим та низьким рівнем успішності міжособистісної взаємодій на різних етапах її перебігу з урахуванням особливостей прояву її основних компонентів, а також індивідуально-типологічних особливостей її здійснення.

3.3. Розробка та апробація психодіагностичного інструментарію

Знайомство з викладом проблеми у вітчизняних і зарубіжних фахових джерелах дозволило дійти висновку про відсутність на даний момент спеціальних методик для дослідження міжособистісної взаємодії. Методологічна основа, на якій побудовані методики, які певною мірою розкривають окремі аспекти взаємодії між людьми, не відповідають

тлумаченню міжособистісної взаємодії в контексті обраної теоретико-методологічної моделі, представленої нами вище.

Тому на попередньому етапі було здійснено розробку комплексу психодіагностичних методик, спрямованих на вивчення процесуальних особливостей, структурно-особистісних ознак та стильових характеристик міжособистісної взаємодії. Перша методика «Оцінка міжособистісної взаємодії» відтворює наше уявлення про процесуальний характер міжособистісної взаємодії, яка складається з етапів первинного контакту, спілкування та взаємовідносин, сумісної діяльності. Відповідно розроблено три блоки тверджень (по 14 у кожному), які дозволяють оцінити рівень перебігу кожного з них. За результатами тестування визначалися рівні прояву як окремих блоків, так і ефективність міжособистісної взаємодії в цілому.

Опитувальник призначається для індивідуального та групового обстеження осіб віком старше 15 років. Досліджуванім пропонується інструкція: «Прочитайте наведені нижче твердження та оцініть ступінь своєї згоди або незгоди з кожним з них (поставте відмітку у відповідній графі бланку для відповідей), орієнтуючись на те, як Ви зазвичай поводите себе в подібних ситуаціях».

Обробка результатів після тестування проводиться шляхом підсумування балів відповідно до ключа. Якщо відповідь досліджуваного збігається з ключем – вона оцінюється в один бал, якщо не співпадає – 0 балів. Можливі суми балів за кожною з шкал (первинний контакт, спілкування, взаємостосунки) коливається від 0 до 14. Загальна оцінка ефективності міжособистісної взаємодії оцінюється за підсумком балів всіх трьох шкал. Про ступінь виразності кожної з шкал можна судити на основі наступних оцінок: 10-14 балів – високий; 5-9 балів – середній; 0-4 балів – низький.

Загальний підсумковий показник, що характеризує ефективність міжособистісної взаємодії, максимально може дорівнювати 42 балам. Рівні міжособистісної взаємодії наступні: 30-42 бали – високий; 14-29 балів – середній; 0-13 балів – низький.

Розкриємо зміст шкал тест-опитувальника міжособистісної взаємодії. Шкала 1. Первинний контакт міжособистісної взаємодії. Високий рівень первинного контакту супроводжується такими проявами учасників цього процесу, як висока потреба в комунікації, прагнення допомагати іншим і розширювати сферу спілкування, бажання встановити добрі відносини з багатьма людьми. Виявляється мобільність у спілкуванні, вміння підлаштовуватися до поведінки партнера, готовність до діалогу, здатність змінювати стиль спілкування в залежності від ситуації. Адекватний прояв емоцій, гнучкість, виразність емоцій, вміння ними керувати. Бажання зблизитися з людьми на емоційній основі і охоче знайомство з новими людьми.

Середній рівень первинного контакту спостерігається у людей, які проявляють схильність до партнерства в спілкуванні ситуативно. Емоції зазвичай не заважають спілкуватися з партнерами, в той же час є деякі емоційні проблеми в повсякденному спілкуванні, що може перешкоджати встановлювати контакти з людьми.

Низький рівень первинного контакту пов'язаний з ригідністю його учасників або не вмінням керувати своїми емоціями, їх невиразністю. Їм властиве переважання негативних емоцій і небажання зближуватися з людьми на емоційній основі. У поведінці виявляють стереотипність способів спілкування. У них занадто обережне ставлення до всього нового, труднощі у зближенні з людьми, низький рівень саморегуляції і утруднення у встановленні довірчих відносин.

Шкала 2. Міжособистісне спілкування. Високий рівень міжособистісного спілкування пов'язаний із прагненням учасників належати до групи, бути її членом, взаємодіяти з нею, брати участь у спільній діяльності, надавати і приймати допомогу. Такі люди толерантні в спілкуванні з іншими, вміють відстоювати свою точку зору. У спілкуванні орієнтуються на рівноправність, взаємну довіру і повагу, прагнуть до взаєморозуміння, взаємного розкриття в спілкуванні і до комунікативного співробітництва, виявляють розвинену емпатію та психічну стійкість.

Середній рівень характеризується наявністю прагнення до спілкування, вмінням відстоювати власну думку. Особи з середнім рівнем не губляться у новій ситуації, швидко знаходять нових друзів, постійно прагнуть розширити коло своїх знайомих, здатні прийняти самостійні рішення у важкій ситуації. У той же час їхні можливості до спілкування дещо обмежені.

Низький рівень пов'язаний з егоцентризмом, неповагою до чужої точки зору, використання штампів і стереотипів в спілкуванні. Виявляються закритість і нещирість у спілкуванні, відсутність прагнення до глибокого розуміння партнера і бажання бути зрозумілим, низька потреба в спілкуванні, схильність проводити час наодинці з собою. У ситуаціях спілкування такі особи відчувають самотність, не відстоюють свою думку, чутливі до критики, бояться проявляти ініціативу і приймати самостійне рішення.

Шкала 3. Міжособистісні взаємовідносини. Високий рівень характеризується тенденцією до пошуку взаємин, комфортним самопочуттям серед людей, схильністю до встановлення близьких, чуттєвих стосунків. Спостерігається потреба створювати і підтримувати доброзичливі взаємовідносини з іншими людьми, на основі яких виникають взаємодія і співпраця. Передбачає гармонійну дистанцію в міжособистісних взаємовідносинах. Оптимістичне ставлення до життєвої ситуації, життєрадісність, готовність до подолання перешкод, впевненість в своїх силах, емоційна зрілість. Практичність у справах, здатність брати на себе відповідальність.

Середній рівень пов'язаний з помірною потребою в розвитку міжособистісних взаємин, обмеженим колом спілкування. Для такої людини характерна менша гнучкість, проявляється розважливий підхід до своїх відносин, турбота про свою громадську репутацію. Вона орієнтується на думку оточуючих, має потреби в підтримці, схваленні, і порадах з боку інших. Низький рівень проявляється у схильності уникати встановлення взаємин, підвищеній тривожності в ситуаціях соціального контакту, нетерплячості до критики, відособленості позиції в групі. Взаємовідносини носять не стабільний,

дисгармонійний характер, часто присутня суперництво, агресивність. Деяким властива ригідність, підозрілість. Знижена емоційна стійкість, переважає негативний емоційний тон. Вони не шукають контакту з оточуючими, складно адаптуються в групі, часто розчаровані в житті, ухиляються від життєвих виборів.

Друга методика «Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії» заснована на уявленні про структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії – мотиваційні, емоційні, когнітивні та вольові. Нами були складені запитання, які дозволяють оцінити рівень прояву кожної з груп ознак, а також рівень сформованості особистісної структури міжособистісної взаємодії в цілому. Кожна з чотирьох груп ознак оцінювалася за допомогою 10 запитань.

Опитувальник призначається для індивідуального та групового обстеження осіб віком старше 15 років. Досліджуванім пропонується інструкція: «Прочитайте наведені нижче запитання та оцініть ступінь своєї згоди або незгоди з кожним з них (ставлячи відмітку у відповідній графі бланку для відповідей), орієнтуючись на те, як Ви зазвичай поводите себе в подібних ситуаціях. Ви можете вибрати один з чотирьох варіантів відповідей («безумовно, так», «мабуть, так», «мабуть, ні», «безумовно, ні»).

Обробка результатів після тестування проводиться шляхом підсумування балів відповідно до ключа. Можливі суми балів за кожною з шкал (мотиваційний, емоційний, когнітивний, вольовий) від 0 до 40. Загальна оцінка міжособистісної взаємодії оцінюється шляхом підсумування балів за всіма шкалами.

Рівень розвитку структурно-особистісних ознак міжособистісної взаємодії визначається на підставі одержаних результатів: високий, якщо оцінки відповідають переважно високому рівню розвитку ознаки; низький, якщо оцінки відповідають переважно низькому рівню розвитку окремих особистісних характеристик. Усі інші співвідношення віднесено до середнього рівня.

Узагальнений показник «особистісна основа міжособистісної взаємодії» визначається за співвідношенням рівнів окремих компонентів міжособистісної взаємодії: високий, якщо всі групи ознак (мотиваційні, емоційні, когнітивні, вольові) характеризуються високим рівнем розвитку. Допускається наявність одного компонента середнього рівня розвитку; низький, якщо всі групи ознак міжособистісної взаємодії мають низький рівень розвитку. Допускається присутність одної групи середнього рівня розвитку; середній (усі інші поєднання рівнів).

Шкала 1. Мотиваційні структурно-особистісні ознаки. Високий рівень передбачає наявність потреби в міжособистісній взаємодії. Прагнення до встановлення контакту і до розширення кола спілкування. Комунікативні схильності. Інтерес до людей. Ціннісні орієнтації, що спрямовані на взаємодію з іншими людьми. Виявляється високий рівень мотивації афіліації. Потреба в наданні допомоги іншим людям. Мотивація досягнення пов'язана з комунікативною активністю.

Середній рівень – достатній рівень схильності до спілкування; позитивне ставлення до взаємодії з іншими людьми. Однак, здатність до цієї взаємодії має середній рівень розвитку. Ситуативно проявляється мотивація досягнення, що пов'язана з комунікативною активністю.

Низький рівень – не виражена потреба в міжособистісній взаємодії, низькі комунікативні схильності, небажання встановлювати довірчі відносини з іншими людьми, переважання мотивації уникнення неприємностей.

Шкала 2. Емоційні структурно-особистісні ознаки. Високий рівень. Достатній рівень емоційної зрілості, емоційного інтелекту. Високий рівень емпатії, емоційної стабільності, стійкості до стресу. Переважає позитивний емоційний настрій, оптимізм, життєрадісність.

Середній рівень. Середній рівень емоційної зрілості, емоційного інтелекту. Достатній рівень емпатії. Ситуативно в міжособистісній взаємодії проявляється емоційна стабільність, стійкість до стресів. Емоційний настрій не стійкий, залежний від ситуації взаємодії.

Низький рівень. Низький рівень емпатії, висока тривожність в ситуаціях міжособистісної взаємодії. Низька стійкість до стресів в спілкуванні. Емоційна нестабільність. Переважає погіршення настрою, дратівливість. Емоційний настрій не стійкий, залежний від ситуації взаємодії.

Шкала 3. Когнітивні структурно-особистісні ознаки. Високий рівень – розуміння інших людей і себе в процесі взаємодії. Вміння вирішувати міжособистісні конфлікти. Знання психології міжособистісної взаємодії. Прояв спостережливості у спілкуванні. Увага до іншої точки зору. Розуміння почуттів партнерів по спілкуванню.

Середній рівень. Не завжди правильно оцінює інших людей і себе. Труднощі в знаходженні способів вирішення міжособистісних конфліктів. З розумінням ставляться до іншої точки зору. Сприйняття переживань партнерів по спілкуванню не завжди адекватні.

Низький рівень. Низький рівень розуміння партнера по взаємодії. Низький рівень комунікативних здібностей. Невміння домовлятися і вирішувати міжособистісні конфлікти. Часто спотворено сприймає переживання партнера по міжособистісній взаємодії.

Шкала 4. Вольові структурно-особистісні ознаки. Високий рівень – здатність приймати самостійні рішення. Впевненість у собі в різних ситуаціях взаємодії. Високий рівень саморегуляції поведінки. Здатність відстоювати свою точку зору і впливати на поведінку інших людей. Витримка і самовладання в конфліктних ситуаціях міжособистісної взаємодії.

Середній рівень. Здатність приймати самостійні рішення залежить від конкретної ситуації міжособистісної взаємодії. Недостатній рівень впевненості в ситуаціях спілкування. Середній рівень саморегуляції поведінки. Не завжди відстоює свою точку зору. Не достатня витримка і самовладання в конфліктних ситуаціях міжособистісної взаємодії.

Низький рівень. Прояв нерішучості і несамостійності в міжособистісній взаємодії. Невпевненість в ситуаціях спілкування. Низький рівень саморегуляції своєї поведінки. Часто не здатний відстоювати свою точку зору.

Низьке самовладання і витримка в конфліктних ситуаціях міжособистісної взаємодії.

Третя методика «Визначення стилю міжособистісної взаємодії», яка базується на уявленні Л.Я. Дорфмана [117], Є.О.Климова [177], О.П.Хохліної [450] про індивідуальний стиль як індивідуально-своєрідну систему психологічних засобів, до яких свідомо чи стихійно звертається людина з метою оптимального узгодження своєї індивідуальності із зовнішніми умовами, яка є механізмом здійснення регуляції життєдіяльності у всіх сферах взаємодії людини зі світом, зокрема у міжособистісній взаємодії.

Методика розроблена у формі завдань з рейтинговими шкалами та складається з 5 пар протилежних за змістом загальних рис поведінки, що проявляються у міжособистісній взаємодії. Між кожною парою розташована числова шкала зі значеннями від 1 до 7 балів. Досліджуваному пропонується поставити спеціальну позначку (X) на кожній шкалі, відповідно до того, яка з рис поведінки і у якій мірі проявляється ним у міжособистісній взаємодії. Наявність вираженого стилю міжособистісної взаємодії може бути зафіксована, якщо позначка поставлена на значеннях шкали 1-2 бали або 6-7 балів. В інших випадках стиль міжособистісній взаємодії діагностується як невиражений.

Розкриємо зміст стилів міжособистісної взаємодії, діагностованих за цією методикою.

1. «Ініціативні-пасивні». Ініціативні – у міжособистісній взаємодії енергійні, винахідливі, підприємливі. Властива сміливість не боятися зробити перший крок і прийняти самостійне рішення. Цікаві в спілкуванні, часто є душею компанії, до них прислухаються, за ними слідує. Схильні до лідерства. Можуть створювати цікаві ідеї, організувати дозвілля компанії, проявляти креативність. У той же час ініціативність у взаємодії може бути безвідповідальною і легковажною.

Пасивні – у міжособистісній взаємодії не можуть висловити власні думки або точки зору через острах конфронтації з боку інших. Зазвичай не придатні висловлювати власні судження. Їм складно визначити та задовольнити свої

потреби у взаємодії. Нечасто проявляють ініціативу у взаємодії, а лише її підтримують за рахунок здатності відчувати свого партнера по спілкуванню, створюючи при цьому сприятливий емоційний фон для комунікативного процесу. Вони також не виражають свої почуття і потреби спонтанно. Зазвичай не встановлюють зоровий контакт при розмові через переживання стану тривоги або депресії.

2. «Відкриті-закриті». Відкритість у міжособистісній взаємодії проявляється в здатності висловити свою точку зору і врахувати позиції інших. Відкритість – це готовність впустити партнера у власний світ: соціальний, особистий і таємний. Виявляє довіру, теплоту, доброзичливість. Виражається у комунікабельності, щирості, відвертості. Є однією з умов ефективності ділового спілкування. Закритість у взаємодії означає нездатність або небажання розкривати свої позиції, прагнення нікого не впускати у власний соціальний та душевний світ. Закритість пов'язана з невмінням довіряти іншим, обумовленим необґрунтованими, ірраціональними страхами. Серед закритих людей часто зустрічається ворожі реакції, очікування ворожих дій до себе. Тому вони постійно готові завдати удару у відповідь.

3. «Складні-прості». Складні у взаємодії люди не доброзичливі. Їх називають «енергетичними вампірами», «вічними критиками», «тиранами», «токсичними людьми» тощо. Їх недоброзичливість обумовлена особистими травмами, душевними розладами або комплексами. Взаємодія з ними викликає у партнерів по спілкуванню такі негативні емоції як страх, пригніченість, спустошеність. До складних відносяться агресивні, грубі, безцеремонні, запальні люди. Важко спілкуватися також з людьми з завищеною самооцінкою, максималістами, що йдуть на все заради задоволення своїх вимог. До складних можна також віднести скритних людей, які схильні проявити агресію після періоду мовчання.

Прості – у міжособистісній взаємодії адекватні, доброзичливі. Спілкуються легко, невимушено. Відсутні особистісні комплекси. Привітні, викликають позитивні емоції у партнерів по спілкуванню. Прагнуть до

взаєморозуміння, до активної взаємодії. В цілому, знаходяться в згоді з навколишньою дійсністю, оптимістичні.

4. «Прагматичні-безкорисливі». Прагматичні люди готові вислухати чужу думку в надії відшукати найкоротший шлях до мети. У взаємодії справляють враження непослідовних людей, позбавлених принципів. Вони не сприймають емоції і прояв почуттів партнера, якщо це не має відношення до вирішення конкретної ділової ситуації. Легко йдуть на співпрацю, з ентузіазмом обговорюють важливі питання, беруть участь у виробленні колективних рішень. Часто позитивно емоційно налаштовані. Навички спілкування добре розвинені, розуміють і відчують іншу людину. Швидко адаптуються до нових умов, використовують різні засоби для досягнення мети, творчий підхід.

Безкорисливі – у міжособистісній взаємодії схильні надавати матеріальну або психологічну допомогу, не сподіваючись при цьому отримати вигоду. Вони відчують радість від усвідомлення того, що хтось став щасливішим. У взаємодії вони чесні з собою і з партнерами, не мають прихованих мотивів, не маніпулюють іншими, не йдуть на хитрість, виявляють співчуття. У спілкуванні відкриті і відверті, тому легко встановлюють контакт з оточуючими. У той же час, їм важко відстояти свої думки та інтереси.

5. «Зважені-спонтанні». Зважені у взаємодії люди здатні обмірковувати слова, рішення, вчинки, жорстко контролюють власні думки та почуття, самостійні в ухваленні рішень, відрізняються самодисципліною, в спілкуванні не схильні проявляти спонтанність, квапливість і нерозсудливість, у взаємодії проявляють відповідальність, обережність, розумність і далекоглядність. Спонтанні люди часто змінюють свої плани, імпульсивно роблять необдумані вчинки, легковажні і непередбачувані, «легкі на підйом», абсолютно відкриті, мають низький самоконтроль. Вони вміють самовиражатися, при цьому, не завжди враховують інтереси оточуючих і можуть порушувати їх межі. У них не завжди виходить прийняти відповідальність за наслідки своїх вчинків через імпульсивність своїх дій. У той же час, перевагою таких людей є відсутність внутрішньої напруги та наявність внутрішньої свободи.

Два інших інструменти анкета «Оцінка успішності міжособистісної взаємодії» та «Експертна оцінка міжособистісної взаємодії» є допоміжними, які розроблялися виключно з метою підтвердження валідності вищезазначених методик. Перший має вигляд переліку 20 пар якостей особистості, в кожній з яких одна якість сприяє успішності міжособистісної взаємодії, а інша – перешкоджає їй. Між кожною парою розташована числова шкала зі значеннями від 1 до 7 балів. Досліджуваному пропонується поставити спеціальну позначку (X) на кожній шкалі відповідно до того, яка з якостей і в якій мірі притаманна йому у міжособистісній взаємодії. Обробка результатів анкетування проводиться шляхом підсумування всіх самооцінок досліджуваних. Підсумкові показники за анкетною коливаються від 20 до 140 балів.

Остання шкала «Експертна оцінка міжособистісної взаємодії» передбачає групову форму проведення, під час якої досліджуваним у реальній групі, які взаємодіють протягом більше чим півроку, потрібно категоризувати особливості міжособистісної взаємодії решти членів своєї групи, обравши для кожного з них один з п'яти варіантів опису поведінки: А (ідеальна міжособистісна взаємодія), Б (достатня міжособистісна взаємодія), В (відносно стійка міжособистісна взаємодія), Г (ситуативна міжособистісна взаємодія) і Д (проблемна міжособистісна взаємодія).

Результати категоризації заносяться досліджуваним у спеціальний бланк, який містить перелік всіх членів групи, кожному з яких має бути приписана певна літера. Під час обробки результатів кожній категорії від А до Д приписується певне значення від 5 до 1 балів, що відповідає зворотній монотонно спадній функції. Далі на основі індивідуальних бланків досліджуваних будується загальногрупова матриця, в якій заголовками граф та рядків виступають члени досліджуваної групи, та підраховується середньогрупове значення всіх експертних оцінок для кожного досліджуваного, яке може знаходитись у діапазоні від 1 до 5 балів.

Апробація комплексу розроблених психодіагностичних інструментів передбачала перевірку їх за критеріями надійності, дискримінативності та

валідності на вибірці, яку склали досліджувані чоловічої та жіночої статті віком від 18 до 48 років загальною кількістю 270 осіб.

Надійність перевірялася за двома групами методів: методами оцінки внутрішньої узгодженості та методом оцінки стабільності результатів у часі. Для першої групи методів застосовувалися два коефіцієнти: 1. Коефіцієнт узгодженості α Кронбаха [175], за допомогою якого оцінювалася надійність методик «Оцінка міжособистісної взаємодії» та «Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії». 2. Коефіцієнт конкордації Кендела [145], який застосований для оцінки ступеню узгодженості експертних відповідей для методики «Експертна оцінка міжособистісної взаємодії». Стабільність результатів у часі перевірялася шляхом повторного тестування та подальшого визначення коефіцієнту рангової кореляції Спірмена [68]. Всі зазначені коефіцієнти обчислювалися у статистичному пакеті IBM SPSS Statistics.

Дані про внутрішню узгодженість, однорідність методик «Оцінка міжособистісної взаємодії» та «Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії» загалом свідчать про задовільну надійність розроблених інструментів (табл. 3.1).

Так, розрахункові значення коефіцієнта α для всіх показників методики «Оцінка міжособистісної взаємодії» знаходяться на задовільному рівні (0,713 - 0,784). Також достатньою надійністю характеризуються чотири з п'яти показників методики «Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії», значення коефіцієнту Кронбаха для яких знаходяться у діапазоні від 0,706 балу до 0,781 балу.

Щодо показника, який характеризує когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, значення коефіцієнта α для якого (0,693) дещо не досягає психометричних вимог, зазначимо, що спроба підвищити його надійність шляхом процедури аналізу завдань тесту з подальшою заміною низки тверджень призводить до суттєвого зниження цього коефіцієнту.

**Психометричні показники внутрішньої узгодженості методик
«Оцінка міжособистісної взаємодії» та «Діагностика основних компонентів
міжособистісної взаємодії» (270 досліджуваних)**

Назва методики	Показник	Кількість пунктів	Значення коефіцієнту Кронбаха
Оцінка міжособистісної взаємодії	Загальний показник	42	0,758
	Первинний контакт	14	0,713
	Міжособистісне спілкування	14	0,750
	Міжособистісні взаємовідносини	14	0,784
Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії	Загальний показник «Особистісна основа міжособистісної взаємодії»	40	0,781
	Мотиваційні структурно-особистісні ознаки	10	0,731
	Емоційні структурно-особистісні ознаки	10	0,706
	Когнітивні структурно-особистісні ознаки	10	0,693
	Вольові структурно-особистісні ознаки	10	0,715

Саме тому нами прийнято рішення залишити останній зміст опитувальника незмінним, а також вважати розроблені методики внутрішньо узгодженими.

Ступінь узгодженості експертних відповідей за методикою «Експертна оцінка міжособистісної взаємодії» оцінювалася на вибірці 176 досліджуваних у віці 19–22 років за коефіцієнтом конкордації Кендела, розрахункове значення

якого ($W=0,861$) перевищує критичне ($W>0,7$). Отже, відомості, отримані в результаті експертного оцінювання, є узгодженими. Стабільність результатів у часі перевірялася шляхом повторного тестування через чотири тижні. Остаточні результати двох зрізів для різних методик були неоднакові. Проте кількість даних залишилася достатньою для формулювання висновку про ретестову надійність розроблених методик (табл.3.2).

Таблиця 3.2

Психометричні показники ретестової надійності розроблених психодіагностичних інструментів

Назва методики	Показник	Кількість досліджуваних	Значення коефіцієнту Спірмена
1	2	3	4
Оцінка міжособистісної взаємодії	Загальний показник	218	0,748
	Первинний контакт	218	0,735
	Міжособистісне спілкування	218	0,758
	Міжособистісні взаємовідносини	218	0,738
Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії	Загальний показник «Особистісна основа міжособистісної взаємодії»	250	0,781
	Мотиваційні структурно-особистісні ознаки	250	0,756
	Емоційні структурно-особистісні ознаки	250	0,791
	Когнітивні структурно-особистісні ознаки	250	0,704
	Вольові структурно-особистісні ознаки	250	0,787

1	2	3	4
Визначення стилю міжособистісної взаємодії	Ініціативні-пасивні	234	0,759
	Відкриті-закриті	234	0,793
	Складні-прості	234	0,757
	Прагматичні-безкорисливі	234	0,730
	Зважені-спонтанні	234	0,743
Оцінка успішності міжособистісної взаємодії	Успішність міжособистісної взаємодії	217	0,648
Експертна оцінка міжособистісної взаємодії	Середньогрупове значення показника міжособистісної взаємодії	203	0,739

Дані, наведені у таблиці, підтверджують задовільну ретестову надійність всіх показників за методиками «Оцінка міжособистісної взаємодії», «Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії», «Визначення стилю міжособистісної взаємодії» та «Експертна оцінка міжособистісної взаємодії», значення коефіцієнта кореляції за якими перевищує критичне значення ($r > 0,7$).

Щодо анкети «Оцінка успішності міжособистісної взаємодії», то результати її застосування виявились недостатньо стабільними у часі.

Дискримінативність всіх методик визначалася за коефіцієнтом δ Фергюсона, який визначався за допомогою електронних таблиць Excel for Windows.

Результати його обчислення показали, що більшість показників характеризуються високою чутливістю (табл. 3.3).

Відомості про дискримінативність розроблених психодіагностичних інструментів

Назва методики	Показник	Значення коефіцієнту Фергюсона
Оцінка міжособистісної взаємодії	Загальний показник	0,92
	Первинний контакт	0,83
	Міжособистісне спілкування	0,88
	Міжособистісні взаємовідносини	0,86
Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії	Загальний показник «Особистісна основа міжособистісної взаємодії»	0,85
	Мотиваційні структурно-особистісні ознаки	0,79
	Емоційні структурно-особистісні ознаки	0,87
	Когнітивні структурно-особистісні ознаки	0,86
	Вольові структурно-особистісні ознаки	0,75
Визначення стилю міжособистісної взаємодії	Ініціативні-пасивні	0,66
	Відкриті-закриті	0,65
	Складні-прості	0,69
	Прагматичні-безкорисливі	0,71
	Зважені-спонтанні	0,70
Оцінка успішності міжособистісної взаємодії	Успішність міжособистісної взаємодії	0,86
Експертна оцінка міжособистісної взаємодії	Середньогрупове значення показника міжособистісної взаємодії	0,89

Йдеться про показники, отримані за методикою «Оцінка міжособистісної взаємодії», де значення коефіцієнту δ Фергюсона визначаються у діапазоні від

0,83 балу до 0,92 балу, за методикою «Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії» (0,75 – 0,87 бала), за анкетною «Оцінка успішності міжособистісної взаємодії» ($\delta=0,86$) та за методикою «Експертна оцінка міжособистісної взаємодії» ($\delta=0,89$).

Щодо показників за методикою «Визначення стилю міжособистісної взаємодії», їхня дискримінативна здатність може оцінюватися як достатня, оскільки значення коефіцієнта Фергюсона за ними дещо нижча (0,65-0,71 балу).

Валідність розробленого комплексу методик встановлювалась через низку методів.

По-перше, шляхом теоретичної валідації, яка проводилася під час накопичення різноманітної інформації про міжособистісну взаємодію, та аналізу експериментальних даних, що дозволило розкрити психологічний зміст міжособистісної взаємодії [389; 396].

По-друге, через неможливість довести конкурентну валідність, оскільки важко знайти аналогічні методики з раніше доведеною валідністю, нами встановлювалась відповідність результатів апробації авторських методик з результатами «Експертної оцінки міжособистісної взаємодії» (табл. 3.4).

Дані, наведені у таблиці, переконливо демонструють достатній зв'язок результатів тестування досліджуваних за більшістю показників з експертними оцінками, поданими їхніми одногрупниками, про що свідчать значення коефіцієнтів кореляції Спірмена, вищі за 0,7 балів.

Виняток складають лише деякі показники, а саме: «первинний контакт» ($r=0,698$; $p<0,01$), «міжособистісні взаємовідносини» ($r=0,657$; $p<0,01$), «емоційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії» ($r=0,694$; $p<0,01$), показник стилю «ініціативні-пасивні» ($r=0,699$; $p<0,01$). Проте, як ми бачимо, значення коефіцієнту рангової кореляції за цими показниками наближаються майже до критичного, що дає підставу констатувати задовільний рівень валідності цих методик.

Статистично достовірні взаємозв'язки показників, які характеризують міжособистісну взаємодію, з результатами експертної оцінки її ефективності

Назва методики	Показник	Значення коефіцієнту кореляції Спірмена
Оцінка міжособистісної взаємодії	Загальний показник	0,759
	Первинний контакт	0,698
	Міжособистісне спілкування	0,743
	Міжособистісні взаємовідносини	0,657
Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії	Загальний показник «Особистісна основа міжособистісної взаємодії»	0,712
	Мотиваційні структурно-особистісні ознаки	0,738
	Емоційні структурно-особистісні ознаки	0,694
	Когнітивні структурно-особистісні ознаки	0,730
	Вольові структурно-особистісні ознаки	0,774
Визначення стилю міжособистісної взаємодії	Ініціативні-пасивні	0,699
	Відкриті-закриті	0,738
	Складні-прості	0,813
	Прагматичні-безкорисливі	0,757
	Зважені-спонтанні	0,781
Оцінка успішності міжособистісної взаємодії	Успішність міжособистісної взаємодії	0,734

По-третє, зовнішня валідність розробленого інструментарію доводилась шляхом залучення групи експертів, до складу якої увійшли 10 фахівців у галузі

психології (один доктор психологічних наук та 9 кандидатів психологічних наук, викладачів кафедри теорії та методики практичної психології Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К. Д. Ушинського).

Їм було запропоновано оцінити відповідність змісту розроблених методик їхнім уявленням про процесуальні особливості, структурно-особистісні ознаки та стильові характеристики міжособистісної взаємодії за п'ятьма балами, де 1 бал позначав повну невідповідність, а 5 балів – абсолютний збіг змісту з їхніми уявленнями.

Результати експертного оцінювання показали досить високий відсоток оцінок, які засвідчували згоду експертів з авторським баченням за більшістю з розроблених методик (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Розподіл оцінок експертів, що свідчать про відповідність змісту розроблених психодіагностичних методик проявам міжособистісної взаємодії, за рівнями очевидної валідності

Назва методики	Показник	Рівень очевидної валідності за оцінками експертів (% від всіх оцінок експертів)		
		низький (1-3 бали)	помірний (4 бали)	достатній (5 балів)
1	2	3	4	5
Оцінка міжособистісної взаємодії	Загальний показник	-	33,3	66,7
	Первинний контакт	-	30	70
	Міжособистісне спілкування	-	40	60
	Міжособистісні взаємовідносини	-	30	70

1	2	3	4	5
Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії	Загальний показник «Особистісна основа міжособистісної взаємодії»	-	17,5	82,5
	Мотиваційні структурно-особистісні ознаки	-	20	80
	Емоційні структурно-особистісні ознаки	-	20	80
	Когнітивні структурно-особистісні ознаки	-	20	80
	Вольові структурно-особистісні ознаки	-	10	90
Визначення стилю міжособистісної взаємодії	Ініціативні-пасивні	-	40	60
	Відкриті-закриті	-	30	70
	Складні-прості	-	30	70
	Прагматичні-безкорисливі	-	30	70
	Зважені-спонтанні	-	40	60

Як можна побачити з даних, наведених у таблиці, абсолютний збіг змісту розроблених методик з уявленнями експертів про особливості прояву вивчених аспектів міжособистісної взаємодій (оцінка 5 балів) спостерігається у діапазоні від 60% до 90% випадків за різними шкалами методик, в той час, як оцінка у 4 бали (досить точно переданий зміст явища, що вивчається) зустрічається за різними шкалами у 10-40% випадках.

Оцінки, що свідчать про невідповідність або помірну відповідність змісту (1-3 бали), загалом відсутні. Отже, очевидна валідність розроблених психодіагностичних методик може вважатися емпірично обґрунтованою.

Таким чином, комплекс методів дослідження міжособистісної взаємодії відповідає психометричним вимогам щодо надійності та дискримінативності. Його змістовна валідність теоретично обґрунтована, достатня очевидна валідність доведена експертами, а конкурентна валідність емпірично підтверджена.

3.4. Визначення остаточного комплексу методів та показників дослідження

Для досягнення мети дослідження були застосовані такі методи наукового дослідження: а) методи підготовки та організації дослідження, а саме: індукції та дедукції, аналізу та синтезу, зіставлення, узагальнення теоретичних підходів та експериментальних результатів, що містяться в наукових літературних джерелах, теоретичного моделювання; б) методи збору емпіричних даних, що представлені комплексом психодіагностичних методик; в) методи статистичної обробки даних дослідження: порівняння незалежних вибірок, дисперсійний, кореляційний та факторний аналіз.

Перша група методів була спрямована на створення та теоретико-методологічне обґрунтування концептуальної моделі міжособистісної взаємодії фахівців соціономічних професій. У результаті їхнього застосування було уточнено методологію, теоретичні передумови, мету і завдання дослідження. Встановлено, що розробка проблеми міжособистісної взаємодії фахівців соціономічних професій на сучасному етапі є співзвучною тенденціям розвитку загальнопсихологічного знання. Обґрунтовано робочу гіпотезу та скореговані шляхи її перевірки.

Зміст другої групи методів, спрямованих на збір емпіричної інформації, формувався відповідно до розробленої концептуальної моделі міжособистісної

взаємодії, яка зумовила комплектування п'яти блоків психодіагностичних методик.

Перший блок – це методики для дослідження особливостей міжособистісної взаємодії досліджуваних. Він складався з п'яти розроблених нами психодіагностичних інструментів, а саме: а) «Оцінка міжособистісної взаємодії» [396] для визначення процесуальних особливостей міжособистісної взаємодії, який містить 4 показника – первинний контакт (П1), міжособистісне спілкування (П2), міжособистісні взаємовідносини (П3) та загальний показник міжособистісної взаємодії (П4); б) «Діагностика основних компонентів міжособистісної взаємодії» [389] для вивчення структурно-особистісних ознак міжособистісної взаємодії за п'ятьма показниками – мотиваційні структурно-особистісні ознаки (П5), емоційні структурно-особистісні ознаки (П6), вольові структурно-особистісні ознаки (П7), когнітивні структурно-особистісні ознаки (П8) та загальний показник «особистісна основа міжособистісної взаємодії» (П9); в) «Визначення стилю міжособистісної взаємодії» за п'ятьма стильовими характеристиками – «ініціативний-пасивний» (П10), «відкритий-закритий» (П11), «складний-простий» (П12), «прагматичний-безкорисливий» (П13) та «зважений-спонтанний» (П14); г) анкета «Оцінка успішності міжособистісної взаємодії» з відповідним показником самооцінки досліджуваних (П15); д) «Експертна оцінка міжособистісної взаємодії» для визначення середньогрупової експертної оцінки рівня міжособистісної взаємодії (П16).

Другий блок методик спрямований на вивчення психологічних детермінант міжособистісної взаємодії досліджуваних на етапі первинного контакту, який за представленою моделлю має такі чинники, як мотив афіліації, емпатія, емоційна зрілість, впевненість, ініціатива в соціальних контактах. До нього увійшли методики «Діагностика емоційної зрілості» О.Я. Чебикіна, «Упевненість у собі» В.Г. Ромека, «Тест на емпатійні здібності» В.В. Бойка, «Мотивація афіліації» А. Мехрабіана.

Опитувальник «Діагностика емоційної зрілості» О.Я. Чебикіна спирається на визначенні емоційної зрілості як «інтегративній якості особистості, що

характеризує ступінь розвиненості емоційної сфери на рівні адекватності емоційного реагування в певних соціокультурних умовах» [457]. Опитувальник містить 42 питання, які направлені на вивчення особливостей емоційної сфери. Вони згруповані у 3 шкали: емоційної експресивності (П17), емоційної саморегуляції (П18), емпатії (П19). Сума балів за трьома основними шкалами дає змогу оцінити загальний рівень емоційної зрілості (П20). Високі значення за шкалою емоційної експресивності свідчать про яскраве вираження емоцій на обличчі, в діях людини, їх емоційної заразливості, здатності передавати свій настрій оточуючим, трансформувати в їхню поведінку. Високий рівень емоційної саморегуляції вказує на те, що людина у спілкуванні здатна добре регулювати свої емоції й таким чином впливати на організацію поведінки оточуючих. Високі значення за шкалою емпатії відображає глибоке розуміння людиною різноманітних життєвих обставин інших людей, здатність викликати в них довіру й таким чином впливати на їхню поведінку та дії.

Тест «Упевненість у собі» В.Г. Ромека складається з 30 тверджень, кожне з яких має три варіанта відповідей, з яких досліджувані обирали такий, що найбільш характеризує їхню поведінку. Обробка результатів тестування дозволила вивчити упевненість досліджуваних як стабільне генералізоване позитивне ставлення до власних навичок і здібностей (у тому числі, до їх ефективності) на рівні її когнітивних (показник упевненості у собі - П21), емоційних (показник соціальної сміливості або сором'язливості - П22) та поведінкових (показник ініціативи в соціальних контактах – П23) проявів [345].

«Тест на емпатійні здібності» В.В. Бойка [55] дозволив визначити ступінь вираженості емпатійних здібностей досліджуваних за рахунок аналізу їхніх відповідей про згоду або незгоду з 36-ма твердженнями, наведеними у стимульному матеріалі, що дало змогу оцінити значимість в структурі емпатії кожної з шести емпатійних здібностей: раціональний (П24), емоційний (П25), інтуїтивний канали емпатії (П26), настанови, що сприяють емпатії (П27), проникаюча здатність у емпатії (П28), ідентифікація в емпатії (П29), а також отримати сумарну оцінку рівня емпатії (П30).

Опитувальник «Мотивація афіліації» А. Мехрабіана вимірює два узагальнених мотиви: прагнення до прийняття (ПЗ1) (в автора називається афіліативна тенденція) і страх відкидання (ПЗ2) (в автора – чутливість до відкидання). У першому випадку оцінюються загальні очікування індивіда стосовно позитивного результату при встановленні міжособистісного контакту, а в другому випадку – відповідно, негативні очікування [162, с. 365 – 366].

Третій блок методик обрано для дослідження психологічних детермінант міжособистісної взаємодії досліджуваних на етапі міжособистісного спілкування, який за представленою моделлю має такі чинники, як потреба особистості у спілкуванні, її соціальний інтелект, обрані вербальні та невербальні засоби. До нього увійшли методики «Потреба у спілкуванні» Ю.М. Орлова та «Соціальний інтелект» Дж. Гілфорда. Крім того досліджувалися типові для досліджуваних форми міжособистісного спілкування за методикою «Спрямованість особистості у спілкуванні» С.Л.Братченка та «Тип поведінки у конфлікті» К.Н.Томаса.

Методика «Потреба у спілкуванні» Ю.М. Орлова призначена для виявлення ступеня вираженості потреби у спілкуванні як стійкої особистісної диспозиції, яка формується у міжособистісних стосунках та проявляється в прагненні належати до групи, бути її членом, взаємодіяти з нею, брати участь у спільній діяльності, перебувати разом, надавати і приймати допомогу тощо [162, с. 373 – 375]. Методика містить 33 твердження, з якими досліджувані висловлювали згоду або незгоду, в результаті чого формувалися індивідуальні значення показника потреби у спілкуванні (ПЗ3).

Тест «Соціальний інтелект» Дж. Гілфорда спрямований на визначення здатності правильно сприймати поведінку людей. Ця здатність необхідна для ефективної міжособистісної взаємодії та успішної соціальної адаптації. Ця глобальна здатність, що складається на базі комплексу інтелектуальних, особистісних, комунікативних і поведінкових рис, містить певну енергетичну забезпеченість процесів саморегуляції, які обумовлюють готовність до соціальної взаємодії, прийняття рішень, а також інтерпретацію інформації і

поведінки, прогнозування розвитку міжособистісних ситуацій, та дозволяє досягати гармонії з собою і навколишнім середовищем. Стимульний матеріал застосованої методики становить набір із 4 субтестів. Три субтести базуються на невербальному стимульному матеріалі (субтест 1 – здатність розуміти наслідки поведінки; субтест 2 – здатність розуміти невербальну інформацію; субтест 4 – здатність розуміти логіку складних ситуацій взаємодії і один субтест на вербальному (субтест 3 – здатність розуміти зміст вербальної експресії в залежності від характеру міжособистісної взаємодії). Сумарне значення за цими субтестами дозволяє оцінити рівень соціального інтелекту досліджуваних (показник П34) [428].

Методика «Спрямованість особистості у спілкуванні» С.Л. Братченка складається з 20 незавершених описів різних ситуацій спілкування. До кожного з них додано п'ять варіантів вибору способу поведінки, з яких досліджувані мали обирати найбільш притаманний для них або дописати власний спосіб, не представлений у варіантах вибору [58].

Подальша обробка результатів дозволила визначити схильність досліджуваних звертатися у спілкуванні до поведінки певного типу, який описує ти чи іншу спрямованість у спілкуванні: діалогічну (П35), авторитарну (П36), маніпулятивну (П37), конформну (П38), альтероцентричну (П39) та індіферентну (П40).

Тест «Тип поведінки у конфлікті» К.Н.Томаса спрямований на вивчення п'яти з найбільш типових способів регулювання конфліктних ситуацій, які у змісті опитувальника представлені 12 судженнями. У різних поєднаннях судження згруповані у 30 пар, у кожній з яких досліджуваному пропонується вибрати таке, що є найбільш типовим для нього [429]. За результатами обробки відповідей досліджуваних ми отримали змогу оцінити їхню поведінку за такими показниками способів регулювання конфліктних ситуацій: конкуренція (П41), співробітництво (П42), компроміс (П43), уникнення (П44), пристосування (П45).

Четвертий блок методик сформовано для дослідження психологічних детермінант міжособистісної взаємодії досліджуваних на етапі міжособистісних взаємовідносин, який за представленою моделлю має такі чинники, як потреба включення в міжособистісні стосунки, потреба контролю міжособистісних взаємовідносин, потреба афекту в міжособистісних відносинах, діалогічність, довіра, сумісність, спрацьованість.

Означені параметри діагностувалися за методиками «Опитувальник міжособистісних взаємовідносин» В.С. Шутца за версією О.О.Рукавішнікова, «Експрес-діагностика довіри (шкала Розенберга)» та «Методика діагностики міжособистісних взаємовідносин» Т. Лірі, «Тест-опитувальник суб'єктивного контролю (УСК)» Дж. Роттера.

«Опитувальник міжособистісних взаємовідносин» В. С. Шутца за версією О.О. Рукавішнікова спрямований на діагностику комунікативних властивостей особистості як характерних способів соціальної орієнтації по відношенню до інших людей, які й визначають її міжособистісну поведінку в трьох основних сферах міжособистісних потреб: включення (потреба створювати та підтримувати задовільні відносини співпраці та взаємодії з іншими людьми, за рахунок цього відчувати себе цінною і значущою особистістю, подобатися, привертати увагу і інтерес, домогтися визнання та схвалення), контроль (потреба створювати і зберігати задовільні взаємовідносини з людьми, спираючись на контроль і силу як необхідність відчувати себе компетентною і відповідальною особистістю) та афект (потреба створювати та підтримувати задовільні взаємовідносини з іншими людьми, спираючись на любов і близькі, теплі емоційні контакти) [351].

Опитувальник містить 54 твердження, кожне з яких досліджуваний оцінював за шестибальною оціночною шкалою. В результаті обробки відповідей ми отримали змогу визначити вираженість трьох показників: потреба у включенні до міжособистісних взаємовідносин (П46), потреба до контролю у міжособистісних взаємовідносинах (П47) та потреба в емоційних взаємовідносинах (П48).

Шкала «Експрес-діагностики довіри» Розенберга містить три питання, до кожного з яких додається по два протилежних варіанта відповідей, які відображують схильність досліджуваних виявляти довіру або, навпаки, не довіряти [439, с.160 – 161]. Обробка результатів згідно з інструкцією методики дозволила оцінити рівень довіри досліджуваних (П49).

«Методика діагностики міжособистісних взаємовідносин» Т. Лірі спрямована на виявлення найбільш притаманного типу ставлення до людей у міжособистісних взаємовідносинах [336, с.221-230]. Вона складається з 128 оцінних суджень та дозволяє виявити 8 типів ставлення: авторитарний (П50), егоїстичний (П51), агресивний (П52), підозрілий (П53), підкорений (П54), залежний (П55), дружній (П56) та альтруїстичний (П57).

«Тест-опитувальник суб'єктивного контролю (РСК)» Дж. Роттера призначений для виявлення особистісної характеристики, яка описує, в якій мірі людина відчуває себе активним суб'єктом власної діяльності, а в якій – пасивним об'єктом дії інших людей і зовнішніх обставин [303, с. 324]. Обрана нами модифікація РСК складається з 44 тверджень, які досліджувані оцінювали за семибальною шкалою, що після обробки результатів тестування дозволило визначити їхній рівень суб'єктивного контролю за такими показниками: загальна інтернальність (П58), інтернальність щодо досягнень (П59), інтернальність щодо невдач (П60), інтернальність щодо сімейних відносин (П61), інтернальність щодо виробничих відносин (П62), інтернальність щодо міжособистісних взаємовідносин (П63), інтернальність щодо здоров'я (П64).

До п'ятого блоку методик дослідження психологічних детермінант міжособистісної взаємодії, спрямованого на вивчення властивостей особистості, остаточно увійшла методика «Методика багатофакторного дослідження особистості» Р.Кеттелла форма С [171, с. 55 – 81], який містить 105 питань та дозволяє діагностувати 17 властивостей особистості: низька самооцінка – висока самооцінка (П65), замкнутість – товариськість (П66), конкретне мислення – абстрактне мислення (П67), емоційна нестабільність – емоційна стабільність (П68), покірність – доміантність (П69), розсудливість –

безпечність (П70), низька нормативність поведінки – висока нормативність поведінки (П71), боязкість – сміливість (П72), жорсткість – чутливість (П73), довірливість – підозрілість (П74), практичність – мрійливість (П75), наївність – проникливість (П76), спокій – тривожність (П77), консерватизм – радикалізм (П78), конформізм – нонконформізм (П79), низький самоконтроль – високий самоконтроль (П80) та розслабленість – напруженість (П81).

Третя група методів призначена для статистичної обробки даних дослідження, у процесі якої обчислювали такі статистичні характеристики: для визначення відповідності розроблених психодіагностичних методик психометричним нормам – коефіцієнт надійності α Кронбаха, коефіцієнт конкордації W Кендела, коефіцієнт рангової кореляції ρ Спірмена, коефіцієнт дискримінативності δ Фергюсона; для опису первинних статистик - середнє арифметичне значення (M), стандартне відхилення (σ), медіана (Me) та мода розподілу (Mo) коефіцієнт варіації (CV у %); для кореляційного аналізу - коефіцієнт рангової кореляції ρ Спірмена, для однофакторного дисперсійного аналізу – F -критерій Фішера, для порівняння незалежних вибірок – t -критерій Стьюдента.

Факторний аналіз здійснювався за методом головних компонент з Варімакс-обертанням, додатково визначалася міра вибіркової адекватності КМО та надійність матриці за критерієм сферичності Бартлетта. Статистичне опрацювання результатів дослідження відбувалося за допомогою використання програмного забезпечення IBM SPSS Statistics, графічний матеріал підготований у пакеті Microsoft Excel.

Висновки до третього розділу

1. Показано можливість апробації розробленої теоретичної моделі за рахунок вимірювання ефективності міжособистісної взаємодії як властивості, що відображує якість досягнутого учасниками максимально прийняттого

результату взаємодії при мінімальних термінах, витратах енергії та засобів, що присутні у процесі її організації та здійснення.

Потреба у комплексному визначенні ефективності за проявом поведінкових ознак кожного з етапів розгортання міжособистісної взаємодії, структурно-особистісних якостей, суб'єктивної успішності її учасників та експертних оцінок виступила теоретичним обґрунтуванням до розробки комплексу психодіагностичних інструментів для вимірювання відповідних параметрів міжособистісної взаємодії.

2. Доведено шляхом психометричної перевірки результатів апробації, що розроблений комплекс методик дослідження міжособистісної взаємодії, який складається з таких інструментів, як «Оцінка міжособистісної взаємодії», «Діагностика особистісних компонентів міжособистісної взаємодії», «Визначення стилю міжособистісної взаємодії», «Оцінка успішності міжособистісної взаємодії», «Експертна оцінка міжособистісної взаємодії» відповідає психометричним вимогам щодо надійності та дискримінативності. Його змістовна валідність теоретично обґрунтована, достатня очевидна валідність доведена експертами, а конкурентна валідність емпірично підтверджена.

3. Аргументовано, що перевірка сформульованих у дослідженні гіпотез передбачає реалізацію трьох груп методів дослідження, спрямованих на теоретико-методологічне обґрунтування концептуальної моделі міжособистісної взаємодії, на збір емпіричної інформації (який складався з п'яти блоків психодіагностичних методик, що дозволили вивчити 81 показник) та на статистичну обробку емпіричних даних дослідження, їхню інтерпретацію в термінах побудованої теоретичної моделі.

Результати досліджень даного розділу наведено в таких публікаціях: [389, 396].

У третьому розділі здійснені посилання на літературні джерела, що знаходяться у списку використаних джерел під номерами: [55, 58, 68, 117, 145, 162, 171, 175, 177, 303, 336, 345, 351, 428, 429, 439, 450, 457].

РОЗДІЛ 4

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ТА РІВНІ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ФАХІВЦІВ СОЦІОНОМІЧНИХ ПРОФЕСІЙ

4.1. Попередній аналіз первинних даних, що характеризують міжособистісну взаємодію досліджуваних

Аналіз індивідуальних даних за показниками, які характеризують процесуальні особливості міжособистісної взаємодії, показав, що вони представлені досить широким діапазоном значень (див. Додаток Б, табл. Б.1).

В табл. 4.1 викладено первинні статистики цих показників, які вказують на помірну (в межах нормального розподілу) варіативність. Це стосується всіх чотирьох показників: первинного контакту (П1: CV=28,40%), міжособистісного спілкування (П2: CV=25,60%), міжособистісних взаємовідносин (П3: CV=23,52%) та загального показника міжособистісної взаємодії (П4: CV=21,34%).

Таблиця 4.1

Первинні статистики показників, які характеризують міжособистісну взаємодію досліджуваних

Показники		Первинні статистики						
		М	σ	Me	Mo	min	max	CV
1		2	3	4	5	6	7	8
Первинний контакт	П1	9,23	2,62	9	10	1	14	28,4
Міжособистісне спілкування	П2	8,63	2,21	9	10	2	13	25,6
Міжособистісні взаємовідносини	П3	9,03	2,12	9	9	2	14	23,52
Загальний показник міжособистісної взаємодії (МВ)	П4	26,89	5,74	28	28	7	40	21,34

1		2	3	4	5	6	7	8
Мотиваційні структурно-особистісні ознаки МВ	П5	24,8	6,48	25	20	3	40	26,14
Емоційні структурно-особистісні ознаки МВ	П6	24,95	5,87	25	32	7	40	23,53
Вольові структурно-особистісні ознаки МВ	П7	24,66	4,62	25	28	7	40	18,71
Когнітивні структурно-особистісні ознаки МВ	П8	25,08	6,24	24	23	6	40	24,9
Загальний показник «особистісна основа МВ»	П9	24,87	4,19	24,75	24,5	12,8	37	16,87
Ініціативний - пасивний стиль МВ	П10	4,73	1,26	5	5	2	7	26,7
Відкритий-закритий стиль МВ	П11	5,26	1,26	5	5	2	7	24,02
Складний - простий стиль МВ	П12	3,32	1,72	3	2	1	7	51,74
Прагматичний - безкорисливий стиль МВ	П13	3,49	1,45	3	3	1	6	41,36
Зважений - спонтанний стиль МВ	П14	3,88	1,65	4	4	1	7	42,59
Самооцінка успішності у МВ	П15	98,06	18,95	100	84	24	140	19,32
Експертна оцінка рівня МВ	П16	3,39	0,65	3,5	3,5	1	4,8	19,09

Примітки: М – середнє значення, σ – стандартне відхилення, M_e – медіана, M_o – мода, \min – мінімальне значення, \max – максимальне значення, CV – коефіцієнт варіації.

Отже, досліджувані параметри міжособистісної взаємодії є мінливими, проте розмах їх варіювання такий, що дозволяє достовірно опиратися на значення центру розподілу. Значення моди, медіани та середнього вибіркового майже співпадають. При цьому відзначається їхній зсув у бік високих оцінок. Межі розмаху як процесуальних показників (від 1 балу до 14 балів), так саме як

і межі розмаху загального показника міжособистісної взаємодії (від 7 балів до 40 балів), свідчать про наявність осіб не тільки з середніми та високими, але й з низькими значеннями за ними. У більшості досліджуваних (64%) виявлено ситуативний прояв схильності до спілкування, потреби в комунікації, у розширенні сфери спілкування, проте вони не губляться у новій ситуації, швидко знаходять нових друзів, здатні прийняти самостійні рішення у важкій ситуації, не наполягаючи на розвиток міжособистісних взаємин.

Разом з тим серед досліджуваних є такі, що демонструють високу потребу в комунікації, прагнення допомагати іншим, бажання встановити добрі відносини з багатьма людьми, належати до групи, бути її членом, брати участь у спільній діяльності, надавати і приймати допомогу. Вони також демонструють тенденцію до пошуку взаємин, схильність до встановлення близьких, емоційних стосунків (34%). Є особи, які відрізняються ригідністю, стереотипністю способів спілкування, домінуванням негативних емоцій, небажанням зближуватися з людьми, неповагою до чужої точки зору, тенденцією уникати взаємин, підвищеною тривожністю в ситуаціях соціального контакту, нетерпимістю до критики, відособленістю від групи (2%).

Отже, аналіз первинних даних за показниками, які характеризують процесуальні особливості міжособистісної взаємодії, вказує на індивідуальну варіативність та наявність певних відмінностей у їхньому прояві у досліджуваних.

Щодо результатів, які характеризують структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії досліджуваних, аналіз первинних статистик дозволив виявити певну неоднорідність їхньої вираженості. Так, значення середнього вибіркового та медіани за всіма показниками, що характеризують структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії досліджуваних, майже співпадають. Розмах варіації для окремих груп ознак (показники П5-П8) варіює від 33 балів до 37 балів, для загального показника «особистісна основа міжособистісної взаємодії» (П9) він дещо менший – 24,2 бали. Коефіцієнт варіації даних за цими показниками є досить низьким. Найбільшу міру

варіативності мають данні за показником П5 – мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії ($CV=26,14\%$), найменшу – за показником П9, який визначає особистісну основу міжособистісної взаємодії ($CV=16,87\%$).

Звертають на себе увагу результати розрахунку моди. Так, якщо для загального показника П9 вона ($Mo=24,5$) майже збігається із середнім значенням ($M=24,87$) та медіаною розподілу ($Me=24,75$), перевищуючи межі середнього рівня вираженості (17-24 балів), то за рештою показників мода або вище означених параметрів центру розподілу – за показником П6, який характеризує емоційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії ($Mo=32$; $M=24,95$; $Me=25$), та П7, що характеризує вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії ($Mo=28$; $M=24,66$; $Me=25$), або знаходиться нижче за них – за показником П5, який характеризує мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії ($Mo=20$; $M=24,8$; $Me=25$) та П8, який характеризує когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії ($Mo=23$; $M=25,08$; $Me=24$). Тобто найчастіше у виборці зустрічаються оцінки, які свідчать про високий рівень емпатії, емоційної стабільності, стійкості до стресу, переважання позитивного емоційного настрою, оптимізм, життєрадісність, емоційну зрілість, здатність приймати самостійні рішення, впевненість у собі, саморегуляцію поведінки, витримку і самовладання в конфліктних ситуаціях міжособистісної взаємодії.

Водночас вони вказують на помірну схильність до спілкування, недостатньо розвинену здатність до взаємодії, ситуативну мотивацію досягнення, труднощі в знаходженні способів вирішення міжособистісних конфліктів. Вони свідчать також про завжди адекватні сприйняття, розуміння та оцінку дій та переживань партнерів по спілкуванню. Більшість досліджуваних (61%) демонструють високий рівень розвитку особистісної основи міжособистісної взаємодії, решта – середній (35%) або низький рівень її розвитку (4%).

Подальший аналіз індивідуальних даних, спрямований на вивчення

стильових характеристик міжособистісної взаємодії, наведених у таблиці 4.1, роз'яснює, що за показником П10 («ініціативний-пасивний» стиль міжособистісної взаємодії) у виборці загалом визначається тенденція до ініціативності, енергійності, винахідливості, сміливості та рішучості у спілкуванні, про що свідчать значення середнього вибіркового, моди та медіани ($M=4,73$; $Me=5$; $Mo=5$). Варіативність даних досить низька ($CV=26,7\%$), а відсоткова частка яскраво виражених ініціативних осіб (28%) перебільшує частку осіб з вираженою пасивністю у міжособистісній взаємодії (5%).

Оцінки за показником П11 («відкритий-закритий» стиль міжособистісної взаємодії) також вирізняються невеликою варіативністю ($CV=24,02\%$). Середнє значення, мода та медіана ($M=5,26$; $Me=5$; $Mo=5$) свідчать про тенденцію до відкритого стилю міжособистісної взаємодії, готовності висловлювати свою точку зору і враховувати позиції інших, впускати партнера у власний світ, виявляти довіру, теплоту, доброзичливість, бути комунікабельним, щирим, відвертим. Це підтверджується й чисельністю осіб з яскраво вираженим відкритим стилем (54%) порівняно з невеликим відсотком представників закритого стилю міжособистісної взаємодії (5%).

За показником П12 («складний-простий» стиль міжособистісної взаємодії) індивідуальні оцінки мають високу варіативність ($CV=51,74\%$) та найсильніший розмах (від 1 балу до 7 балів). Середнє значення ($M=3,32$), мода ($Mo=2$) та медіана ($Me=3$) свідчать про тенденцію «простого» стилю, тобто до адекватності, доброзичливості, легкості, невимушеності, оптимістичності у взаємодії, не виявляючи особистісних комплексів, а викликаючи позитивні емоції у партнерів по спілкуванню. В підтвердження наведеного зазначимо, що відсоткова частка яскраво виражених простих у взаємодії осіб (40%) перебільшує частку осіб з вираженою складністю у міжособистісній взаємодії (11%).

Дані за показником П13 («прагматичний - безкорисливий» стиль міжособистісної взаємодії) також мають високу варіативність ($CV=41,36$). Середнє вибіркоче значення, медіана та мода ($M=3,49$; $Me=3$; $Mo=3$) показують,

що у вибірці переважає тенденція до безкорисливого стилю міжособистісної взаємодії. Тобто до надання допомоги, вияву співчуття, прагнення зробити щасливішими інших, до безхитрісного, неманіпулятивного, відкритого та відвертого контакту з оточуючими. Цей висновок підтверджується тим, що 28% вибірки є особи з яскраво вираженим безкорисливим стилем, й лише 10% – ті, що демонструють яскраво виражений прагматичний стиль міжособистісної взаємодії.

Результати дослідження за показником П14 («зважений - спонтанний» стиль міжособистісної взаємодії) також є неоднорідним ($CV=42,59$). Середнє вибіркове ($M=3,88$), мода ($M_o=4$) та медіана ($M_e=4$) належать середньому рівню, що інтерпретується як відсутність виражених тенденцій. Тобто серед досліджуваних приблизно рівні частки «зважених» (22%) та «спонтанних» осіб (20%). Перші здатні обмірковувати слова, рішення, вчинки. Вони суворо контролюють власні думки та почуття, самостійні в ухваленні рішень, відповідальні, обачні, далекоглядні. Другі – мінливі, імпульсивні, легковажні, непередбачувані, «легкі на підйом», мають низький самоконтроль.

Узагальнюючи дані про стильові характеристики міжособистісної взаємодії, зазначимо, у загальній вибірці досліджуваних виявлено тенденції до ініціативного, відкритого, простого, безкорисливого, зваженого, невизначеного або спонтанного стилю міжособистісної взаємодії.

Аналіз індивідуальних значень та первинних статистик за показником П15, що характеризує самооцінку успішності міжособистісної взаємодії, дозволив виявити перевищення середнього значення та медіани ($M=98,06$; $M_e=100$) порівняно з модою розподілу ($M_o=84$), а також низький коефіцієнт варіативності ($CV=19,32\%$), що свідчить про схильність більшості досліджуваних посередньо оцінювати власну успішність у міжособистісній взаємодії. Про це свідчить також перевищення відсотку осіб з середніми (81% від загальної вибірки) та низькими значеннями (меншими за 80 балів) за цим показником (13%) порівняно з тими, хто оцінює свою успішність у міжособистісній взаємодії високо (6%).

Ці дані підтверджуються і результатами експертної оцінки рівня міжособистісної взаємодії досліджуваних (показник П16). Данні про його варіативність також вказують на однорідність індивідуальних значень, а значення моди ($M_o=3,5$), медіани ($M_e=3,5$) та середнього вибіркового ($M=3,34$) знаходяться в інтервалі між рівнями «відносно стійка міжособистісна взаємодія» та «достатня міжособистісна взаємодія».

Отже, більшість досліджуваних можуть бути охарактеризовані або як такі, що виявляють схильність до партнерства, мають помірну потребу в розвитку міжособистісних взаємовідносин, здатні приймати самостійні рішення, дбати про свою громадську репутацію, орієнтуються на думку оточуючих, мають потребу в підтримці та схваленні з боку інших або як особи, які виявляють мобільність у спілкуванні, готовність до діалогу, вміють прилаштуватися до поведінки партнера, проте відстоюючи свою точку зору, здатні брати на себе відповідальність, схильні до встановлення близьких, довірчих взаємин.

Таким чином, аналіз емпіричних результатів дослідження за показниками, які характеризують міжособистісну взаємодію досліджуваних, продемонстрував, що показники центральної тенденції майже завжди збігаються із середнім арифметичним, що дає можливість на підставі зазначених критеріїв охарактеризувати вибірку в цілому.

Вищезазначене дозволяє схарактеризувати більшість досліджуваних як таких, хто ситуативно проявляє схильність до спілкування та потребу в комунікації, не губиться у новій ситуації, швидко знаходить друзів, здатний приймати самостійні рішення у важкій ситуації, не наполягаючи на розвиток міжособистісних взаємин. Вони мають розвинену емпатію, емоційно стабільні, стійкі до стресу, оптимістичні, життєрадісні, емоційно зрілі, впевнені у собі, витримані, спілкуються відкрито, висловлюють свою точку зору та врахують позиції інших. Вони також виявляють довіру, теплоту, доброзичливість, адекватність, легкість, невимушеність у взаємодії, викликаючи позитивні емоції у партнерів по спілкуванню. Вони здатні до надання допомоги, вияву співчуття,

прагнення зробити щасливішими інших, до безхитрісного, неманіпулятивного, відкритого та відвертого контакту з оточуючими.

Вони однак схильні посередньо оцінювати власну успішність у міжособистісній взаємодії, а оточуючі характеризують їхній рівень взаємодії або як «відносно стійкий», або як «достатній». Разом з тим майже всі розглянуті показники відзначаються достатньою варіативністю. Це означає, що розглянута вибірка може мати широкий діапазон індивідуальних інваріантів прояву психологічних особливостей міжособистісної взаємодії, серед яких можна виділити осіб з найбільш яскравими проявами низького, середнього та високого рівня міжособистісної взаємодії.

4.2. Взаємозв'язки між показниками, які характеризують міжособистісну взаємодію досліджуваних

Аналіз первинних даних за діагностованими показниками, що характеризують психологічні особливості міжособистісної взаємодії, вказує на індивідуальну варіативність та наявність певних відмінностей у її прояві у досліджуваних. Проте вивчення цих відмінностей має бути обґрунтованим наявністю статистичних зв'язків між аналізованими показниками.

Для визначення характеру взаємозв'язків показників, які позначають процесуальні особливості міжособистісної взаємодії, був проведений кореляційний аналіз, результати якого представлено у таблиці 4.2.

Дані кореляційного аналізу показують, що всі процесуальні показники виявляють статистично значущі зв'язки між собою на 1% рівні. Тобто психологічні особливості, що забезпечують мимовільні та довільні специфічні дії в ситуації мимовільного та мотивованого контакту, привертання уваги, збудження інтересу співбесідника, його сприйняття, оцінку та прийняття, подальше узгодження мотивів та цілей, знаходження консенсусу під час спілкування, а також об'єднання емоційних та раціональних аспектів психіки під час міжособистісних відносин взаємопов'язані між собою та обумовлюють

загальну ефективність міжособистісної взаємодії.

Таблиця 4.2

Взаємозв'язки показників, які характеризують процесуальні особливості, з іншими параметрами міжособистісної взаємодії

Показники міжособистісної взаємодії		Процесуальні особливості			
		первинний контакт	міжособистісне спілкування	міжособистісні взаємовідносини	загальний показник МВ
1	2	3	4	5	6
Первинний контакт	П1	1			
Міжособистісне спілкування	П2	0,617**	1		
Міжособистісні взаємовідносини	П3	0,450**	0,403**	1	
Загальний показник міжособистісної взаємодії (МВ)	П4	0,852**	0,824**	0,736**	1
Мотиваційні структурно-особистісні ознаки МВ	П5	0,515**	0,293**	0,069*	0,323**
Емоційні структурно-особистісні ознаки МВ	П6	0,554**	0,710**	0,166**	0,589**
Вольові структурно-особистісні ознаки МВ	П7	0,184**	0,257**	0,497**	0,365**
Когнітивні структурно-особистісні ознаки МВ	П8		0,091**	0,232**	0,145**

1	2	3	4	5	6
Загальний показник «особистісна основа МВ»	П9	0,458**	0,472**	0,241**	0,487**
Ініціативний - пасивний стиль МВ	П10	0,071*	0,107**	0,220**	0,133**
Відкритий - закритий стиль МВ	П11		0,154**		0,105**
Складний - простий стиль МВ	П12		0,151**		0,097**
Прагматичний - безкорисливий стиль МВ	П13		0,108**		
Самооцінка успішності у МВ	П15	0,299**	0,217**	0,351**	0,326**
Експертна оцінка рівня МВ	П16	0,302**	0,233**	0,277**	0,307**

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$.

Кореляції, виявлені між показниками, які характеризують процесуальні особливості міжособистісної взаємодії та її структурно-особистісні ознаки, підтверджують це твердження. Так, загальний показник міжособистісної взаємодії (П4) на 1% рівні корелює з показниками П5 (мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), П6 (емоційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), П7 (вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), П8 (когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), а також з загальним показником П9 (особистісна основа міжособистісної взаємодії). Показники, що діагностують окремі процесуальні ознаки (показники П1-П3), також виявляють суттєві додатні кореляції із структурно-особистісними ознаками міжособистісної взаємодії. Отже, ефективність міжособистісної взаємодії забезпечується не лише за рахунок процесуальних дій, але й завдяки розвитку

специфічної для міжособистісної взаємодії структури мотиваційних, емоційних, вольових та когнітивних якостей особистості.

Щодо взаємозв'язків показників, за якими виявлялися стилі міжособистісної взаємодії (показники П10-П14) з її процесуальними показниками, зазначимо, що вони менш чисельні. Так, загальний показник міжособистісної взаємодії П4 виявив додатний зв'язок на 1% рівні лише з показниками П10 (ініціативний-пасивний стиль міжособистісної взаємодії), П11 (відкритий-закритий стиль міжособистісної взаємодії) та П12 (складний-простий стиль міжособистісної взаємодії).

Показник П2 (міжособистісне спілкування) також пов'язаний з більшістю її стильових характеристик на 1% рівні значущості, а саме з П10 (ініціативний-пасивний), П11 (відкритий-закритий), П12 (складний-простий) та П13 (прагматичний безкорисливий). В свою чергу показники П1 (первинний контакт) та П3 (міжособистісні взаємовідносини) виявляють статистично значущі зв'язки лише з показником П10 (ініціативний-пасивний). Також зауважимо, що показник П14, який характеризує «зважений - спонтанний» стиль міжособистісної взаємодії, загалом не має зв'язків з процесуальними особливостями міжособистісної взаємодії.

Ці дані дозволяють стверджувати, що стильові характеристики міжособистісної взаємодії передусім виявляються на етапі міжособистісного спілкування, тим самим створюючи індивідуально-своєрідний характер міжособистісної взаємодії в цілому. Найбільшою мірою на всіх етапах міжособистісної взаємодії представлений параметр «ініціативний-пасивний». Повністю ізольованим від процесуальних особливостей виявився параметр «зважений - спонтанний».

З показником П15 (самооцінка успішності у міжособистісній взаємодії) демонструють додатний зв'язок всі процесуальні показники міжособистісної взаємодії на рівні $p < 0,01$, а саме: П1 – первинний контакт у міжособистісній взаємодії ($r=0,299$), П2 – міжособистісне спілкування ($r=0,217$), П3 – міжособистісні взаємовідносини ($r=0,351$) та П4 – загальний показник

міжособистісної взаємодії ($r=0,326$). Отже, суб'єктивне сприйняття успішності у міжособистісній взаємодії пов'язане з її ефективністю на всіх етапах її реалізації.

Схожі результати отримані й при перевірці наявності значущих зв'язків між процесуальними показниками та результатами експертної оцінки рівня міжособистісної взаємодії (показник П16), з якими виявляють додатній зв'язок на 1% рівні значущості показники П1 – первинний контакт у міжособистісній взаємодії ($r=0,302$), П2 – міжособистісне спілкування ($r=0,233$), П3 – міжособистісні взаємовідносини ($r=0,277$) та П4 – загальний показник міжособистісної взаємодії ($r=0,307$). Тобто оцінне враження про рівень міжособистісної взаємодії, яке формується в оточуючих, прямо пов'язане з її ефективністю протягом всіх етапів взаємодії.

Дані кореляційного аналізу всередині особистісної структури міжособистісної взаємодії (показники П5-П9) показують, що всі її ознаки прямо пов'язані між собою на 1% рівні значущості (табл. 4.3).

Наведені у таблиці відомості дозволяють зробити висновок про те, що мотиваційна та цільова регуляція процесу міжособистісної взаємодії, побудова образів ситуації та партнера, прогнозування розвитку взаємодії її кінцевого результату, емоції, стани, переживання щодо участі в ній, стратегії і тактики вольової регуляції власної поведінки тісно пов'язані між собою та складають особистісну основу міжособистісної взаємодії кожного її учасника.

Кореляції, виявлені між показниками, які характеризують структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії (показники П5-П9) та її стильові характеристики (показники П10-П14), виражені як додатними, так і від'ємними значеннями коефіцієнта рангової кореляції Спірмена. Як свідчать дані, представлені у таблиці 4.3, структурно-особистісні ознаки мають більш численні кореляції із стильовими характеристиками міжособистісної взаємодії. Так, з показником П10 (ініціативний-пасивний стиль міжособистісної взаємодії) на 1% рівні значущості прямо корелюють показники П5 (мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), П6 (емоційні

Взаємозв'язки показників, які характеризують структурно-особистісні ознаки, з іншими параметрами міжособистісної взаємодії

Показники міжособистісної взаємодії		Структурно-особистісні ознаки				
		мотиваційні структурно-особистісні ознаки МВ	емоційні структурно-особистісні ознаки МВ	вольові структурно-особистісні ознаки МВ	когнітивні структурно-особистісні ознаки МВ	загальний показник «особистісна основа МВ»
1	2	3	4	5	6	7
Емоційні структурно-особистісні ознаки МВ	П6	0,588**	1			
Вольові структурно-особистісні ознаки МВ	П7	0,240**	0,300**	1		
Когнітивні структурно-особистісні ознаки МВ	П8	0,218**	0,232**	0,496**	1	
Загальний показник «особистісна основа МВ»	П9	0,735**	0,759**	0,643**	0,661**	1
Ініціативний - пасивний стиль МВ	П10	0,179**	0,121**	0,183**	0,155**	
Відкритий - закритий стиль МВ	П11	0,153**	0,294**	0,223**	0,125**	0,270**
Складний - простий стиль МВ	П12			0,095**	0,066*	0,085**
Прагматичний - безкорисливий стиль МВ	П13			-0,09**	-0,077*	-0,069*

1	2	3	4	5	6	7
Зважений-спонтанний стиль МВ	П14	0,172**		0,070*	0,242**	0,146**
Самооцінка успішності у МВ	П15	0,369**	0,286**	0,527**	0,541**	0,548**
Експертна оцінка рівня МВ	П16	0,301**	0,242**	0,454**	0,435**	0,437**

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$.

структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), П7 (вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії) та П8 (когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), з показником П11 (відкритий-закритий стиль міжособистісної взаємодії).

Також на рівні $p < 0,01$ прямо корелюють показники П5 (мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), П6 (емоційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), П7 (вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), П8 (когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії) та загальний показник П9 (особистісна основа міжособистісної взаємодії).

З показником П12 (складний-простий стиль міжособистісної взаємодії) на рівні $p < 0,01$ корелюють показники П7 (вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії) та загальний показник П9 (особистісна основа міжособистісної взаємодії), а також П8 (когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії) на рівні $p < 0,05$.

З показником П13 (прагматичний-безкорисливий стиль міжособистісної взаємодії) виявлено від'ємні кореляції показника П7 (вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), які статистично значущі на рівні $p < 0,01$, та показників П8 (когнітивні структурно-особистісні ознаки

міжособистісної взаємодії) і П9 (особистісна основа міжособистісної взаємодії), які статистично значущі на рівні $p < 0,05$.

З показником П14 (зважений-спонтанний стиль міжособистісної взаємодії) прямо корелюють на рівні $p < 0,01$ показники П5 (мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), П8 (когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії) та загальний показник П9 (особистісна основа міжособистісної взаємодії), а також на рівні $p < 0,05$ – показник П7 (вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії).

Отже, стильові характеристики міжособистісної взаємодії тісніше пов'язані з її структурно-особистісними ознаками, ніж з її процесуальними особливостями. Причому, характер зв'язку вказує на те, що сформованість особистісної основи міжособистісної взаємодії частіше виявляється разом із тенденціями до прояву ініціативності, відкритості, складності, безкорисливості та зваженості у міжособистісній взаємодії.

Щодо показника П15 (самооцінка успішності у міжособистісній взаємодії), прямий зв'язок з ним демонструють всі показники, що характеризують структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, на рівні $p < 0,01$, а саме: П5 – мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії ($r=0,369$), П6 – емоційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії ($r=0,286$), П7 – вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії ($r=0,527$), П8 – когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії ($r=0,541$) та загальний показник П9 – особистісна основа міжособистісної взаємодії ($r=0,548$). Тобто суб'єктивне сприйняття успішності у міжособистісній взаємодії прямо пов'язане з її особистісною структурою.

Подібний характер мають взаємозв'язки між структурно-особистісними ознаками міжособистісної взаємодії та результатами експертної оцінки її рівня (показник П16), з якими виявляють додатній зв'язок на 1% рівні значущості показники П5 – мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної

взаємодії ($r=0,301$), П6 – емоційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії ($r=0,242$), П7 – вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії ($r=0,454$), П8 – когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії ($r=0,435$) та загальний показник П9 – особистісна основа міжособистісної взаємодії ($r=0,437$). Це означає, що оцінка рівня міжособистісної взаємодії з боку оточуючих прямо пов'язана з її структурно-особистісними ознаками.

Дані кореляційного аналізу між показниками, які позначають стильові характеристики міжособистісної взаємодії (показники П10-П14), показують, що не всі з них прямо та однозначно взаємопов'язані (табл.4.4).

Таблиця 4.4

Взаємозв'язки між показниками, які характеризують стилі міжособистісної взаємодії досліджуваних

Стильові характеристики		Ініціативний - пасивний стиль МВ	Відкритий - закритий стиль МВ	Складний - простий стиль МВ	Прагматичний – безкорисливий стиль МВ
Відкритий - закритий стиль МВ	П11	0,346**	1		
Складний - простий стиль МВ	П12		0,413**	1	
Прагматичний - безкорисливий стиль МВ	П13	0,121**	0,134**	0,279**	1
Зважений-спонтанний стиль МВ	П14		-0,084**		0,106**

Примітка. ** - кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,01$.

Максимальну кількість статистично значущих кореляцій виявляють лише два показника. Перший показник П11 (відкритий-закритий стиль міжособистісної взаємодії), який на 1% рівні значущості прямо корелює з

показниками П10 (ініціативний-пасивний стиль міжособистісної взаємодії), П12 (складний-простий стиль міжособистісної взаємодії), П13 (прагматичний-безкорисливий стиль міжособистісної взаємодії), а від'ємно – з показником П14 (зважений-спонтанний стиль міжособистісної взаємодії). Другий показник П13 (прагматичний-безкорисливий стиль міжособистісної взаємодії) прямо пов'язаний з вищезазначеними показниками.

Отже, ми визначили два стильові комплекси, які можуть характеризувати протилежні за значенням стилі міжособистісної взаємодії. До першого належать такі її характеристики, як відкритість, спонтанність, ініціативність, складність, прагматичність міжособистісної взаємодії. До другого – безкорисливість, зваженість, простота, пасивність та закритість.

Прямий зв'язок (на рівні $p < 0,01$) показника П15 (самооцінка успішності у міжособистісній взаємодії) демонструють лише чотири стильові характеристики міжособистісної взаємодії, а саме: П10 - ініціативний-пасивний стиль міжособистісної взаємодії ($r=0,189$), П11 – відкритий-закритий стиль міжособистісної взаємодії ($r=0,198$), П12 – складний-простий стиль міжособистісної взаємодії ($r=0,085$) та П14 – зважений-спонтанний стиль міжособистісної взаємодії ($r=0,429$). Це свідчить про те, що суб'єктивне сприйняття успішності у міжособистісній взаємодії прямо пов'язане з такими її індивідуально-стильовими характеристиками, як ініціативність, відкритість, складність та зваженість.

Вкажемо також на взаємозв'язки між стильовими характеристиками міжособистісної взаємодії та результатами експертної оцінки її рівня (показник П16), з якими виявляють додатній зв'язок на 1% рівні значущості показники П10 – ініціативний-пасивний стиль міжособистісної взаємодії ($r=0,304$), П11 – відкритий-закритий стиль міжособистісної взаємодії ($r=0,320$), П12 – складний-простий стиль міжособистісної взаємодії ($r=0,190$) та П14 – зважений-спонтанний стиль міжособистісної взаємодії ($r=0,404$). Це означає, що оцінка рівня міжособистісної взаємодії з боку оточуючих вище, якщо індивід у

спілкуванні виявляє тенденцію до ініціативних, відкритих, складних та зважених способів взаємодії.

Звернемо увагу на наявність прямого взаємозв'язку між показниками, які характеризують самооцінку успішності у міжособистісній взаємодії (П15) та експертну оцінку рівня міжособистісної взаємодії (П16), на який вказує досить високе значення коефіцієнту Спірмена ($r=0,653$; $p<0,01$). Отже, зазвичай власні самооцінки та сприйняття оточуючими щодо успішності досліджуваних у міжособистісній взаємодії були відповідними.

Таким чином, результати кореляційного аналізу показали наявність прямих взаємозв'язків між різними показниками, що характеризують різні аспекти міжособистісної взаємодії досліджуваних. Передусім йдеться про показники, що характеризують процесуальні особливості, структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, самооцінку її успішності та експертну оцінку її рівня.

Найменш пов'язаними як між собою, так і з іншими параметрами є стильові характеристики міжособистісної взаємодії, що може бути поясненим за теорією стилю, відповідно до якої людина вибирає такий спосіб міжособистісної взаємодії, який більше відповідає її індивідуально-типологічним особливостям, особистісному профілю і таке інше. Відтак, стильові характеристики міжособистісної взаємодії менш, ніж інші його параметри чутливі до впливу особистого досвіду, і більш пов'язані з темпераментом та властивостями особистості.

4.3 Особливості у вираженості показників, які характеризують міжособистісну взаємодію та її психологічні детермінанти, у представників різних соціономічних професій

Розглядаючи первинні дані, отримані в групах досліджуваних – представників різних соціономічних професій (психологів, педагогів, журналістів, соціальних педагогів та менеджерів), ми поставили за мету

виявити, наскільки достовірно ці групи різняться за діагностичними показниками. При цьому ми припускали, якщо між ними буде встановлена різниця, то подальший аналіз потрібно бути робити диференційовано, враховуючи наявність такої специфіки. Якщо такої суттєвої різниці не буде встановлено, то потрібно буде знову повернутися до первинних даних в узагальненому виді, щоб визначити іншу стратегію аналізу результатів.

Звернувшись до аналізу міжгрупових відмінностей за середніми показниками, ми можемо побачити, що вони суттєво різняться в одних випадках і мають відносну різницю в інших. Перше стосується середніх значень процесуальних показників міжособистісної взаємодії: первинний контакт (П1), міжособистісне спілкування (П2) та міжособистісні взаємовідносини (П3), де відмічається певна різниця в коливанні середніх значень (рис.4.1).

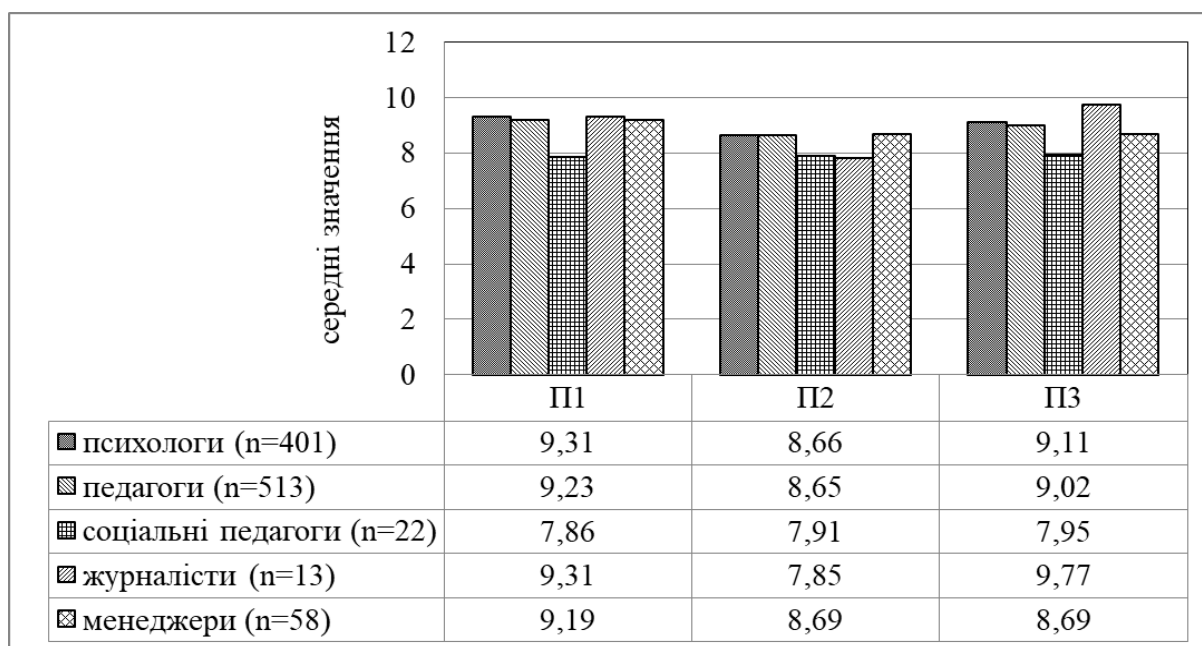


Рис. 4.1. Середні значення показників, які характеризують процесуальні особливості міжособистісної взаємодії в групах досліджуваних – представників різних соціономічних професій

Примітки: П1 – первинний контакт, П2 – міжособистісне спілкування, П3 – міжособистісні відносини.

Дані, представлені на гістограмі, демонструють різницю між середніми значеннями за показником П1 (первинний контакт), яка складає від 0,08 балу до 1,45 балу в різних групах. При цьому найнижчі значення зафіксовано в групі студентів – майбутніх соціальних педагогів (M=7,86), а найвищі – в групах психологів (M=9,31) та журналістів (M=9,31).

За середнім значенням показника П2 (міжособистісне спілкування) різниця між групами є меншою (від 0,01 балу до 0,84 балу) при найнижчих значеннях у групі студентів – майбутніх журналістів (M=7,85) а найвищою – в групах менеджерів (M=8,69). Різниця між середніми значеннями показника П3 (міжособистісні взаємовідносини) складає від 0,09 балу до 1,82 балу в різних групах. При цьому найнижчі значення належать групі студентів – майбутніх соціальних педагогів (M=7,95), а найвищі – групі журналістів (M=9,77).

Щодо середньогрупових значень загального показника міжособистісної взаємодії (П4), то серед них також визначається певна різниця (рис.4.2). Як бачимо, при порівнянні різних груп вона складає від 0,02 балу до 3,36 балу при найнижчих значеннях у групі студентів – майбутніх соціальних педагогів (M=23,73) до найвищих – у групі психологів (M=27,08).

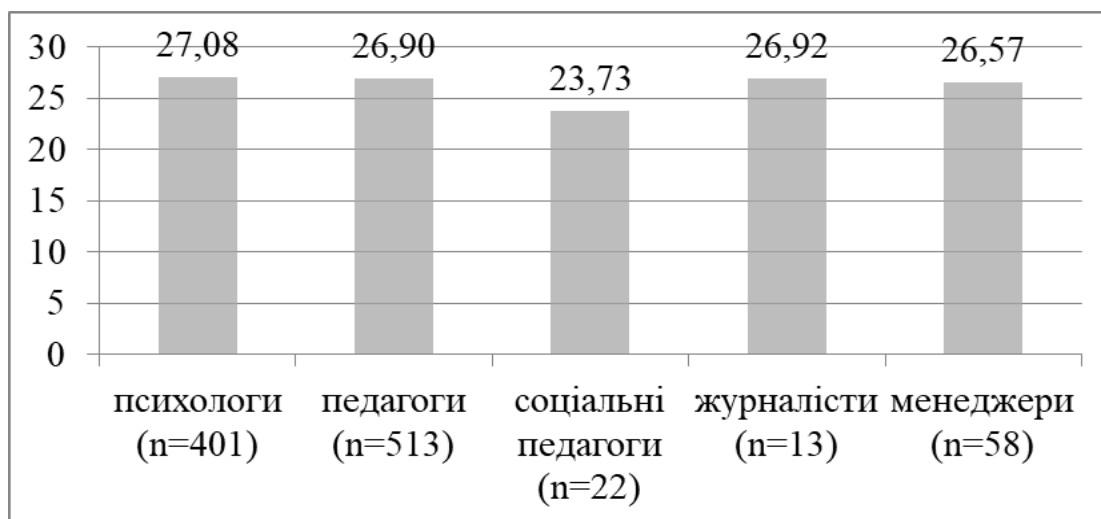


Рис. 4.2. Середні значення загального показника міжособистісної взаємодії в групах досліджуваних – представників різних соціономічних професій

Щоб перевірити, наскільки вказані відмінності є статистично достовірними, нами був проведений відповідний аналіз за допомогою t-критерію Стьюдента (табл.4.5).

Таблиця 4.5.

Статистично достовірні відмінності у вираженості показників, які характеризують процесуальні особливості міжособистісної взаємодії між групами досліджуваних– представників різних соціономічних професій

Групи	Статистичні показники	Процесуальні особливості		
		первинний контакт	міжособистісні взаємовідносини	загальний показник МВ
1	2	3	4	5
Психологи (n=401)	М	9,31	9,11	27,08
	σ	2,65	2,13	5,76
Соціальні педагоги (n=22)	М	7,86	7,95	23,73
	σ	2,66	2,08	5,83
	t	2,32*	2,37*	2,45*
Педагоги (n=513)	М	9,23	9,02	26,90
	σ	2,58	2,12	5,67
Соціальні педагоги (n=22)	М	7,86	7,95	23,73
	σ	2,66	2,08	5,83
	t	2,21*	2,21*	2,33*
Соціальні педагоги (n=22)	М	7,86	7,95	23,73
	σ	2,66	2,08	5,83
Журналісти (n=13)	М	9,31	9,77	26,92
	σ	4,23	2,09	9,67
	t	1,09	2,44*	1,06
Соціальні педагоги (n=22)	М	7,86	7,95	23,73
	σ	2,66	2,08	5,83

1	2	3	4	5
Менеджери (n=58)	М	9,19	8,69	26,57
	σ	2,19	2,07	4,78
	t	2,04*	1,40	2,03*

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

Як бачимо, за показником П1 (первинний контакт) статистично достовірними підтверджені лише відмінності, виявлені між групою соціальних педагогів та групами психологів ($t=2,32$, $p<0,05$), педагогів ($t=2,21$, $p<0,05$) і менеджерів ($t=2,04$, $p<0,05$).

За показником П3 (міжособистісні взаємовідносини) в якості статистично достовірних визначено відмінності між групою соціальних педагогів та групами психологів ($t=2,37$, $p<0,05$), педагогів ($t=2,21$, $p<0,05$) та журналістів ($t=2,44$, $p<0,05$).

За показником П4 (загальний показник міжособистісної взаємодії) статистично достовірними виявилися відмінності між групою соціальних педагогів та групами психологів ($t=2,45$, $p<0,05$), педагогів ($t=2,33$, $p<0,05$) та менеджерів ($t=2,03$, $p<0,05$). За показником П2 (міжособистісне спілкування) відмінності між групами не досягли рівня статистичної достовірності.

Отже, порівняння досліджуваних, які здобувають різні професії соціономічного профілю за показниками, що характеризують процесуальні особливості міжособистісної взаємодії, показало наступне. Соціальні педагоги відрізняються від інших порівнюваних груп нижчими показниками міжособистісної взаємодії, що виявляється у нижчій потребі в комунікації, небажанні розширювати сферу спілкування, більшій ригідності в спілкуванні, у менш виражених тенденціях до пошуку взаємин, у несхильності до встановлення близьких, емоційних стосунків.

Всі інші професійні групи (педагогі, психологи, менеджери та журналісти) демонструють достатньо розвинені якості, які забезпечують міжособистісну взаємодію на всіх її етапах. Суттєвих відмінностей у прояві процесуальних показників міжособистісної взаємодії між ними не визначено.

Щодо аналізу міжгрупових відмінностей за середніми значеннями структурно-особистісних ознак міжособистісної взаємодії, то за деякими з них відмічається певна різниця (рис. 4.3).

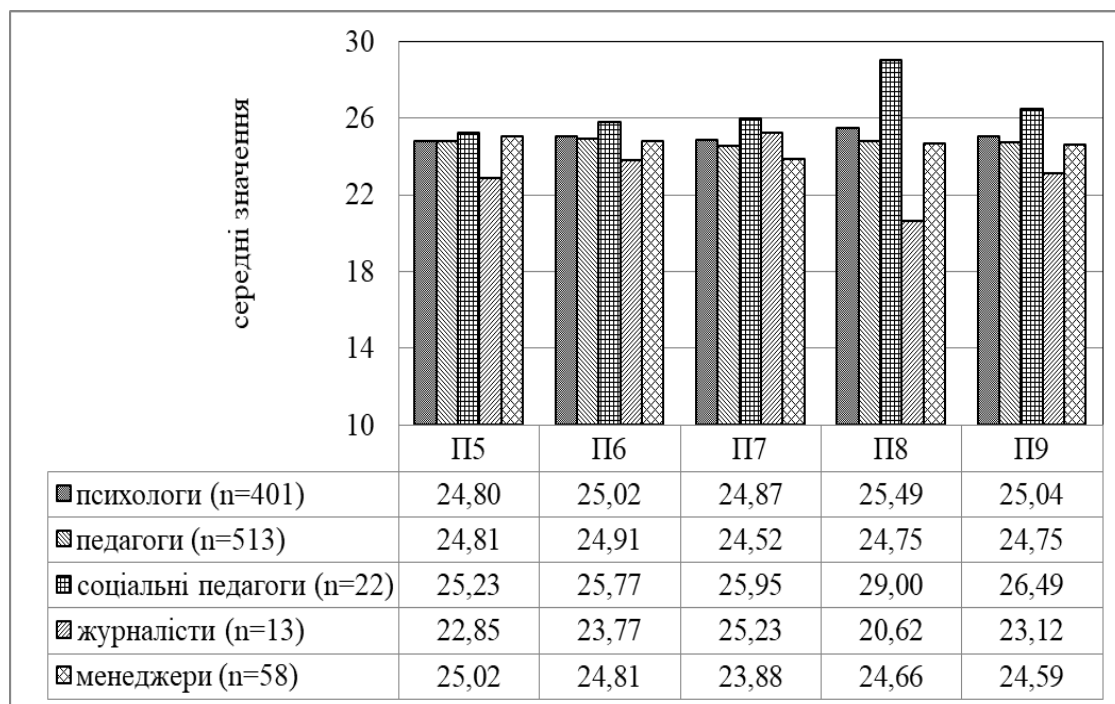


Рис. 4.3. Середні значення показників, які характеризують структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії в групах досліджуваних—представників різних соціономічних професій

Примітки: П5 – мотиваційні, П6 – емоційні, П7 – вольові, П8 – когнітивні, П9 – загальний показник «особистісна основа міжособистісної взаємодії».

На рисунку показано різницю між середніми значеннями за показником П5 (мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), яка складає від 0,01 балу до 2,38 балу в різних групах, при цьому найнижчі значення зафіксовано в групі студентів – майбутніх журналістів (M=22,85), а найвищі – в групах соціальних педагогів (M=25,23).

За середнім проявом показника П6 (емоційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії) різниці між групами коливаються від 0,09 балу до 2 балів при найнижчих значеннях в групі студентів – майбутніх журналістів (M=23,77) до найвищих – в групі соціальних педагогів (M=25,77).

Різниця між середніми значеннями показника П7 (вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії) складає від 0,35 балу до 2,08 балу в різних групах. При цьому найнижчі значення належать групі менеджерів (M=23,88), а найвищі – групі соціальних педагогів (M=25,95).

За середнім проявом показника П8 (когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії) різниці між групами коливаються від 0,1 балу до 8,38 балів. Як і для більшості показників за методикою найнижчі значення зафіксовано в групі журналістів (M=20,62), найвищі – в групі соціальних педагогів (M=29). Щодо середньогрупових значень загального показника «особистісна основа міжособистісної взаємодії» (П9), то при порівнянні різних груп різниця між ними варіює від 0,16 балу до 3,37 балу при найнижчих значеннях в групі студентів-журналістів (M=23,12) до найвищих – в групі соціальних педагогів (M=26,49).

Статистична перевірка представлених відмінностей дозволила визначити, що групи педагогів, психологів та менеджерів мають схожі параметри вираженості структурно-особистісних ознак міжособистісної взаємодії. Крім того за першими трьома показниками П5 (мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), П6 (емоційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії) та П7 (вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії) всі порівнювані групи суттєво не відрізняються. Проте за рештою показників відмінності між певними групами досягли статистично достовірних значень (табл. 4.6).

Це показник П8 (когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), за яким статистично достовірною є різниця між групою соціальних педагогів, де визначався найвищий середньогруповий прояв показника, та групами психологів ($t=2,35$, $p<0,05$), педагогів ($t=2,78$, $p<0,01$),

менеджерів ($t=2,68$, $p<0,01$) та журналістів ($t=4,43$, $p<0,01$), між групою журналістів, де середнє значення було найнижчим, та групами психологів ($t=3,04$, $p<0,01$), педагогів ($t=2,69$, $p<0,01$) та менеджерів ($t=2,53$, $p<0,05$).

Таблиця 4.6

Статистично достовірні відмінності у вираженості показників, які характеризують структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, між групами досліджуваних – представників різних соціономічних професій

Групи	Статистичні показники	Структурно-особистісні ознаки	
		когнітивні структурно-особистісні ознаки МВ	загальний показник «Особистісна основа МВ»
1	2	3	4
Психологи (n=401)	М	25,49	25,04
	σ	6,42	4,22
Соціальні педагоги (n=22)	М	29,00	26,49
	σ	6,38	3,77
	t	2,35*	1,67
Психологи (n=401)	М	25,49	25,04
	σ	6,42	4,22
Журналісти (n=13)	М	20,62	23,12
	σ	4,61	4,37
	t	3,04**	1,47
Педагоги (n=513)	М	24,75	24,75
	σ	6,06	4,14
Соціальні педагоги (n=22)	М	29,00	26,49
	σ	6,38	3,77
	t	2,78**	2,02*

1	2	3	4
Педагоги (n=513)	M	24,75	24,75
	σ	6,06	4,14
Журналісти (n=13)	M	20,62	23,12
	σ	4,61	4,37
	t	2,69**	1,26
Соціальні педагоги (n=22)	M	29,00	26,49
	σ	6,38	3,77
Журналісти (n=13)	M	20,62	23,12
	σ	4,61	4,37
	t	4,43**	2,26*
Соціальні педагоги (n=22)	M	29,00	26,49
	σ	6,38	3,77
Менеджери (n=58)	M	24,66	24,59
	σ	6,12	4,49
	t	2,68**	1,89
Журналісти (n=13)	M	20,62	23,12
	σ	4,61	4,37
Менеджери (n=58)	M	24,66	24,59
	σ	6,12	4,49
	t	2,53*	1,07

Примітки: * - відмінності статистично достовірні на рівні $p \leq 0,05$; ** - відмінності статистично достовірні на рівні $p \leq 0,01$.

Також йдеться про показник П9 (особистісна основа міжособистісної взаємодії), де статистично достовірною є різниця між групою соціальних педагогів (найвищий прояв) та групами педагогів ($t=2,02$, $p < 0,05$) і журналістів ($t=2,26$, $p < 0,05$).

Зазначене свідчить про те, що соціальні педагоги краще за представників всіх інших професій розуміють інших людей, вміють вирішувати міжособистісні конфлікти, проявляють спостережливість у спілкуванні, увагу до іншої точки зору, до почуттів партнерів по спілкуванню і за цей за рахунок здатні до більш якісної міжособистісної взаємодії.

Значно гірше, але все ж таки в достатній мірі, ці характеристики проявляють також педагоги, психологи та менеджери. Журналісти демонструють найнижчий з усіх порівнюваних груп рівень комунікативних здібностей, невміння домовлятися і вирішувати міжособистісні конфлікти. Вони більш скривлено сприймають переживання партнера по міжособистісній взаємодії, а отже визначають гіршу якість міжособистісної взаємодії.

Вивчення міжгрупових відмінностей за середніми значеннями стильових характеристик міжособистісної взаємодії показало незначні різниці між групами у середніх значеннях (рис. 4.4).

Так, існують відмінності між середніми значеннями за показником П10 («ініціативний-пасивний» стиль міжособистісної взаємодії), які складають від 0,02 балу до 0,71 балу в різних групах. При цьому найнижчі значення, які виявляють тенденцію до більш пасивного стилю міжособистісної взаємодії, зафіксовано в групі соціальних педагогів ($M=4,32$), а найвищі (тенденція до ініціативного стилю) – в групі менеджерів ($M=5,03$).

За середнім проявом показника П11 («відкритий-закритий» стиль міжособистісної взаємодії) різниці між групами майже відсутні. Вони коливаються від 0,01 балу до 0,22 балу. Тобто всі групи приблизно однаково схиляються до більш відкритого стилю міжособистісної взаємодії.

Між середніми значеннями показника П12 («складний - простий» стиль міжособистісної взаємодії) значні варіації між середньогруповими оцінками також відсутні. Різниці складають до 0,49 балу в різних групах. Тобто всі групи приблизно однаково виявляють тенденцію до простого стилю міжособистісної взаємодії.

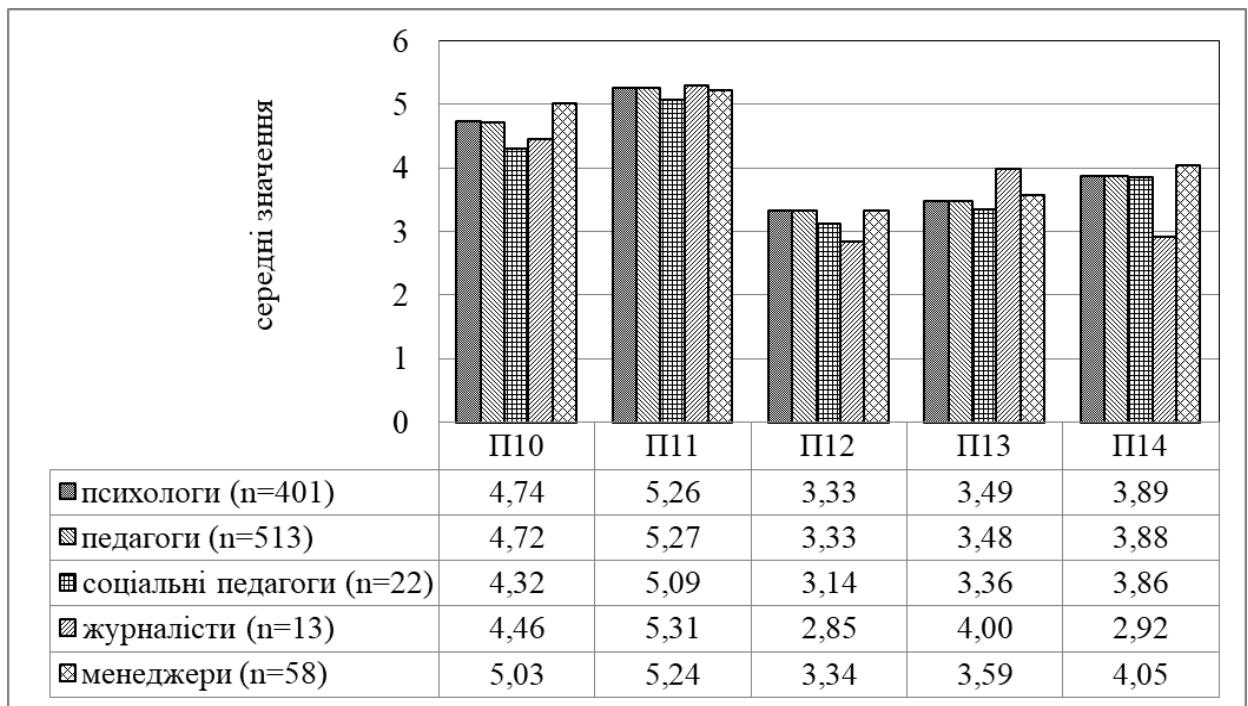


Рис. 4.4. Середні значення показників, який визначають стильові характеристики міжособистісної взаємодії в групах досліджуваних—представників різних соціономічних професій

Примітки: П10 – ініціативний-пасивний стиль міжособистісної взаємодії, П11 – відкритий-закритий стиль міжособистісної взаємодії, П12 – складний-простий стиль міжособистісної взаємодії, П13 – прагматичний-безкорисливий стиль міжособистісної взаємодії, П14 – зважений-спонтанний стиль міжособистісної взаємодії.

Різниця між середніми значеннями показника П13 («прагматичний - безкорисливий» стиль міжособистісної взаємодії) складає від 0,01 балу до 0,64 балу в різних групах. При цьому найнижчі значення (тенденція до безкорисливого стилю міжособистісної взаємодії) належать групі соціальних педагогів (M=3,36), а найвищі (тенденція до більш прагматичного стилю) – групі журналістів (M=4).

За середнім проявом показника П14 («зважений - спонтанний» стиль міжособистісної взаємодії) різниці між групами коливаються від 0,01 балу до 1,13 балу. Найнижчі значення (тенденція до спонтанного стилю) зафіксовано в групі журналістів (M=2,92), найвищі (тенденція до зваженого стилю) – в групі менеджерів (M=4,05).

Статистична перевірка наведених вище відмінностей показала, що групи майже не відрізняються за стильовими характеристиками міжособистісної взаємодії. Виняток складають лише два показники, за якими між певними групами відмінності досягли статистично достовірних значень (табл. 4.7).

Таблиця 4.7

Статистично достовірні відмінності у вираженості показників, які визначають стильові характеристики міжособистісної взаємодії, між групами досліджуваних – представників різних соціономічних професій

Групи	Статистичні показники	Стильові характеристики	
		ініціативний-пасивний стиль МВ	зважений-спонтанний стиль МВ
Психологи (n=401)	М	4,74	3,89
	σ	1,27	1,65
Журналісти (n=13)	М	4,46	2,92
	σ	1,05	1,55
	t	0,91	2,02*
Соціальні педагоги (n=22)	М	4,32	3,86
	σ	1,29	1,64
Менеджери (n=58)	М	5,03	4,05
	σ	1,23	1,76
	t	2,21*	0,45
Журналісти (n=13)	М	4,46	2,92
	σ	1,05	1,55
Менеджери (n=58)	М	5,03	4,05
	σ	1,23	1,76
	t	1,66	2,19*

Примітка. * - відмінності статистично достовірні на рівні $p \leq 0,05$.

Це показник П10 (ініціативний-пасивний стиль міжособистісної взаємодії), за яким статистично достовірною є різниця між групами соціальних педагогів, що виявилися більш пасивними, та менеджерів – більш активними ($t=2,21$, $p<0,05$), а також показник П14 (зважений-спонтанний стиль міжособистісної взаємодії), де статистично достовірною є різниця між групою журналістів (більш спонтанні) та групами психологів ($t=2,02$, $p<0,05$) і менеджерів ($t=2,19$, $p<0,05$), які демонструють більшу зваженість у міжособистісній взаємодії.

Відсутність значущих відмінностей за більшістю стильових характеристик міжособистісної взаємодії загалом була очікуваною, оскільки вони більшою мірою є похідними від темпераментальних властивостей особистості та набуття нею індивідуального досвіду, який втілено у властивостях особистості, і меншою – зумовлені соціумними впливами, у тому числі професійною діяльністю особистості.

Порівняння середньогрупових значень показника, що характеризує самооцінки успішності у міжособистісній взаємодії (П15) в групах представників різних соціономічних професій, показало, що серед них також визначається певна різниця (рис. 4.5).

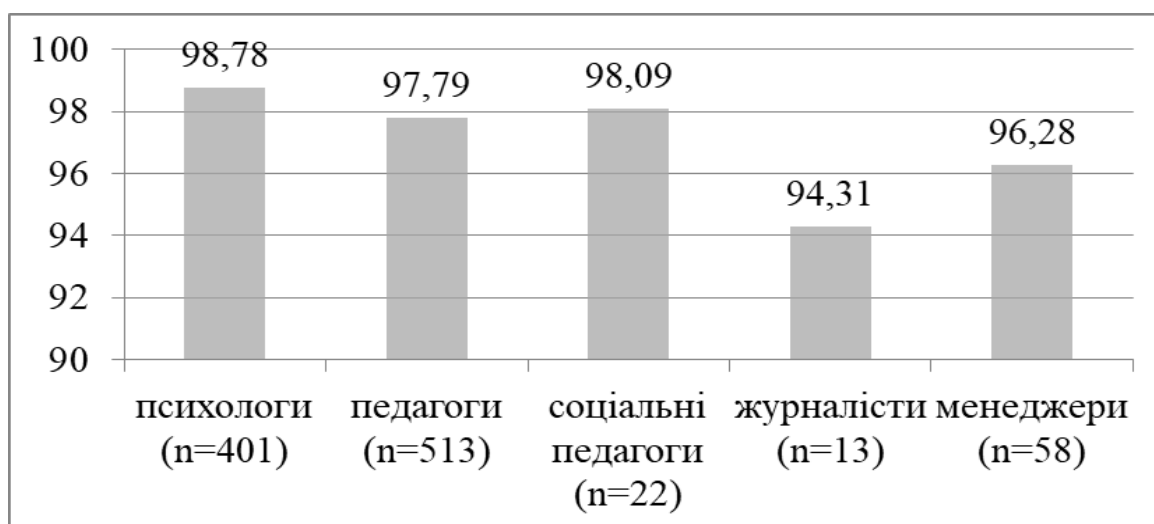


Рис. 4.5. Середні значення показника, що характеризує самооцінки успішності у міжособистісній взаємодії в групах досліджуваних - представників різних соціономічних професій

Як бачимо, при порівнянні різних груп вона склала від 0,3 балу до 4,47 балу при найнижчих значеннях в групі журналістів ($M=94,31$) до найвищих – в групі психологів ($M=98,78$). Проте статистичного підтвердження ці відмінності не набули, оскільки навіть між групами з найвищими та найнижчими результатами відмінності не досягли рівня статистичної достовірності (див. Додаток В, табл. В.3). Отже, за самооцінками успішності міжособистісної взаємодії представники різних соціономічних професій не відрізняються.

Такий самий висновок можна зробити при порівнянні груп за показником експертної оцінки рівня міжособистісної взаємодії (рис. 4.6).

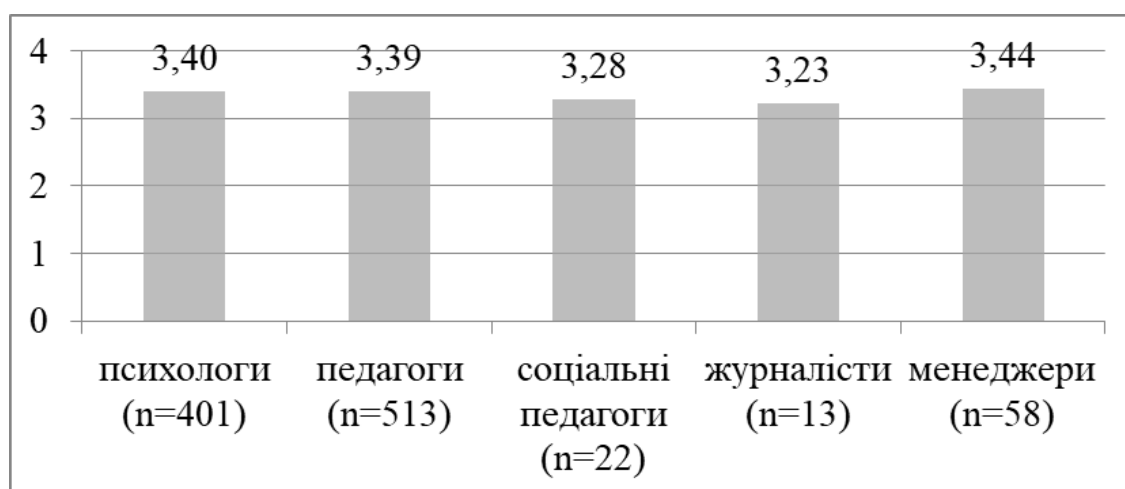


Рис. 4.6. Середні значення показника, що характеризує експертні оцінки рівня міжособистісної взаємодії в групах досліджуваних – представників різних соціономічних професій

За даними, наведеними на гістограмі, різниця між групами складала лише від 0,01 балу до 0,23 балу при найнижчих значеннях в групі журналістів ($M=3,23$) до найвищих – в групі менеджерів ($M=3,44$). Статистично достовірними ці відмінності не виявилися (див. Додаток В, табл. В.3). Отже, за експертними оцінками рівня міжособистісної взаємодії представники різних соціономічних професій не відрізняються.

Щодо показників, які характеризують детермінанти міжособистісної взаємодії на різних етапах її здійснення, серед 65-ти показників, за якими вони визначалися, відмінності встановлено лише за 11-ма з них.

За даними дисперсійного аналізу, найбільш суттєво групи відрізняються за показниками, що характеризують спрямованість особистості у спілкуванні, який можна інтерпретувати як спосіб (стиль) спілкування (див. Додаток В, табл. В.1). Насамперед це показники П35 – діалогічна спрямованість особистості у спілкуванні ($F=7,32, p<0,01$), П37 – маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні ($F=11,43, p<0,01$) та П40 – індиферентна спрямованість особистості у спілкуванні ($F=4,68, p<0,01$). Якщо звернутися до середніх значень цих показників в порівнюваних групах, то стають очевидними суттєві відмінності в їхньому прояві в різних групах (рис.4.7).

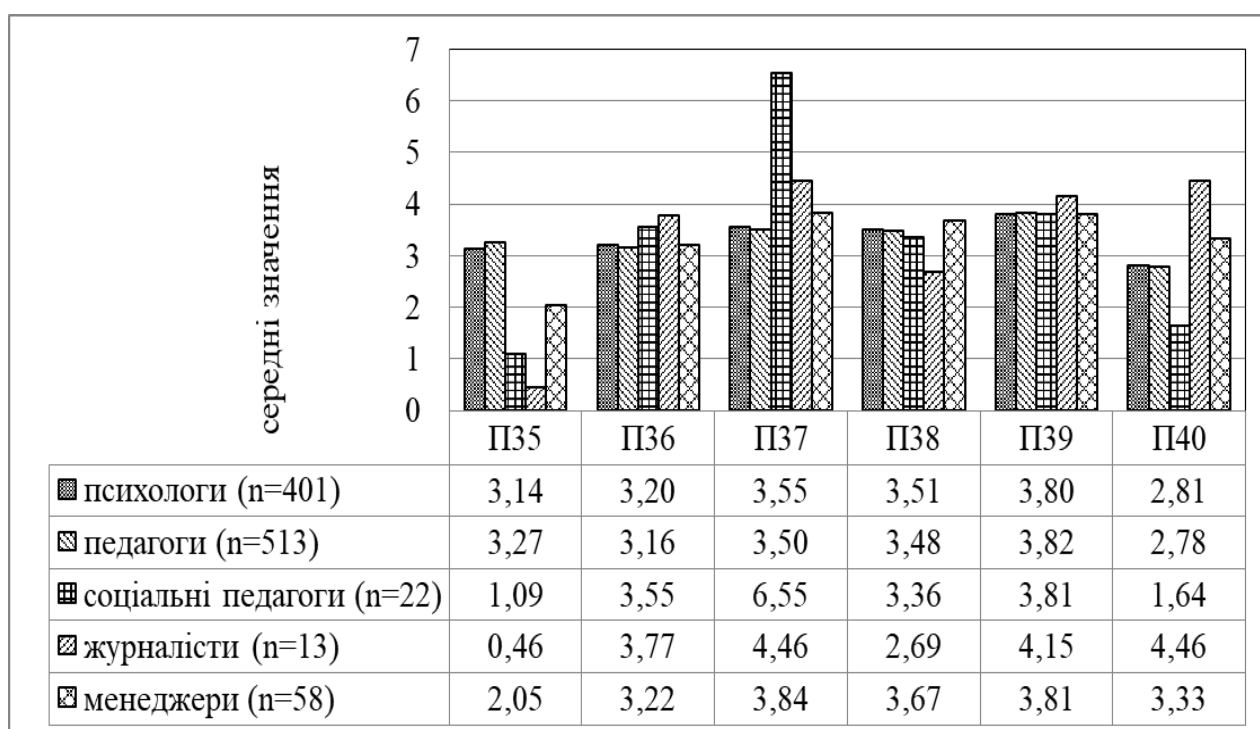


Рис. 4.7. Середні значення показників, який визначають спрямованість особистості у спілкуванні в групах досліджуваних– представників різних соціономічних професій

Примітки: П35 – діалогічна спрямованість особистості у спілкуванні, П36 – авторитарна спрямованість особистості у спілкуванні, П37 – маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні, П38 – конформна спрямованість особистості у спілкуванні, П39 – альтероцентрична спрямованість особистості у спілкуванні, П40 – індиферентна спрямованість особистості у спілкуванні

Так, за показником П35 (діалогічна спрямованість особистості у спілкуванні) середні оцінки коливаються від мінімальних у групах журналістів

($M=0,46$) та соціальних педагогів ($M=1,09$) до помірних – в групі менеджерів ($M=2,05$) та більш високих у групах психологів ($M=3,14$) і педагогів ($M=3,27$). При статистичній перевірці підтверджено, що відмінності між психологами та педагогами є несуттєвими. Так само незначними виявляються відмінності між групами журналістів та соціальних педагогів. Проте психологи й педагоги відрізняються вищим рівнем діалогічної спрямованості особистості порівняно з журналістами та соціальними педагогами, що статистично підтверджено на рівні $p<0,01$ (табл. 4.8).

Водночас за показником П37 (маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні) середні оцінки коливаються від мінімальних у групах педагогів ($M=3,5$) та психологів ($M=3,55$) до помірних – в групах менеджерів ($M=3,84$) і журналістів ($M=4,46$) та більш високих у групі соціальних педагогів ($M=6,55$). При статистичній перевірці підтверджено, що відмінності між психологами, педагогами, менеджерами та журналістами є несуттєвими, проте всі ці групи відрізняються нижчою маніпулятивною спрямованістю особистості порівняно із соціальними педагогами, що статистично підтверджено на рівні $p<0,01$.

За показником П40 (індиферентна спрямованість особистості у спілкуванні) середні оцінки коливаються від мінімальних у групі соціальних педагогів ($M=1,64$) до помірних – в групах педагогів ($M=2,78$), психологів ($M=2,81$) та менеджерів ($M=3,33$) і більш високих у групі та журналістів ($M=4,46$). При статистичній перевірці підтверджено, що відмінності між психологами, педагогами та менеджерами є несуттєвими. Проте ці групи відрізняються нижчою індиферентною спрямованістю особистості порівняно з журналістами ($p<0,05$) та вищою, ніж в групі соціальних педагогів ($p<0,01$).

Крім того при порівнянні груп за іншими типами спрямованості особистості у спілкуванні виявлено, що за показником П38 (конформна спрямованість особистості у спілкуванні), група журналістів відрізняється значно нижчим рівнем його прояву, ніж групи менеджерів, психологів та педагогів, що статистично підтверджено на рівні $p<0,01$.

Статистично достовірні відмінності у вираженості показників, які визначають спрямованість особистості у спілкуванні, між групами досліджуваних – представників різних соціономічних професій

Групи	Статистичні показники	Спрямованість особистості у спілкуванні				
		П35	П37	П38	П39	П40
1	2	3	4	5	6	7
психологи (n=401)	M	3,14	3,55	3,51	3,80	2,81
	σ	3,00	2,16	1,49	1,72	2,13
соціальні педагоги (n=22)	M	1,09	6,55	3,36	3,82	1,64
	σ	2,16	1,47	1,29	1,71	1,62
	t	3,69**	6,18**	0,49	0,04	2,95**
психологи (n=401)	M	3,14	3,55	3,51	3,80	2,81
	σ	3,00	2,16	1,49	1,72	2,13
журналісти (n=13)	M	0,46	4,46	2,69	4,15	4,46
	σ	1,13	1,51	0,95	0,99	2,11
	t	5,17**	1,94	2,59*	1,17	2,43*
психологи (n=401)	M	3,14	3,55	3,51	3,80	2,81
	σ	3,00	2,16	1,49	1,72	2,13
менеджери (n=58)	M	2,05	3,84	3,67	3,81	3,33
	σ	2,99	1,90	1,63	1,82	2,20
	t	2,54*	1,09	0,73	0,03	1,68
педагоги (n=513)	M	3,27	3,50	3,48	3,82	2,78
	σ	2,99	2,19	1,50	1,69	2,06
соціальні педагоги (n=22)	M	1,09	6,55	3,36	3,82	1,64
	σ	2,16	1,47	1,29	1,71	1,62
	t	3,87**	6,17**	0,39	0,00	2,90**
педагоги (n=513)	M	3,27	3,50	3,48	3,82	2,78
	σ	2,99	2,19	1,50	1,69	2,06

Продовження табл.4.8

1	2	3	4	5	6	7
журналісти (n=13)	M	0,46	4,46	2,69	4,15	4,46
	σ	1,13	1,51	0,95	0,99	2,11
	t	5,22**	2,03*	2,52*	1,13	2,47*
педагоги (n=513)	M	3,27	3,50	3,48	3,82	2,78
	σ	2,99	2,19	1,50	1,69	2,06
менеджери (n=58)	M	2,05	3,84	3,67	3,81	3,33
	σ	2,99	1,90	1,63	1,82	2,20
	t	2,86**	1,28	0,88	0,03	1,80
соціальні педагоги (n=22)	M	1,09	6,55	3,36	3,82	1,64
	σ	2,16	1,47	1,29	1,71	1,62
журналісти (n=13)	M	0,46	4,46	2,69	4,15	4,46
	σ	1,13	1,51	0,95	0,99	2,11
	t	1,13	3,83**	1,76	0,74	3,86**
соціальні педагоги (n=22)	M	1,09	6,55	3,36	3,82	1,64
	σ	2,16	1,47	1,29	1,71	1,62
менеджери (n=58)	M	2,05	3,84	3,67	3,81	3,33
	σ	2,99	1,90	1,63	1,82	2,20
	t	1,58	6,39**	0,88	0,02	3,70**
журналісти (n=13)	M	0,46	4,46	2,69	4,15	4,46
	σ	1,13	1,51	0,95	0,99	2,11
менеджери (n=58)	M	2,05	3,84	3,67	3,81	3,33
	σ	2,99	1,90	1,63	1,82	2,20
	t	3,13**	1,24	2,78*	0,94	1,68

Примітки: ** - відмінності статистично достовірні на рівні $p \leq 0,01$; * - відмінності статистично достовірні на рівні $p \leq 0,05$; П35 – діалогічна спрямованість особистості у спілкуванні, П37 – маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні, П38 – конформна спрямованість особистості у спілкуванні, П39 – альтероцентрична спрямованість особистості у спілкуванні, П40 – індіферентна спрямованість особистості у спілкуванні

Отже, педагоги та психологи відрізняються значнішою орієнтацією на рівноправне, етичне міжособистісне спілкування, засноване на взаємній довірі та співробітництві. Соціальні педагоги більшою мірою схильні використовувати процес спілкування для власних цілей, ставляться до партнерів як до об'єктів прихованих маніпуляцій, як наслідок, їхнє прагнення зрозуміти співрозмовника має на меті використання та управління його поведінкою. Разом з тим, їм найменшою мірою властиве індивідуальне ставлення до спілкування, що найчастіше проявляється у журналістів. Останні частіше, ніж решта груп фахівців, демонструють відсутність в провідних комунікативних установках, значнішу орієнтацію на позакомунікативні проблеми, знецінення партнерів і самого процесу спілкування з ними.

За рештою сімома показниками визначаються лише відмінності між окремими групами порівняно з іншими професійними групами (див. табл. 4.9).

Так, за показником П23 (ініціативність у спілкуванні) середнє значення в групі соціальних педагогів ($M=4,27$) статистично достовірно (на рівні $p<0,05$) є нижчим, ніж у групах психологів ($M=4,92$) та педагогів ($M=4,93$). За показником П27 (установки, що сприяють емпатії) середнє значення в групі соціальних педагогів ($M=3,23$) статистично достовірно (на рівні $p<0,05$) нижче, ніж у групі журналістів ($M=4,45$).

За показником П47 (потреба у контролі взаємовідносин) середнє значення в групі соціальних педагогів ($M=10,73$) статистично достовірно (на рівні $p<0,05$) вище, ніж у групі журналістів ($M=8,92$), а за показником П48 (потреба у емоційних взаємовідносинах) середнє значення в групі менеджерів ($M=9,05$) вище, ніж у групах соціальних педагогів ($M=7,59$) та журналістів ($M=7,08$), що у першому випадку статистично достовірно на рівні $p<0,05$, а у другому – на рівні $p<0,01$.

За показником П54 (покірне ставлення до оточуючих) середнє значення в групі менеджерів ($M=6,09$) статистично достовірно (на рівні $p<0,05$) вище, ніж у групі журналістів ($M=4,54$).

**Статистично достовірні відмінності у вираженості показників, які
визначають якості особистості, між групами досліджуваних –
представників різних соціономічних професій**

Групи	Статистичні показники	Якості особистості						
		П23	П27	П47	П48	П54	П56	П57
1	2	3	4	5	6	7	8	9
психологи (n=401)	М	4,92	3,71	10,09	8,25	5,86	6,36	6,43
	σ	1,73	1,46	3,35	2,87	3,32	3,23	3,65
соціальні педагоги (n=22)	М	4,27	3,23	10,73	7,59	5,82	6,55	7,05
	σ	1,35	1,51	2,83	2,50	3,80	3,00	4,10
	t	2,05*	1,41	1,00	1,17	0,05	0,27	0,67
психологи (n=401)	М	4,92	3,71	10,09	8,25	5,86	6,36	6,43
	σ	1,73	1,46	3,35	2,87	3,32	3,23	3,65
журналісти (n=13)	М	4,31	4,46	8,92	7,08	4,54	4,08	3,92
	σ	2,06	1,33	2,33	1,89	2,15	3,33	2,90
	t	1,02	1,84	1,64	1,97	1,96	2,18*	2,62*
педагоги (n=513)	М	4,93	3,71	10,08	8,16	5,87	6,26	6,49
	σ	1,70	1,44	3,34	2,88	3,33	3,25	3,72
соціальні педагоги (n=22)	М	4,27	3,23	10,73	7,59	5,82	6,55	7,05
	σ	1,35	1,51	2,83	2,50	3,80	3,00	4,10
	t	2,09*	1,43	1,02	1,02	0,06	0,44	0,61
педагоги (n=513)	М	4,93	3,71	10,08	8,16	5,87	6,26	6,49
	σ	1,70	1,44	3,34	2,88	3,33	3,25	3,72
журналісти (n=13)	М	4,31	4,46	8,92	7,08	4,54	4,08	3,92
	σ	2,06	1,33	2,33	1,89	2,15	3,33	2,90
	t	1,04	1,83	1,63	1,85	1,97	2,09*	2,66*

1	2	3	4	5	6	7	8	9
соціальні педагоги (n=22)	M	4,27	3,23	10,73	7,59	5,82	6,55	7,05
	σ	1,35	1,51	2,83	2,50	3,80	3,00	4,10
журналісти (n=13)	M	4,31	4,46	8,92	7,08	4,54	4,08	3,92
	σ	2,06	1,33	2,33	1,89	2,15	3,33	2,90
	t	0,05	2,49	2,03*	0,69	1,27	2,15*	2,61*
соціальні педагоги (n=22)	M	4,27	3,23	10,73	7,59	5,82	6,55	7,05
	σ	1,35	1,51	2,83	2,50	3,80	3,00	4,10
менеджери (n=58)	M	4,86	3,88	10,07	9,05	6,09	6,53	6,52
	σ	1,78	1,49	3,60	3,28	3,20	3,30	3,48
	t	1,58	1,71	0,86	2,12*	0,29	0,01	0,53
журналісти (n=13)	M	4,31	4,46	8,92	7,08	4,54	4,08	3,92
	σ	2,06	1,33	2,33	1,89	2,15	3,33	2,90
менеджери (n=58)	M	4,86	3,88	10,07	9,05	6,09	6,53	6,52
	σ	1,78	1,49	3,60	3,28	3,20	3,30	3,48
	t	0,88	1,36	1,41	2,80**	2,06*	2,26*	2,62*

Примітки: ** - відмінності статистично достовірні на рівні $p \leq 0,01$; * - відмінності статистично достовірні на рівні $p \leq 0,05$; П23 – ініціативність у спілкуванні, П27 – настанови, що сприяють емпатії, П47 – потреба контролю у взаємовідносинах, П48 – потреба у емоційних взаємовідносинах, П54 – покірне ставлення до оточуючих, П56 – дружелюбне ставлення до оточуючих, П57 – альтруїстичне ставлення до оточуючих

За показником П56 (дружелюбне ставлення до оточуючих) група журналістів ($M=4,08$) відрізняється значно нижчим (на рівні $p < 0,05$) середнім проявом порівняно з групами психологів ($M=6,36$), педагогів ($M=6,26$), менеджерів ($M=6,53$) та соціальних педагогів ($M=6,55$), так саме як і за показником П57 (альтруїстичне ставлення до оточуючих) ця група ($M=3,92$) відрізняється значно нижчим (на рівні $p < 0,01$) середнім проявом порівняно з

групами психологів (M=6,43), педагогів (M=6,49), менеджерів (M=6,52) та соціальних педагогів (M=7,05).

Ці дані вказують на те, що психологи, педагоги та менеджери майже не відрізняються за проявом аналізованих якостей особистості. Вони більш ініціативні та зацікавленого в результативності в соціальній взаємодії, ніж соціальні педагоги, частіше виявляють дружелюбне та альтруїстичне ставлення, ніж журналісти. Останні, порівняно з рештою професійних груп, мають краще сформовані установки на емпатію, проте менш за всіх відчують інтерперсональні потреби, принаймні, у контролі за взаємовідносинами, а також у емоційних взаємовідносинах

Підсумовуючи результати порівняння груп досліджуваних – представників різних соціономічних професій, можна зробити висновок про те, що групи психологів, педагогів та менеджерів найменшою мірою відрізняються між собою як за проявом показників, що характеризують міжособистісну взаємодію, так і за показниками, що визначені нами як її психологічні детермінанти. Водночас група журналістів відрізняється від інших груп за невеликою кількістю показників міжособистісної взаємодії, проте суттєво – за показниками, що вказують на її психологічні детермінанти. Група соціальних педагогів демонструє суттєві відмінності від інших груп як за багатьма показниками міжособистісної взаємодії, так і за показниками, що характеризують її психологічні детермінанти.

4.4. Відмінності у вираженості показників, які характеризують міжособистісну взаємодію, між групами досліджуваних з високим, середнім та низьким рівнем її прояву

Визначення досліджуваних з високими, середніми та низькими значеннями за показниками міжособистісної взаємодії здійснювалося з урахуванням результатів, отриманих за чотирма методиками: «Оцінка міжособистісної взаємодії», «Діагностика особистісних компонентів

міжособистісної взаємодії», «Оцінка успішності міжособистісної взаємодії» та «Експертна оцінка міжособистісної взаємодії». Такий аналіз індивідуальних даних дозволив відібрати три групи досліджуваних. Перша (група 1) – 40 досліджуваних, чиї результати демонстрували низькі значення міжособистісної взаємодії, а саме: за показником П4 (загальний показник міжособистісної взаємодії) ці значення були нижчими за 14 балів, за показником П9 (особистісна основа міжособистісної взаємодії) – нижчими за 17 балів, за показником П15 (самооцінка успішності міжособистісної взаємодії) – нижчими за 80 балів та за показником П16 (експертна оцінка рівня міжособистісної взаємодії) – нижчими або дорівнювали 2 бали.

Друга група (група 2) – 768 досліджуваних, у яких результати діагностики міжособистісної взаємодії знаходяться на середньому рівні, а саме: за показником П4 значення знаходились у діапазоні від 14 балів до 29 балів, за показником П9 – від 17 балів до 24 балів, за показником П15 – від 80 балів до 120 балів та за показником П16 – від 2 балів до 4 балів.

Третя група (група 3) – 40 досліджуваних, чиї результати демонстрували високі значення міжособистісної взаємодії, а саме: за показником П4 значення були вищими за 29 балів, за показником П9 – вищими за 24 бали, за показником П15 – вищими за 120 балів та за показником П16 – дорівнювали або були вищими за 4 бали.

Розглянемо відмінності у вираженості показників міжособистісної взаємодії у цих групах (табл. 4.10 – табл. 4.13). Вивчаючи отримані дані за вказаними показниками, ми можемо побачити, що за середніми значеннями показника П1 (первинний контакт) різниця між 1 та 2 групами складає фактично 4,47 умовного балу і підтверджується досить суттєвою достовірністю ($t=9,28$; $p<0,01$).

Що торкається відмінностей між 2 та 3 групами, то тут теж зберігається аналогічна тенденція, але в меншій мірі (різниця складає 3,07 балу), і вона є статистично достовірною ($t=7,54$; $p<0,01$). Порівнюючи за вказаним показником досліджуваних 1 та 3 групами, ми бачимо ще більшу різницю значень за цим

показником (7,54 балу) , яка теж є статистично достовірною ($t=19,18$; $p<0,01$). В даному випадку ми можемо говорити, що вже на першому контакті досліджувани, в залежності від своїх індивідуальних особливостей, дуже суттєво різняться. За показником П2 (міжособистісне спілкування) між 1 та 2 групами також фіксується значна різниця (4,02 балу) і вона є статистично достовірною ($t= 8,82$; $p<0,01$). Між 2 та 3 групами вона складає 3,04 балу ($t= 14,79$; $p<0,01$), між 1 та 3 групами – 7,06 балу ($t= 17,37$; $p<0,01$). Виходячи з отриманих результатів, можна пропустити, що процес спілкування є надзвичайно суттєвим при взаємодії і, як ми бачимо, чим більше особистість його використовує, тим ефективнішою є взаємодія.

Таблиця 4.10

**Відмінності у вираженості показників, що характеризують
процесуальні особливості міжособистісної взаємодії, між групами
досліджуваних з високим, середнім та низьким її рівнями**

Групи	Статистичні показники	Процесуальні особливості			
		первинний контакт	міжособистісне спілкування	міжособистісні взаємовідносини	загальний показник МВ
1	2	3	4	5	6
група 1 (n=40)	М	5,00	4,78	4,57	14,35
	σ	1,65	1,62	1,24	3,68
група 2 (n=768)	М	9,47	8,80	9,09	27,37
	σ	2,34	1,92	1,86	4,72
	t	9,28**	8,82**	10,62**	10,35**
група 2 (n=768)	М	9,47	8,80	9,09	27,37
	σ	2,34	1,92	1,86	4,72

1	2	3	4	5	6
група 3 (n=40)	M	12,54	11,84	10,76	35,14
	σ	1,68	0,55	1,28	3,15
	t	7,54**	14,79**	6,08**	8,89**
група 1 (n=40)	M	5,00	4,78	4,57	14,35
	σ	1,65	1,62	1,24	3,68
група 3 (n=40)	M	12,54	11,84	10,76	35,14
	σ	1,68	0,55	1,28	3,15
	t	19,18**	17,37**	20,78**	25,09**

Примітки: Група 1 – досліджувані з низьким рівнем міжособистісної взаємодії, група 2 – досліджувані з середнім рівнем міжособистісної взаємодії, група 3 – досліджувані з високим рівнем міжособистісної взаємодії, M – середнє значення; σ – стандартне відхилення; t – значення t-критерія Стьюдента; ** - відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,01$.

Порівняння груп за показником ПЗ (міжособистісні відносини) дозволяє побачити, що він є ще більш вагомим в міжособистісній взаємодії і суттєво диференціюється між виділеними групами. Така різниця між 1 і 2 групами складає 4,52 балу і є статистично достовірною ($t=10,62$; $p < 0,01$), між 2 та 3 групами – 1,67 балу ($t=6,08$; $p < 0,01$), між 1 та 3 групами – 6,19 балу ($t=20,87$; $p < 0,01$).

Як ми бачимо, процесуальні особливості первинного контакту, на якому формується міжособистісне спілкування, фактично виступають передумовою добрих міжособистісних стосунків. Можна також говорити, що така тенденція може бути, коли процес міжособистісної взаємодії лише починається. Узагальнений показник міжособистісної взаємодії (П4) за своєю вираженістю у порівнюваних групах фактично підтверджує наше судження. Різниця за ним

між 1 і 2 групами складає 13,02 балу ($t=10,35$; $p<0,01$), між 2 та 3 групами – 7,77 балу ($t=8,89$; $p<0,01$), між 1 та 3 групами – 20,79 балу ($t=25,09$; $p<0,01$).

Представлені дані дозволяють зробити висновок, що відмінності між сформованими групами у прояві процесуальних особливостей міжособистісної взаємодії є суттєвими. Кожна з них статистично достовірно відрізняється від інших за психологічними особливостями, що забезпечують мимовільні та довільні специфічні дії в ситуації мимовільного та мотивованого контакту, привертання уваги, збудження інтересу співбесідника, його сприйняття, оцінку та прийняття, подальше узгодження мотивів та цілей, знаходження консенсусу під час спілкування, а також об'єднання емоційних та раціональних аспектів психіки під час міжособистісних взаємовідносин, і, як наслідок, за ефективністю міжособистісної взаємодії.

Щодо аналізу відмінностей у вираженості структурно-особистісних ознак міжособистісної взаємодії, між сформованими групами також відмічається певна різниця (табл. 4.11).

Таблиця 4.11

**Відмінності у вираженості показників, що характеризують
структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, між групами
досліджуваних з високим, середнім та низьким її рівнями**

Групи	Статистичні показники	Структурно-особистісні ознаки				
		мотиваційні структурно-особистісні ознаки МВ	емоційні структурно-особистісні ознаки МВ	вольові структурно-особистісні ознаки МВ	когнітивні структурно-особистісні ознаки МВ	загальний показник «особистісна основа МВ»
1	2	3	4	5	6	7
група 1 (n=40)	М	16,27	17,08	14,97	15,54	15,97
	σ	4,77	2,66	2,75	6,98	1,85

1	2	3	4	5	6	7
група 2 (n=768)	M	25,51	25,33	25,01	25,47	25,33
	σ	5,79	5,24	3,90	5,37	3,14
	t	7,76**	10,17**	10,55**	6,42**	12,17**
група 2 (n=768)	M	25,51	25,33	25,01	25,47	25,33
	σ	5,79	5,24	3,90	5,37	3,14
група 3 (n=40)	M	30,78	32,73	27,92	27,62	29,76
	σ	3,68	1,30	0,95	3,82	0,87
	t	6,50**	15,71**	10,94**	3,09**	14,45**
група 1 (n=40)	M	16,27	17,08	14,97	15,54	15,97
	σ	4,77	2,66	2,75	6,98	1,85
група 3 (n=40)	M	30,78	32,73	27,92	27,62	29,76
	σ	3,68	1,30	0,95	3,82	0,87
	t	14,11**	23,57**	18,35**	8,64**	27,74**

Примітка. Група 1 – досліджувані з низьким рівнем міжособистісної взаємодії, група 2 – досліджувані з середнім рівнем міжособистісної взаємодії, група 3 – досліджувані з високим рівнем міжособистісної взаємодії, M – середнє значення; σ – стандартне відхилення; t – значення t-критерія Стьюдента; ** - відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,01$.

Дані, представлені у таблиці, демонструють різницю між середніми значеннями за показником П5 (мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії), яка при порівнянні 1 і 2 груп складає 9,24 балу, і вона є статистично достовірною ($t=7,76$; $p < 0,01$). При порівнянні 2 і 3 груп вона складає 5,27 балу ($t=6,50$; $p < 0,01$) та при порівнянні 1 і 3 груп вона дорівнює 14,51 балу ($t=14,11$; $p < 0,01$).

Як свідчать ці дані, всі три групи досліджуваних суттєво відрізняються між собою за властивостями особистості, що забезпечують цільову регуляцію міжособистісної взаємодії.

За показником П6 (емоційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії) між 1 та 2 групами також виявлено значну різницю (8,25 балу) , яка є статистично достовірною ($t=10,17$; $p<0,01$). Між 2 та 3 групами вона складає 7,4 балу ($t=15,71$; $p<0,01$), між 1 та 3 групами – 15,65 балу ($t=23,57$; $p<0,01$).

Виходячи з отриманих результатів можна пропустити, що сформовані групи досліджуваних суттєво відрізняються між собою за властивостями особистості, які забезпечують адекватний емоційний супровід міжособистісної взаємодії.

Відмінності у середніх значеннях за показником П7 (вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії) дозволили з'ясувати, що між 1 і 2 групою різниця за ним складає 10,04 балу і є статистично достовірною ($t=10,04$; $p<0,01$). Між 2 та 3 групами вона дорівнює 2,91 балу ($t=10,94$; $p<0,01$), між 1 та 3 групами – 12,95 балу ($t=18,35$; $p<0,01$). Тобто групи, які порівнюються, суттєво відрізняються між собою за властивостями особистості, що забезпечують вольову регуляцію міжособистісної взаємодії.

Порівняння груп за показником П8 (когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії) дозволяє визначити, що його виразність є суттєво диференційованою між групами. Така різниця між 1 і 2 групами складає 9,93 балу ($t=6,42$; $p<0,01$), між 2 та 3 групами – 2,15 балу ($t=3,09$; $p<0,01$), між 1 та 3 групами – 12,08 балу ($t=8,64$; $p<0,01$).

Як бачимо, всі порівнювані групи значно відрізняються між собою за когнітивними процесами, що беруть участь у сприйнятті, переробці та відтворенні інформаційного простору міжособистісної взаємодії. Загальний показник П9 (особистісна основа міжособистісної взаємодії) за своєю вираженістю також представлений певними відмінностями, що виявляються між порівнюваними групами. Різниця за ним між 1 і 2 групами складає 9,36

балу ($t=12,17$; $p<0,01$), між 2 та 3 групами – 4,43 балу ($t=14,45$; $p<0,01$), між 1 та 3 групами – 13,79 балу ($t=27,74$; $p<0,01$).

Отже, відмінності між сформованими групами у прояві структурно-особистісних ознак міжособистісної взаємодії є суттєвими. Кожна з груп статистично достовірно відрізняється від інших за такими проявами особистості, як схильність до спілкування, здатність до взаємодії, мотивація досягнення, емпатія, емоційна стабільність, стійкість до стресу, оптимізм, життєрадісність, емоційна зрілість, здатність приймати самостійні рішення, впевненість у собі, саморегуляція поведінки, витримка та самовладання в конфліктних ситуаціях, поведінка у міжособистісних конфліктах, сприйняття, розуміння та оцінка дій та переживань партнерів, які загалом забезпечують якість міжособистісної взаємодії.

Переходячи до розгляду відмінностей між групами у середніх значеннях за показниками, які позначають стильові характеристики міжособистісної взаємодії, перш за все відзначимо, що не всі вони є статистично достовірними (табл. 4.12).

Відомості, представлені у таблиці, вказують на різницю між середніми значеннями за показником П10 (ініціативний-пасивний стиль міжособистісної взаємодії), яка при порівнянні 1 і 2 груп складає 0,85 балу, що є статистично достовірною ($t=3,18$; $p<0,01$). При порівнянні 2 і 3 груп вона складає 0,64 балу ($t=5,91$; $p<0,01$). При порівнянні 1 і 3 груп вона дорівнює 1,49 балу ($t=5,42$; $p<0,01$).

Як свідчать ці дані, всі три групи досліджуваних суттєво відрізняються між собою. Зростання рівня міжособистісної взаємодії супроводжується зростанням тенденції до прояву в ній ініціативних стильових характеристик, а зниження її рівня – зростанням тенденції до прояву засобів пасивного стилю. Отже, чим вищою є ефективність міжособистісної взаємодії випробуваних, тим вони є більш енергійними, винахідливими, підприємливими, сміливими, схильними до лідерства, до інновацій, до ризику, такими, хто вміє стати душею компанії, заробити авторитет.

Відмінності у вираженості показників, що характеризують стильові характеристики міжособистісної взаємодії, між групами досліджуваних з високим, середнім та низьким її рівнями

Групи	Статистичні показники	Стильові характеристики				
		ініціативний - пасивний стиль МВ	відкритий - закритий стиль МВ	складний - простий стиль МВ	прагматичний - безкорисливий стиль МВ	зважений-спонтанний стиль МВ
група 1 (n=40)	М	3,97	4,57	2,38	3,97	2,89
	σ	1,48	1,17	1,16	1,61	1,79
група 2 (n=768)	М	4,82	5,28	3,48	3,48	4,05
	σ	1,17	1,26	1,74	1,37	1,56
	t	3,18**	3,36**	4,78**	-	3,55**
група 2 (n=768)	М	4,82	5,28	3,48	3,48	4,05
	σ	1,17	1,26	1,74	1,37	1,56
група 3 (n=40)	М	5,46	6,30	2,89	2,89	4,73
	σ	0,51	0,46	1,39	1,39	1,63
	t	5,91**	8,65**	2,37*	2,40*	2,38*
група 1 (n=40)	М	3,97	4,57	2,38	3,97	2,89
	σ	1,48	1,17	1,16	1,61	1,79
група 3 (n=40)	М	5,46	6,30	2,89	2,89	4,73
	σ	0,51	0,46	1,39	1,39	1,63
	t	5,42**	7,61**	-	3,09**	4,61**

Примітки: Група 1 – досліджувані з низьким рівнем міжособистісної взаємодії, група 2 – досліджувані з середнім рівнем міжособистісної взаємодії, група 3 – досліджувані з високим рівнем міжособистісної взаємодії, * - відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$.

Чим ефективність міжособистісної взаємодії нижче, тим більше проявляються замкнутість, сором'язливість, боязнь відкидання, безініціативність, емоційна чутливість-, спонтанність у виразі почуттів, тривожність та депресивність.

За показником П11 (відкритий-закритий стиль міжособистісної взаємодії) між 1 та 2 групами виявлено різницю у 0,71 балу, яка є статистично достовірною ($t=3,36$; $p<0,01$). Між 2 та 3 групами вона складає 1,02 балу ($t=8,65$; $p<0,01$), між 1 та 3 групами – 1,73 балу ($t=7,61$; $p<0,01$).

Як бачимо, для цього показника також зберігається закономірність, за якою зростання рівня міжособистісної взаємодії супроводжується зростанням тенденції до прояву характеристик відкритого стилю, а зниження її рівня – зростанням тенденції до прояву засобів закритого стилю. Тобто, більш ефективні у міжособистісній взаємодії особи частіше комунікабельні, щирі, відверті, довірливі, теплоті, доброзичливі у стосунках, здатні висловити свою точку зору, врахувати позиції інших. В той час як менш ефективні люди недовірливі, тривожні, агресивні, нездатні впускати інших людей у власний соціальний та душевний світ.

За показником П12 (складний-простий стиль міжособистісної взаємодії) визначається нелінійна закономірність зростання, а саме середнє значення в групі 2 на 1,1 балу вище, ніж у групі 1 ($t=4,78$; $p<0,01$) та на 0,59 балу вище, ніж у групі 3 ($t=2,37$; $p<0,05$).

Різниця між 1 та 3 групами складає 0,51 балу. Проте перевірка за t-критерієм Стьюдента не підтверджує її статистичну достовірність. Отже, особи з високим та низьким рівнем міжособистісної взаємодії виявляють тенденцію до прояву характеристик простого стилю, а особи з помірним її рівнем – тенденцію до прояву складного стилю міжособистісної взаємодії. Інакше кажучи, випробувані, які виявляють помірну ефективність у міжособистісній взаємодії, часто недобррозичливі, спілкування з ними викликає негативні емоції, такі, як страх, пригніченість, спустошеність. Вони або агресивні, грубі, безцеремонні, запальні, або відрізняються завищеною самооцінкою,

максималізмом, егоїстичністю, або скритністю та схильністю проявляти агресію після періоду мовчання. Високоєфективні та неефективні проявляють себе як адекватні, доброзичливі, привітні, оптимістичні особи, які легко спілкуються, викликають позитивні емоції у партнерів, прагнуть до взаєморозуміння, до активної взаємодії.

Відмінності у середніх значеннях за показником П13 («прагматичний-безкорисливий» стиль міжособистісної взаємодії) вказують на зворотну закономірність зміни оцінок за рівнями міжособистісної взаємодії. Так, середнє значення в групі 2 на 0,49 балу нижче, ніж у групі 1. Проте ця різниця не є статистично достовірною, оскільки t -вибіркове не перевищує t -критичне. Середнє значення в групі 3 на 0,59 балу нижче, ніж у групі 2 ($t=2,40$; $p<0,05$), та на 1,08 балу нижче, ніж у групі 1 ($t=3,09$; $p<0,01$). Тобто групи з низьким та середнім рівнями міжособистісної взаємодії більшою мірою виявляють тенденцію до прояву характеристик прагматичного стилю, а група досліджуваних з високим рівнем – до прояву характеристик безкорисливого стилю міжособистісної взаємодії. Цей факт пояснюється тим, що неефективні та помірно ефективні випробувані більш зосереджені на кінцевому результаті, готові вислухати чужу думку в надії відшукати найкоротший шлях до мети, нехтуючи при цьому почуттями партнерів. На відміну від них, високоєфективні випробувані частіше спрямовані на задоволення потреб, інтересів оточуючих, схильні надавати допомогу, не сподіваючись отримати вигоду, чесні з собою і з партнерами, не мають прихованих мотивів, не маніпулюють іншими, не йдуть на хитрість, виявляють співчуття, легко встановлюють контакт з оточуючими.

Порівняння груп за показником П14 (зважений-спонтанний стиль міжособистісної взаємодії) дозволяє побачити, що за ним відзначається пряме зростання середніх оцінок показника відповідно за рівнями міжособистісної взаємодії, за якою різниця між 1 і 2 групами складає 1,16 балу і є статистично достовірною ($t=3,55$; $p<0,01$), між 2 та 3 групами – 0,68 балу ($t=2,38$; $p<0,05$) та між 1 та 3 групами – 1,84 балу ($t=4,61$; $p<0,01$).

Як бачимо, всі три групи досліджуваних суттєво відрізняються між собою. При цьому зростання рівня міжособистісної взаємодії супроводжується зростанням тенденції до прояву в ній зважених стильових характеристик, а зниження її рівня – зростанням тенденції до прояву поведінки спонтанного стилю. Інакше кажучи, високоефективні у міжособистісній взаємодії випробувані більш здатні обмірковувати слова, рішення, вчинки, контролюють власні думки, почуття. Вони самостійніше приймають рішення, відрізняються самодисципліною, в спілкуванні схильні проявляти відповідальність, обережність, розумність. Чим нижче ефективність міжособистісної взаємодії, тим більш ймовірно маємо справу з імпульсивними, легковажними, непередбачуваними особами, які часто змінюють свої плани, імпульсивно роблять необдумані вчинки, абсолютно відкриті, мають низький самоконтроль. Вони вміють самовиражатися, при цьому не завжди враховують інтереси оточуючих, можуть порушувати їх межі. У них не завжди виходить прийняти відповідальність за наслідки своїх вчинків через імпульсивність дій.

Звертаючись до вивчення відмінностей у вираженості результатів самооцінки успішності та експертної оцінки рівня міжособистісної взаємодії між визначеними групами, насамперед зауважимо, що всі вони статистично достовірні на рівні $p < 0,01$ (табл. 4.13).

Дані, представлені у таблиці, показують різницю між середніми значеннями за показником П15 (самооцінка успішності у міжособистісній взаємодії), яка при порівнянні 1 і 2 груп складає 36,48 балу ($t=9,30$), при порівнянні 2 і 3 груп - 15,57 балу ($t=13,38$) і при порівнянні 1 і 3 груп - 52,05 балу ($t=15,95$; $p < 0,01$). Як свідчать ці дані, всі три групи досліджуваних суттєво відрізняються між собою за суб'єктивними оцінками успішності у міжособистісній взаємодії.

За показником П16 (експертна оцінка рівня міжособистісної взаємодії) між 1 та 2 групами також виявлено значну різницю у 1,43 балу ($t=9,82$). Між 2 та 3 групами вона складає 0,59 балу ($t=13,50$) та між 1 та 3 групами – 2,02 балу ($t=17,44$). Тобто сформовані групи досліджуваних суттєво відрізняються між

собою за зовнішнім проявом рівнів міжособистісної взаємодії, які фіксувалися оточуючими в експертних оцінках.

Таблиця 4.13

Відмінності у вираженості результатів самооцінки успішності та експертної оцінки рівня міжособистісної взаємодії між групами досліджуваних з високим, середнім та низьким її рівнями

Групи	Статистичні показники	Самооцінка та експертна оцінка	
		самооцінка успішності МВ	експертна оцінка рівня МВ
група 1 (n=40)	М	64,92	2,11
	σ	12,96	0,44
група 2 (n=768)	М	101,40	3,54
	σ	13,69	0,44
	t	9,30**	9,82**
група 2 (n=768)	М	101,40	3,54
	σ	13,69	0,44
група 3 (n=40)	М	116,97	4,13
	σ	3,62	0,13
	t	13,38**	13,50**
група 1 (n=40)	М	64,92	2,11
	σ	12,96	0,44
група 3 (n=40)	М	116,97	4,13
	σ	3,62	0,13
	t	15,95**	17,44**

Примітки: Група 1 – досліджувані з низьким рівнем міжособистісної взаємодії, група 2 – досліджувані з середнім рівнем міжособистісної взаємодії, група 3 – досліджувані з високим рівнем міжособистісної взаємодії, М – середнє значення; σ – стандартне відхилення; t – значення t-критерія Стьюдента; ** - відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,01$.

Таким чином, порівняння груп досліджуваних із вираженим високим, середнім і низьким рівнем міжособистісної взаємодії показало, що її процесуальні особливості, структурно-особистісні ознаки, якості, що свідчать про успішність та зовнішні прояви, які характеризують її рівень, підпорядковані прямій лінійній закономірності зростання. Це дало змогу представити узагальнену характеристику психологічних особливостей міжособистісної взаємодії представників кожної з цих груп.

Перша група – особи, які демонстрували низький рівень міжособистісної взаємодії, характеризуються труднощами у зближенні з людьми, стереотипністю способів спілкування, обережним ставленням до нового, емоційною невиразністю, егоцентризмом, неповагою до чужої точки зору, нещирістю, схильністю до самотності, скутістю, чутливістю до критики, безініціативністю, тривожністю в ситуаціях соціального контакту, нестабільністю взаємовідносин, слабкою мотиваційно-цільовою, вольовою регуляцією процесу міжособистісної взаємодії, невизначеним сприйняттям, розумінням та оцінкою дій і переживань партнерів, неадекватністю власних емоцій, станів, переживань, низькою оцінкою власної успішності у міжособистісній взаємодії та демонстрацією проблемної або ситуативної міжособистісної взаємодії.

Друга група – особи із середнім рівнем міжособистісної взаємодії характеризуються ситуативним проявом прагнення до спілкування, певними емоційними проблемами, вмінням відстоювати власну думку, швидкістю у знаходженні нових друзів, здатністю приймати самостійні рішення, турботою про репутацію, орієнтацією на думку оточуючих, потребами в підтримці, схваленні і порадах з боку інших, помірною мотиваційно-цільовою, вольовою регуляцією процесу міжособистісної взаємодії, не завжди правильним сприйняттям, розумінням та оцінкою дій та переживань партнерів, недостатньою оцінкою власної успішності у міжособистісній взаємодії та демонстрацією відносно стійкої міжособистісної взаємодії.

Третя група – особи з високим рівнем міжособистісної взаємодії, які характеризуються високою потребою в комунікації, вмінням підлаштовуватися до поведінки партнера, готовністю до діалогу, здатністю змінювати стиль спілкування залежно від ситуації, адекватним проявом емоцій, гнучкістю, виразністю емоцій, вмінням керувати ними, охочим знайомством з новими людьми, прагненням належати до групи, бути її членом, взаємодіяти, брати участь у спільній діяльності, надавати і приймати допомогу, тенденцією до пошуку взаємин, комфортним самопочуттям серед людей, схильністю до встановлення близьких, емоційних стосунків, розвиненою мотиваційно-цільовою, вольовою регуляцією процесу міжособистісної взаємодії, адекватним сприйняттям, розумінням та оцінкою дій та переживань партнерів, високою оцінкою власної успішності у міжособистісній взаємодії та демонстрацією поведінки, яку оточуючи сприймають як достатню або ідеальну для міжособистісної взаємодії.

Що стосується вивчених стильових характеристик міжособистісної взаємодії, то їх вираженість у порівнюваних групах не підпорядковується загальній закономірності. Для пояснення особливостей їх впливу на різні аспекти міжособистісної взаємодії необхідне окреме дослідження, спрямоване на детальний аналіз різних стильових груп.

Висновки до четвертого розділу

1. За результатами аналізу індивідуальних даних та первинних статистик дослідження за показниками, які характеризують міжособистісну взаємодію досліджуваних, встановлено, що міри центральної тенденції майже завжди збігаються із середнім арифметичним. Разом з тим майже всі показники відзначаються достатньою варіативністю. Отже, охарактеризована вибірка може вирізнятися широким діапазоном індивідуальних інваріантів прояву психологічних особливостей міжособистісної взаємодії, серед яких можна

виділити осіб з найбільш яскравими проявами низького, середнього та високого рівня міжособистісної взаємодії.

2. Установлено наявність прямих взаємозв'язків між різними показниками, що характеризують процесуальні особливості, структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, самооцінку її успішності та експертну оцінку її рівня. Найменш пов'язаними як між собою, так і з іншими параметрами є стильові характеристики міжособистісної взаємодії, які меншою мірою чутливі до впливу особистого досвіду, і більше пов'язані з темпераментом та властивостями особистості.

3. В результаті порівняння груп досліджуваних – представників різних соціономічних професій, виявлено що групи психологів, педагогів та менеджерів найменшою мірою відрізняються між собою як за проявом показників, що характеризують міжособистісну взаємодію, так і за показниками, що визначені нами як її психологічні детермінанти. Водночас група журналістів відрізняється від інших груп за невеликою кількістю показників міжособистісної взаємодії, проте суттєво – за показниками, що вказують на її психологічні детермінанти. Група соціальних педагогів демонструє суттєві відмінності від інших груп як за багатьма показниками міжособистісної взаємодії, так і за показниками, що характеризують її психологічні детермінанти.

4. В процесі порівняння груп досліджуваних з вираженим високим, середнім і низьким рівнем міжособистісної взаємодії, визначено, що її процесуальні особливості, структурно-особистісні ознаки, якості, які свідчать про успішність та зовнішні прояви та характеризують її рівень, підпорядковані прямій лінійній закономірності зростання. Що стосується вивчених стильових характеристик міжособистісної взаємодії, то їх вираженість у порівнюваних групах не підпорядковується загальній закономірності. Для пояснення особливостей їх впливу на різні аспекти міжособистісної взаємодії необхідне окреме дослідження, спрямоване на детальний аналіз різних стильових груп.

5. З'ясовано, що особи, які демонстрували низький рівень міжособистісної взаємодії, характеризуються труднощами у зближенні з людьми, стереотипністю способів спілкування, обережним ставленням до нового, емоційною невиразністю, егоцентризмом, неповагою до чужої точки зору, нещирістю, схильністю до самотності, скутістю, чутливістю до критики, безініціативністю, тривожністю в ситуаціях соціального контакту, нестабільністю взаємовідносин, слабкою мотиваційно-цільовою, вольовою регуляцією процесу міжособистісної взаємодії, невизначеним сприйняттям, розумінням та оцінкою дій та переживань партнерів, неадекватністю власних емоцій, станів, переживань, низькою оцінкою власної успішності у міжособистісній взаємодії та демонстрацією проблемної або ситуативної міжособистісної взаємодії.

Особи із середнім рівнем міжособистісної взаємодії характеризуються ситуативним проявом прагнення до спілкування, певними емоційними проблемами, проте вмінням відстоювати власну думку, швидкістю у знаходженні нових друзів, здатністю приймати самостійні рішення, турботою про репутацію, орієнтацією на думку оточуючих, потребами в підтримці, схваленні і порадах з боку інших, помірною мотиваційно-цільовою, вольовою регуляцією процесу міжособистісної взаємодії, не завжди правильним сприйняттям, розумінням та оцінкою дій та переживань партнерів, недостатньою оцінкою власної успішності у міжособистісній взаємодії та демонстрацією відносно стійкої міжособистісної взаємодії.

Особи з високим рівнем міжособистісної взаємодії характеризуються високою потребою в комунікації, вмінням підлаштовуватися до поведінки партнера, готовністю до діалогу, здатністю змінювати стиль спілкування залежно від ситуації, адекватним проявом емоцій, гнучкістю, виразністю емоцій, вмінням керувати ними, охочим знайомством з новими людьми, прагненням належати групі, бути її членом, взаємодіяти, брати участь у спільній діяльності, надавати і приймати допомогу, тенденцією до пошуку взаємин, комфортним самопочуттям серед людей, схильністю до встановлення

близьких, емоційних стосунків, розвиненою мотиваційно-цільовою, вольовою регуляцією процесу міжособистісної взаємодії, адекватним сприйняттям, розумінням та оцінкою дій та переживань партнерів, високою оцінкою власної успішності у міжособистісній взаємодії та демонстрацією поведінки, яку оточуючи сприймають достатньою або ідеальною для міжособистісної взаємодії.

Результати досліджень даного розділу наведено в таких публікаціях:
[379, 383, 384, 386, 394, 397, 399, 404, 406, 412].

РОЗДІЛ 5

ПСИХОЛОГІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ З УРАХУВАННЯМ ЇЇ РОЗГОРТАННЯ

Важливим аспектом в змісті міжособистісної взаємодії на різних рівнях її прояву можуть бути чисельні властивості особистості у значенні її детермінант. Маються на увазі якості особистості, що сприяють ефективності міжособистісної взаємодії, виступаючи як її внутрішні джерела [94, 196]. Визначення останніх має не аби яке значення, оскільки дає можливість підійти до характеристики міжособистісної взаємодії, по-перше, як до цілісного явища, по-друге, як до певної умови розуміння її процесуальних змін з огляду на її потенційну корекцію.

У цій частині ми зробили спробу визначити, які із діагностованих особистісних властивостей можуть бути детермінантами міжособистісної взаємодії на рівні первинного контакту, міжособистісного спілкування, міжособистісних взаємовідносин. При цьому ми припускали, що серед особистісних властивостей можуть бути домінуючі, внесок яких у прояв міжособистісної взаємодії може змінюватися в залежності від її етапів та рівня здійснення.

5.1. Ймовірні особистісні детермінанти на рівні первинного контакту міжособистісної взаємодії

Для виявлення психологічних якостей, що, на нашу думку, детермінують особливості міжособистісної взаємодії, проведено дослідження індивідуальних інваріантів відповідних показників, кореляційний, регресивний та факторний аналіз, а також подальше визначення відмінностей за їхнім проявом між групами досліджуваних з низьким, середнім та високим рівнем міжособистісної взаємодії.

Відповідно до розробленої теоретичної моделі, в якості психологічних детермінант міжособистісної взаємодії на етапі первинного контакту гіпотетично визначено емоційну зрілість, емпатію, впевненість, ініціативу в соціальних контактах, мотив афіліації. Ці якості діагностувалися за психодіагностичними методиками «Діагностика емоційної зрілості» О.Я.Чебикіна, «Упевненість у собі» В.Г. Ромека, «Тест на емпатійні здібності» В.В. Бойка, «Мотивація афіліації» А. Мехрабіана.

В результаті проведених емпіричних розвідок, як вже зазначалося вище, було виділено умовно групу особистісних властивостей – ймовірних детермінант первинного контакту міжособистісної взаємодії, які містять 16 показників із 65-тьох, що були діагностовані в якості можливих детермінант міжособистісної взаємодії. Для перевірки надійності даних про центр розподілу, а також варіативності відповідних показників нами був проведений аналіз індивідуальних даних (див. Додаток Б., табл. Б.2) та первинних статистик за ними (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Первинні статистики показників, які характеризують психологічні детермінанти первинного контакту у міжособистісній взаємодії

Показники детермінант первинного контакту		Первинні статистики						
		М	σ	Me	Mo	min	max	CV
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Емоційна зрілість особистості	П17	7,36	2,38	7	7	2	12	32,30
	П18	7,05	2,16	8	8	0	11	30,71
	П19	7,37	2,43	7	7	1	12	33,04
	П20	21,78	5,77	22	23	5	34	26,48
Упевненість у собі	П21	6,92	1,78	7	7	3	10	25,70
	П22	4,82	2,15	5	6	1	9	44,55
	П23	4,90	1,72	5	6	2	9	35,04

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Емпатійні здібності	П24	4,01	1,30	4	5	1	6	32,44
	П25	4,44	1,57	5	6	0	6	35,41
	П26	3,36	1,46	3	3	0	6	43,50
	П27	3,72	1,45	4	4	1	6	39,05
	П28	3,98	1,51	4	6	1	6	37,79
	П29	3,75	0,99	4	4	1	6	26,32
	П30	23,28	4,46	24	26	10	33	19,18
Мотивація афіліації	П31	17,05	3,90	17	18	8	25	22,85
	П32	14,96	4,32	15	13	5	24	28,85

Примітки: М – середнє значення, σ – стандартне відхилення, M_e – медіана, M_o – мода, \min – мінімальне значення, \max – максимальне значення, CV – коефіцієнт варіації, П17 – емоційна експресивність, П18 – емоційна саморегуляція, П19 – емпатія, П20 – емоційна зрілість, П21 – упевненість у собі, П22 – соціальна сміливість, П23 – ініціативність у спілкуванні, П24 – раціональний канал емпатії, П25 – емоційний канал емпатії, П26 – інтуїтивний канал емпатії, П27 – установки, що сприяють емпатії, П28 – проникаюча здатність у емпатії, П29 – ідентифікація в емпатії, П30 – сумарна оцінка рівня емпатії, П31 – прагнення до прийняття, П32 – боязнь відкидання.

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 емоційну експресивність (П17), емпатію (П19), упевненість у собі (П21), інтуїтивний канал емпатії (П26), установки, що сприяють емпатії (П27) та ідентифікацію в емпатії (П29).

Найменш точними є значення центру розподілу за показником емоційного каналу емпатії (П25), де середнє арифметичне значення ($M=4,44$) не відповідає ані значенню медіани ($M_e=5$), ані оцінці, яка найчастіше

зустрічається у виборці ($M_0=6$), а також за показником сумарної оцінки рівня емпатії (П30), за яким відзначається така сама розбіжність у мірах центральної тенденції ($M=23,28$; $M_e=24$; $M_0=26$).

Решта показників може вважатися помірно надійною з точки зору репрезентативності показників центральної тенденції.

Спираючись на значення даних про варіативність розподілу, зауважимо, що більшість показників детермінант первинного контакту розподілені у досить широкому діапазоні. Їхні показники стандартного відхилення та коефіцієнту варіації наближаються до параметрів нормального розподілу. Це показники емоційної зрілості (П17-П20), упевненості у собі (П21), ініціативності у спілкуванні (П23), раціонального (П24), емоційного каналів емпатії (П25), ідентифікації в емпатії (П29), а також боязнь відкидання (П32). Разом з тим за показниками соціальної сміливості (П22), інтуїтивного каналу емпатії (П26), установок, що сприяють емпатії (П27), та проникаючої здатності в емпатії (П28) параметри варіативності є дещо ширшими за норму, а за показниками сумарної оцінки рівня емпатії (П30) та прагнення до прийняття (П31) оцінки варіативності вказують на її помірну вираженість.

В цілому, ми можемо говорити, що переважну більшість діагностованих показників вірогідних детермінант первинного контакту можна віднести до тих, які характеризуються надійністю та варіативністю. Такі дані дають підставу перейти до більш поглибленого аналізу, що може характеризувати їхній кореляційний зв'язок безпосередньо з показниками міжособистісної взаємодії при первинному контакті.

Це дозволить перевірити гіпотезу про те, що під час первинного контакту найбільш ефективними виявлятимуться особи, які проявляють яскраве вираження емоцій на обличчі, в діях, їх емоційну заразливість, здатність передавати свій настрій оточуючим, вміння добре регулювати свої емоції, глибоке розуміння різноманітних життєвих обставин інших людей, здатність викликати в них довіру й таким чином впливати на їхню поведінку.

Так саме ми припустили, що первинний контакт буде більш ефективним, якщо його учасники здатні до прийняття рішень в складних ситуаціях, високо оцінюють свої навички та здібності, заповзятливі в соціальних контактах, здатні запропонувати власний спосіб вирішення проблемної ситуації, зацікавлені в результативності взаємодії.

Важливим з точки зору емпіричної перевірки концептуальної моделі є можливість верифікації припущення про те, що спрямованість уваги, сприйняття, мислення суб'єкта на партнерів, здатність входити в емоційний резонанс, діяти в умовах дефіциту вихідної інформації про них, спираючись на інтуїцію, створювати атмосферу відкритості, задушевності, вміння розуміти поведінку, ставлячи себе на місце партнерів, сприяють ефективності первинного контакту. Крім того, відповідно до створеної концептуальної моделі суттєвим для первинного контакту є базове прагнення учасників належати до певної спільноти, потреба в створенні теплих, довірчих, емоційно значущих відносин з іншими людьми.

Якщо наші припущення вірні, показники цих особливостей особистості мають виявляти значущі взаємозв'язки з показником первинного контакту та з параметрами ефективності міжособистісної взаємодії, лінійність цих зв'язків підтверджуватиметься у регресивному аналізі. Крім того, вираженість цих показників буде вищою у досліджуваних з більш високим рівнем ефективності міжособистісної взаємодії. Факторний аналіз покаже, на розвиток яких провідних детермінант варто спрямовувати зусилля задля оптимізації заходів щодо корекції чи формування міжособистісної взаємодії.

Виконаний кореляційний аналіз засвідчив, що переважна більшість особистісних властивостей як вірогідних детермінант корелює на достатньо високому рівні з показником первинного контакту міжособистісної взаємодії (рис. 5.1). Виключення мають П25 (емоційний канал емпатії), П28 (проникаюча здатність у емпатії) та П29 (ідентифікація в емпатії). В даному випадку ми можемо говорити, що визначенні нами показники особистісних властивостей дійсно у своїй більшості можуть впливати на міжособистісну взаємодію.

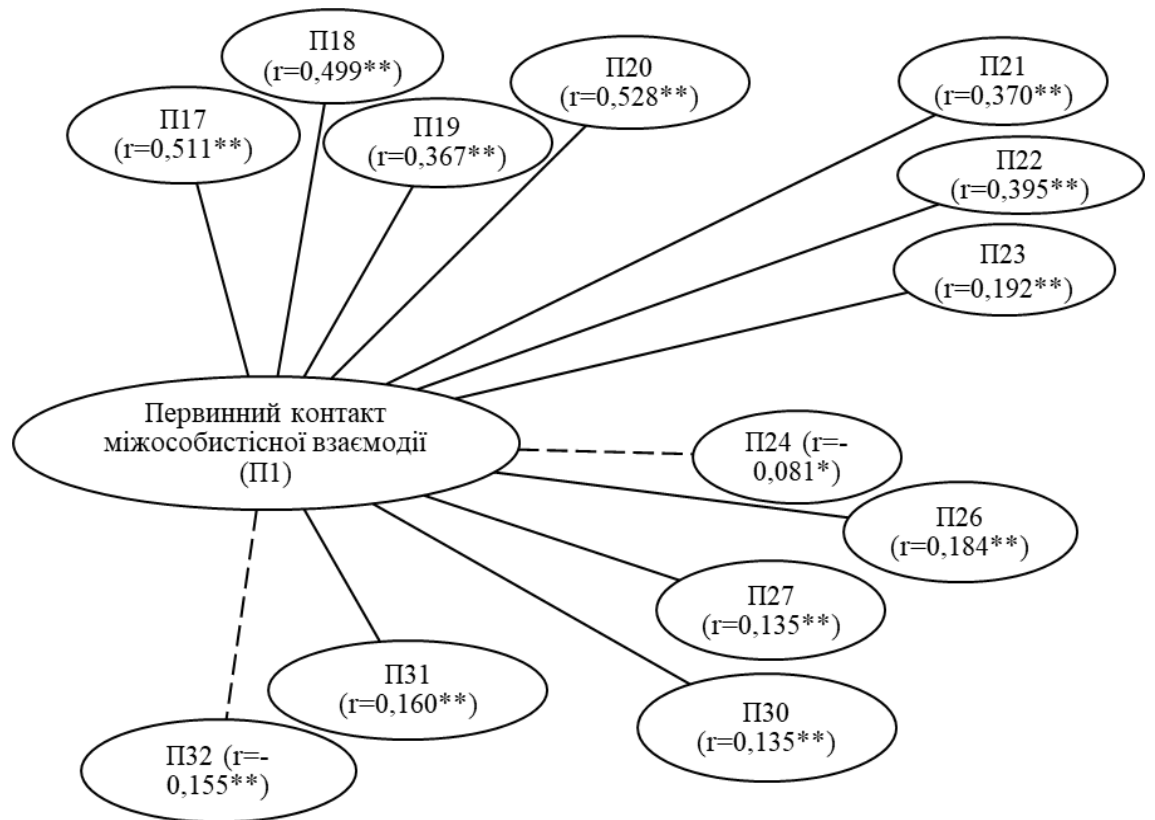


Рис. 5.1. Взаємозв'язки показника первинного контакту міжособистісної взаємодії з вірогідними детермінантами його ефективності

Примітки: — - прямі кореляції; --- - від'ємні кореляції; *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$; П17 – емоційна експресивність, П18 – емоційна саморегуляція, П19 – емпатія, П20 – емоційна зрілість, П21 – упевненість у собі, П22 – соціальна сміливість, П23 – ініціативність у спілкуванні, П24 – раціональний канал емпатії, П26 – інтуїтивний канал емпатії, П27 – установки, що сприяють емпатії, П30 – сумарна оцінка рівня емпатії, П31 – прагнення до прийняття, П32 – боязнь відкидання.

Що ж стосується показників, які не мали таких зв'язків, а це переважно деякі емпатійні здібності, то, очевидно, вони в меншій мірі можуть виступити такими причинами, оскільки їхнє значення при первинному контакті менш вагоме, ніж загальна адекватність емоційного реагування на певні соціумні умови взаємодії, упевненість у собі, соціальна сміливість, ініціативність, вміння покладатися на інтуїцію та загальне налаштування на емпатію до партнерів,

бажання їм сподобатися, бути залученим до взаємодії, а також відсутність вираженої боязні бути знехтуваним.

Побудова рівняння множинної регресії передбачала попередній відбір детермінант, які задіяні у регресійній моделі. Він здійснювався із дотриманням вимог щодо її якості, а саме: а) всі вірогідні детермінанти виміряні в інтервальній шкалі; б) нормальність розподілу їх показників скоректовано шляхом вилучення залишків; в) показники пов'язані на значущому рівні з показником П1 (первинний контакт); г) відсутня строга функціональна залежність між ними. За результатами відбору частина показників не брала участь у множинному регресійному аналізі, а отже вибірка можливих предикаторів істотно скоротилася до показників емоційної зрілості (П20), упевненості у собі (П21), соціальної сміливості (П22) та прагнення до прийняття (П31). За їхньою участю отримане рівняння множинної регресії для показника первинного контакту набуло такого вигляду:

$$П1=0,804+0,225П20+0,209П22+0,201П21+0,066П31$$

Перевірка значущості рівняння регресії показала, що міра лінійного зв'язку регресанда (показника первинного контакту) з зазначеними змінними ($R=0,639$) є достовірною, а коефіцієнт множинної детермінації ($R^2=0,408$), пояснює вагому частину дисперсії залежної змінної, що підтверджується даними застосуванням критерію Фішера ($F=169,02$; $p<0,001$).

Аналізуючи модель, ми бачимо, що найбільший «внесок» у дисперсію залежної змінної «первинний контакт» здійснюється емоційною зрілістю, упевненістю у собі, соціальною сміливістю та мотивом афіліації. Такі причинно-наслідкові зв'язки дозволяють констатувати, що найбільш ефективно етап первинного контакту проходять особи, які здатні адекватно сприймати, регулювати та виражати емоції, приймати рішення в складних ситуаціях, контролювати власні дії, позитивно оцінювати свої комунікативні навички, при цьому прагнучі постійно бути з людьми, встановлювати та зберігати позитивні взаємини з ними.

Разом з тим, зауважимо, що застосована процедура регресивного моделювання здатна зафіксувати лише такі чинники, що здійснюють на залежну змінну лише лінійний вплив. Дія інших чинників, яка може мати нелінійний характер, визначатиметься нами шляхом статистичного порівняння груп з різним рівнем ефективності міжособистісної взаємодії, звісно за умови наявності статистичного зв'язку відповідних детермінант з показниками ефективності міжособистісної взаємодії. Адже відповідно до нашої концептуальної моделі, успішний перебіг первинного контакту забезпечує перехід до наступних етапів міжособистісної взаємодії, а отже впливає на ефективність її розгортання загалом. З такої точки зору, очевидним є припущення, що детермінанти первинного контакту мають бути пов'язані з усіма показниками ефективності міжособистісної взаємодії.

Продовжуючи розгляд зв'язків наведених показників з узагальненими показниками, які характеризують ефективність міжособистісної взаємодії за її процесуальними особливостями (П4), за структурно-особистісними ознаками (П5), за самооцінкою досліджуваних щодо власної успішності у міжособистісній взаємодії (П15) та за експертними оцінками оточуючих її рівня (П16), можна побачити, що тут теж спостерігаються переважно прямі кореляції на 1% рівні значущості (табл.5.2).

Таблиця 5.2

Взаємозв'язки між показниками, які характеризують міжособистісну взаємодію та вірогідні детермінанти первинного контакту

Показники детермінант первинного контакту		Показники міжособистісної взаємодії (МВ)			
		ефективність МВ	особистісна основа МВ	самооцінка успішності МВ	експертна оцінка рівня МВ
1		2	3	4	5
Емоційна зрілість особистості	П17	0,471**	0,313**	0,234**	0,196**
	П18	0,676**	0,390**	0,315**	0,283**

1		2	3	4	5
	П19	0,604**	0,282**	0,346**	0,177**
	П20	0,695**	0,376**	0,350**	0,247**
Упевненість у собі	П21	0,359**	0,444**	0,182**	0,318**
	П22	0,398**	0,275**	0,090**	0,161**
	П23	0,221**	0,121**	0,192**	0,328**
Емпатійні здібності	П24	-	-	0,178**	0,227**
	П25	-	0,213**	0,242**	0,200**
	П26	0,231**	0,181**	-	0,130**
	П27	0,153**	0,104**	0,274**	0,332**
	П28	-	0,140**	0,389**	0,442**
	П29	-	0,157**	0,154**	0,063*
	П30	0,123**	0,281**	0,413**	0,453**
Мотивація афіліації	П31	0,097**	0,237**	0,078*	0,070*
	П32		-	0,113**	0,224**

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,01$; П17 – емоційна експресивність, П18 – емоційна саморегуляція, П19 – емпатія, П20 – емоційна зрілість, П21 – упевненість у собі, П22 – соціальна сміливість, П23 – ініціативність у спілкуванні, П24 – раціональний канал емпатії, П25 – емоційний канал емпатії, П26 – інтуїтивний канал емпатії, П27 – установки, що сприяють емпатії, П28 – проникаюча здатність у емпатії, П29 – ідентифікація в емпатії, П30 – сумарна оцінка рівня емпатії, П31 – прагнення до прийняття, П32 – боязнь відкидання.

В той же час існують поодинокі випадки відсутності достатньої кореляції показників, які характеризують емпатійні здібності (П24 – раціональний канал емпатії, П25 – емоційний канал емпатії, П28 – проникаюча здатність у емпатії, П29 – ідентифікація в емпатії) та боязнь відкидання (П32), з показниками, які

визначають ефективність міжособистісної взаємодії за процесуальними ознаками та за сформованістю рис особистості, безпосередньо залучених до міжособистісній взаємодії. Оскільки саме ці показники демонстрували відсутність вагомих зв'язків з показником первинного контакту, остільки можна вважати їх як такими, що взагалі не можуть бути однозначно ефективними під час первинного контакту.

Ці дані дещо відрізняються від висновків, зроблених Т. В. Коломієць, яка зауважила, що «Емпатія, актуалізуючись на різних етапах міжособистісної взаємодії має вплив на усі її структурні компоненти» [173, С. 174]. Разом з тим зазначимо, що авторка зазначала, що лише «...у процесі міжособистісного контакту емпатія репрезентується як умова, чинник, механізм та функція кожного елементу мікрорівня міжособистісної взаємодії...» [173, С. 8], що загалом узгоджується з нашим висновком наявності певних додаткових умов, за яких емпатія сприятиме ефективності міжособистісної взаємодії.

В цілому, на основі вивчення кореляційної матриці показників за даними, отриманими у загальній вибірці досліджуваних, можна говорити про те, що емоційна зрілість на рівні адекватності емоційної експресії, емоційної саморегуляції та емпатії, упевненість у собі, соціальна сміливість, ініціативність у спілкуванні, вміння покладатися на інтуїцію та загальне налаштування на сприйняття партнерів, бажання їм сподобатися, бути залученим до взаємодії є достатньо суттєвими ознаками первинного контакту міжособистісної взаємодії.

Логіка дослідження передбачає перевірку відмінностей у прояві зазначених особистісних властивостей в осіб з різним рівнем прояву міжособистісної взаємодії. В цьому аспекті ми ставили за мету дослідити, чи відрізняються статистично достовірно показники особистісних властивостей, що впливають на міжособистісну взаємодію під час первинного контакту, між різними групами досліджуваних, в яких фіксувалася міжособистісна взаємодія на високому, середньому, низькому рівнях (табл. 5.3).

**Відмінності у вираженості показників, що характеризують
детермінанти первинного контакту, між групами досліджуваних з високим,
середнім та низьким рівнями міжособистісної взаємодії**

Показники детермінант первинного контакту		Статистичні показники	Групи з різним рівнем вираженості показників міжособистісної взаємодії					
			група 1 (n=40)	група 2 (n=768)	група 2 (n=768)	група 3 (n=40)	група 1 (n=40)	група 3 (n=40)
1		2	3	4	5	6	7	8
Емоційна зрілість особистості	П17	М	4,51	7,61	7,61	7,78	4,51	7,78
		t	3,99**		-		4,36**	
	П18	М	3,65	7,30	7,30	9,38	3,65	9,38
		t	3,75**		3,00**		4,13**	
	П19	М	3,95	7,44	7,44	7,84	3,95	7,84
		t	4,02**		2,11*		4,39**	
	П20	М	12,11	22,35	22,35	25,00	12,11	25,00
		t	4,47**		2,17*		6,02**	
Упевненість у собі	П21	М	6,30	6,86	6,86	9,46	6,30	9,46
		t	2,07*		4,33**		5,91**	
	П22	М	4,65	4,69	4,69	7,51	4,65	7,51
		t	-		2,89**		3,19**	
	П23	М	4,65	4,91	4,91	5,59	4,65	5,59
		t	-		2,31*		2,87**	
Емпатійні здібності	П24	М	3,51	4,22	4,22	3,14	3,51	3,14
		t	2,90**		3,39**		-	
	П25	М	4,08	4,63	4,63	2,76	4,08	2,76
		t	2,30*		3,81**		2,65**	

Продовження табл.5.3

1		2	3	4	5	6	7	8
	П26	М	2,84	3,37	3,37	3,84	2,84	3,84
		t	-		2,14*		2,83**	
	П27	М	3,43	3,76	3,76	4,54	3,43	4,54
		t	-		2,81**		3,23**	
	П28	М	3,03	4,08	4,08	5,46	3,03	5,46
		t	2,46*		3,93**		3,49**	
	П29	М	3,57	3,85	3,85	3,49	3,57	3,49
		t	2,96**		2,35*		-	
	П30	М	20,46	23,90	23,90	23,22	20,46	23,22
		t	4,05**		-		2,93**	
Мотивація афіліації	П31	М	16,14	17,05	17,05	17,95	16,14	17,95
		t	-		2,33*		3,10**	
	П32	М	14,19	15,14	15,14	12,81	14,19	12,81
		t	-		2,34*		-	

Примітки: Група 1 – досліджувані з низьким рівнем міжособистісної взаємодії, група 2 – досліджувані з середнім рівнем міжособистісної взаємодії, група 3 – досліджувані з високим рівнем міжособистісної взаємодії, П17 – емоційна експресивність, П18 – емоційна саморегуляція, П19 – емпатія, П20 – емоційна зрілість, П21 – упевненість у собі, П22 – соціальна сміливість, П23 – ініціативність у спілкуванні, П24 – раціональний канал емпатії, П25 – емоційний канал емпатії, П26 – інтуїтивний канал емпатії, П27 – установки, що сприяють емпатії, П28 – проникаюча здатність у емпатії, П29 – ідентифікація в емпатії, П30 – сумарна оцінка рівня емпатії, П31 – прагнення до прийняття, П32 – боязнь відкидання; М – середнє значення; t – значення t-критерія Стюдента; * - відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,01$.

Як показують дані таблиці, за більшістю показників, які ми вважаємо детермінантами первинного контакту, проглядається загальна закономірність,

відповідно до якої їх вираженість є вищою саме у групах з більш високим рівнем міжособистісної взаємодії, що є очевидно природнім моментом у даному плані. Разом з тим така закономірність має певні варіації, що простежуються для певних окремих показників.

Так, перша тенденція «порівневого зростання показника», відповідно до якої група з більш високим рівнем міжособистісної взаємодії має більш високі значення показників детермінант первинного контакту, що статистично достовірно підтверджено. Вона властива показникам емоційної саморегуляції (П18), емпатії (П19), емоційної зрілості (П20), упевненості у собі (П21), проникаючої здатності в емпатії (П28).

Характер відмінностей за цими показниками дозволяє заключити, що до системи роботи з підвищення ефективності міжособистісної взаємодії поряд із спеціальними технологіями удосконалення її процесуальних особливостей та структурно-особистісних характеристик корисно залучати процедури, які б сприяли розвиткові саме цих якостей на будь-якому етапі розвивальної роботи і незалежно від вихідного рівня учасників.

Друга тенденція «одноразового зростання показника», відповідно до якої між двома з трьох послідовно порівнюваних груп відмінності не набувають рівня достовірності, проте, як і в попередньому випадку, група з більш високим рівнем міжособистісної взаємодії має більш високі значення показників детермінант первинного контакту. Якщо за цією тенденцією відмінності статистично недостовірні між групою 1 та групою 2, як це помітно за показниками соціальної сміливості (П22), ініціативності у спілкуванні (П23), інтуїтивного каналу емпатії (П26), установок, що сприяють емпатії (П27) та прагнення до прийняття (П31), а при порівнянні груп 2 і 3, а також груп 1 і 3 вони статистично підтвержені, то це означає, що включення до системи роботи з підвищення ефективності міжособистісної взаємодії вправ та технік, спрямованих на стимулювання відповідних якостей, має сенс у тому випадку, коли учасники досягли середнього рівня ефективності міжособистісної взаємодії, оскільки ці якості забезпечують перехід до самого високого її рівня.

Якщо ж відмінності між групою 1 та групою 2 статистично достовірні, а між групами 2 і 3 вони виявляються несуттєвими, як це є у випадку з показником емоційної експресивності (П17), то включення вправ на розвиток відповідної якості виправдано лише для учасників з низьким рівнем ефективності міжособистісної взаємодії.

Третя тенденція «нелінійної зміни» властива для показників, відмінності між групами за якими не відповідає загальній закономірності, оскільки за нею у групі 2 значення показників є статистично достовірно вищими, ніж у групах 1 та 3. Така тенденція виявлена за показниками раціонального (П24) та емоційного каналів емпатії (П25), ідентифікації в емпатії (П29) та боязні відкидання (П32). Вона показує, що для середнього рівня ефективності міжособистісної взаємодії корисним є певний розвиток когнітивного та емоційного опрацювання інформації, отриманої у процесі первинного контакту, вміння поставити себе на місце партнерів, а також боязнь бути вилученим із міжособистісної взаємодії. Проте саме ці якості заважатимуть у подальшому досягненню високого рівня її ефективності.

Таким чином, узагальнюючи результати, які торкаються особистісних детермінант міжособистісної взаємодії, ми можемо говорити про те, що на етапі первинного контакту такі особливості, як емоційна зрілість, упевненість у собі, проникаюча здатність у емпатії мають суттєве значення для її прояву, незалежно від ефективності учасників. Емоційна експресивність, когнітивні та емоційні здібності до емпатії, вміння поставити себе на місце партнерів, страх відкидання важливі, якщо учасники досягли середнього рівня ефективності міжособистісної взаємодії. Соціальна сміливість, ініціативність у спілкуванні, інтуїтивні здібності, установки, що сприяють емпатії, та прагнення до прийняття детермінують прояв високого рівня міжособистісної взаємодії.

Враховуючи попередні дані, нами був проведений також погруповий факторний аналіз, результати якого засвідчили, що в осіб з низьким рівнем міжособистісної взаємодії (табл. 5.4) перший фактор (26,4%) складають показники емоційної зрілості (П20), її компонентів – емоційної саморегуляції

(П18), емпатії (П19), емоційної експресивності (П17) та загального показника міжособистісної взаємодії (П4), які позитивно корелюють із фактором, а також показника проникаючої здатності у емпатії (П28), який виявляє від’ємні кореляції. Умовно даний фактор можна назвати «емоційна зрілість». Він показує, що недостатня ефективність людини у міжособистісній взаємодії зумовлюється низьким рівнем емоційної зрілості. Проте вона може маскуватися за рахунок здатності створювати атмосферу відкритості та задушевності вже при первинному контакті.

Таблиця 5.4

Результати факторного аналізу показників, які характеризують психологічні детермінанти первинного контакту досліджуваних з низьким рівнем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Емоційна зрілість (П20)	0,966	Емоційна зрілість; 26,43%	Проникаюча здатність у емпатії (П28)	-0,568
Емоційна саморегуляція (П18)	0,949			
Емпатія (П19)	0,945			
Емоційна експресивність (П17)	0,885			
Загальний показник МВ (П4)	0,599			
Прагнення до прийняття (П31)	0,899	Мотивація афіліації; 25,04%		
Особистісна основа МВ (П9)	0,897			

1	2	3	4	5
Загальні емпатійні здібності (П30)	0,756			
Самооцінка успішності МВ (П15)	0,744			
Ідентифікація в емпатії (П29)	0,734			
Боязнь відкидання (П32)	0,613			
Раціональний канал емпатії (П24)	0,915	Емпатійні здібності; 21,06%	Інтуїтивний канал емпатії (П26)	-0,703
Емоційний канал емпатії (П25)	0,855			
Установки, що сприяють емпатії (П27)	0,819			
Соціальна сміливість (П22)	0,915	Соціальна сміливість; 14,61%	Експертна оцінка рівня МВ (П16)	-0,717
Ініціативність у спілкуванні (П23)	0,664			
Упевненість у собі (П21)	0,565			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (20ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,638; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p<0,05$).

Другий фактор (25%) однополюсний. Його зміст склали показники особистісної основи (П9) та самооцінки успішності міжособистісної взаємодії (П15), прагнення до прийняття (П31), боязні відкидання (П32), показників

емпатійних здібностей (П30, П29). Фактор, названий нами «Мотивація афіліації», демонструє, що слабкі афіліативні тенденції перешкоджають розвитку емпатійних здібностей та структурно-особистісних ознак міжособистісної взаємодії.

Третій фактор (21,1%) склали чотири показники, три з яких (П24 - раціональний канал емпатії, П25 - емоційний канал емпатії, П27 - установки, що сприяють емпатії) формують полюс додатних навантажень, а один (П26 - інтуїтивний канал емпатії) – від'ємний полюс. Умовна назва фактору «Емпатійні здібності». Його зміст показує, що для низького рівня ефективності міжособистісної взаємодії властиві певний розвиток когнітивного та емоційного опрацювання інформації, загальне налаштування на емоційну чуйність та емпатійне сприйняття партнерів при первинному контакті, що компенсує нестачу здатності діяти в умовах дефіциту вихідної інформації, спираючись лише на неусвідомлені елементи особистого досвіду (інтуїцію).

Четвертий фактор (14,6%) також має два полюси. Полюс додатних кореляцій складають показники соціальної сміливості (П22), ініціативності у спілкуванні (П23), упевненості у собі (П21), а полюс від'ємних кореляцій – показник експертної оцінки рівня міжособистісної взаємодії (П16). Отже, фактор «Соціальна сміливість» вказує на те, що висока соціальна сміливість, ініціативність та упевненість осіб з низьким рівнем ефективності міжособистісної взаємодії посилює враження оточуючих про них, як таких, хто емоційно дистанціюється при встановленні контакту, не завжди проявляє потребу у спілкуванні, конфліктні, більше орієнтовані на власну позицію.

Отже, проведення факторного аналізу в групі осіб з низьким рівнем міжособистісної взаємодії показало, що при первинному контакті недостатня ефективність людини у міжособистісній взаємодії зумовлюється низьким рівнем емоційної зрілості, слабкими афіліативними тенденціями, значною соціальною сміливістю, упевненістю та ініціативністю, нерозвиненою інтуїцією. Проте здатність створювати атмосферу відкритості та задушевності

та загальне налаштування на емоційну чуйність та емпатійне сприйняття партнерів створює особистісний потенціал, який забезпечує первинний контакт.

Розглядаючи наступну факторну структуру (див. табл. 5.5), можна побачити, що у досліджуваних з середнім рівнем міжособистісної взаємодії перший фактор (18%) має лише полюс додатних навантажень, на якому знаходяться показники експертної оцінки рівня (П16) та самооцінки успішності міжособистісної взаємодії (П15), а також показників емпатійних здібностей (П30 – загального показника, П28 – проникаючої здатності у емпатії, П15 – емоційного каналу емпатії, П27 – установок, що сприяють емпатії).

Таблиця 5.5

Результати факторного аналізу показників, які характеризують психологічні детермінанти первинного контакту досліджуваних із середнім рівнем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Експертна оцінка рівня МВ (П16)	0,778	Емпатійні здібності; 17,99%		
Загальні емпатійні здібності (П30)	0,741			
Самооцінка успішності МВ (П15)	0,708			
Проникаюча здатність у емпатії (П28)	0,689			
Емоційний канал емпатії (П25)	0,647			
Настанови, що сприяють емпатії (П27)	0,600			

1	2	3	4	5
Емоційна зрілість (П20)	0,957	Емоційна зрілість; 17,62%		
Емоційна саморегуляція (П18)	0,852			
Емпатія (П19)	0,746			
Загальний показник МВ (П4)	0,708			
Емоційна експресивність (П17)	0,686			
Соціальна сміливість (П22)	0,765	Соціальна сміливість; 13,68%		
Упевненість у собі (П21)	0,746			
Прагнення до прийняття (П31)	0,674			
Особистісна основа МВ (П9)	0,555			
Ініціативність у спілкуванні (П23)	0,451			
Інтуїтивний канал емпатії (П26)	0,412	Свідомі емпатійні дії; 10,69%	Боязнь відкидання (П32)	-0,563
Ідентифікація в емпатії (П29)	0,625			
Рациональний канал емпатії (П24)	0,567			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (13 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,676; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,01$).

Фактор, названий «Емпатійні здібності», демонструє, що саме завдяки ним складається відповідне враження про достатній рівень міжособистісної взаємодії як у самих суб'єктів, так і в інших учасників взаємодії.

Другий фактор (17,6%) також має лише полюс прямих кореляцій між показниками емоційної зрілості (П20), її компонентів (П17, П18, П19) та загального показника міжособистісної взаємодії (П4).

Як бачимо, зміст цього фактору подібний першому фактору попередньо розглянутої факторної структури, тому він також матиме назву «Емоційна зрілість». Він підтверджує висновок про вагомість цієї якості особистості для забезпечення ефективності первинного контакту.

Третій фактор (13,7%), як і два попередніх, однополюсний, він складається із взаємопов'язаних між собою показників соціальної сміливості (П22), упевненості у собі (П21), прагнення до прийняття (П31), особистісної основи міжособистісної взаємодії (П9), ініціативності у спілкуванні (П23) та інтуїтивного каналу емпатії (П26).

Враховуючи наведені вище дані статистичного порівняння груп, зазначимо, що саме ці якості є детермінантами первинного контакту, достатній прояв яких є специфічними для осіб із середнім рівнем міжособистісної взаємодії, що підтверджує важливість фактору «Соціальна сміливість» для забезпечення достатньої ефективності суб'єкта при первинному контакті.

Четвертий фактор (10,7%) складається з двох полюсів. Перший сформований показниками ідентифікації в емпатії (П29) та раціонального каналу емпатії (П24). Другий представлений показником боязнь відкидання (П32), який від'ємно корелює з фактором. Він матиме назву «Свідомі емпатійні дії», оскільки передбачає спрямування уваги, сприйняття та мислення суб'єкта на сутність партнера по взаємодії, на його стан, проблеми, поведінку, а також вміння поставити себе на його місце і таким чином зрозуміти.

Отже, проведення факторного аналізу в групі осіб із середнім рівнем міжособистісної взаємодії показало, що при первинному контакті достатня ефективність людини у міжособистісній взаємодії зумовлюється значним

розвитком емпатійних здібностей, адекватністю емоційного реагування у певних умовах, соціальною сміливістю, упевненістю, ініціативністю, а також вмінням свідомо налаштуватися на сприйняття та розуміння партнерів.

Переходячи до вивчення результатів факторного аналізу у досліджуваних з високим рівнем міжособистісної взаємодії (табл.5.6), звернемо увагу на те, що всі три фактори, які складають факторну структуру, мають лише полюси додатних навантажень.

Перший фактор (44%) містить показники впевненості у собі (П21), соціальної сміливості (П22), ініціативності у спілкуванні (П23), які поряд із різними показниками емпатії (П19, П28) та емоційної саморегуляції (П18) виявляють зв'язок із загальними показниками міжособистісної взаємодії, визначеними за процесуальними особливостями (П4), структурно-особистісними ознаками (П9), самооцінкою успішності (П15) та експертною оцінкою її рівня (П16).

Такий склад фактору «Впевненість у собі» показує, що завдяки вираженій здатності до прийняття рішень у складних умовах, до контролю власних дій та їх результатів, здатності запропонувати власне рішення, зацікавленості в ефективній взаємодії з партнерами поряд із добрим розумінням мотивів їхньої поведінки та умінню створювати атмосферу відкритості та задушевності забезпечується високий рівень міжособистісної взаємодії.

Другий фактор (33,94%) навантажений показниками раціонального (П24), інтуїтивного (П26), емоційного каналів емпатії (П25), установок, що сприяють емпатії (П27) та загального показника емпатійних здібностей (П30), а також показників мотивації афіліації (П31, П32). Фактор, який має назву «Емпатійні здібності», демонструє, що розвинені емпатійні здібності поряд із достатнім проявом афіліативних прагнень є важливим фактором високої ефективності у міжособистісній взаємодії.

Третій фактор (18,78%) складається з показників ідентифікації в емпатії (П29), емоційної експресивності (П17) та емоційної зрілості (П20).

Результати факторного аналізу показників, які характеризують психологічні детермінанти первинного контакту досліджуваних з високим рівнем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії
Упевненість у собі (П21)	0,994	Упевненість у собі; 43,99%
Проникаюча здатність у емпатії (П28)	0,983	
Загальний показник МВ (П4)	0,950	
Емпатія (П19)	0,897	
Особистісна основа МВ (П9)	0,867	
Самооцінка успішності МВ (П15)	0,863	
Соціальна сміливість (П22)	0,847	
Експертна оцінка рівня МВ (П16)	0,831	
Емоційна саморегуляція (П18)	0,744	
Ініціативність у спілкуванні (П23)	0,635	
Раціональний канал емпатії (П24)	0,994	Емпатійні здібності; 33,94%
Інтуїтивний канал емпатії (П26)	0,966	
Боязнь відкидання (П32)	0,956	
Загальні емпатійні здібності (П30)	0,913	
Емоційний канал емпатії (П25)	0,902	
Прагнення до прийняття (П31)	0,748	
Настанови, що сприяють емпатії (П27)	0,715	
Ідентифікація в емпатії (П29)	0,972	Ідентифікація у емпатії; 18,78%
Емоційна експресивність (П17)	0,847	
Емоційна зрілість (П20)	0,695	

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (5 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,886; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,01$).

Цей фактор показує, що вміння поставити себе на місце партнера по взаємодії поряд із загальною адекватністю емоційного реагування та досконалим володінням власною експресією є важливим чинником досягнення високої ефективності міжособистісної взаємодії.

Отже, за результатами факторного аналізу в групі осіб з високим рівнем міжособистісної взаємодії виявлено, що його прояв на етапі первинного контакту обумовлюється трьома комплексами особистісних детермінант: 1) сполучення упевненості під час прийняття рішень у складних умовах, здатності проявити ініціативу та запропонувати власне рішення, зацікавленості в ефективній взаємодії з партнерами, вміння контролювати власні дії та емоції, поряд із добрим розумінням мотивів їхньої поведінки та умінням створювати атмосферу відкритості та задушевності; 2) сполучення розвинених емпатійних здібностей поряд із достатнім проявом мотивів афіліації; 3) сполучення вміння поставити себе на місце партнера по взаємодії поряд із загальною адекватністю емоційного реагування та досконалим володінням власною експресією.

Таким чином, проведене дослідження дозволило зробити такі попередні висновки:

По-перше, на основі аналізу кореляційної матриці показників за даними, отриманими у загальній виборці досліджуваних, визначено, що емоційна зрілість, упевненість у собі, соціальна сміливість, ініціативність у спілкуванні, вміння покладатися на інтуїцію та загальне налаштування на сприйняття партнерів, бажання їм сподобатися, бути залученим до взаємодії є достатньо суттєвими детермінантами первинного контакту міжособистісної взаємодії.

По-друге, на основі порівняння груп з різним рівнем міжособистісної взаємодії з'ясовано, що на етапі первинного контакту такі особливості, як емоційна зрілість, упевненість у собі, проникаюча здатність у емпатії мають найнижчу вираженість у досліджуваних з низьким рівнем міжособистісної взаємодії, більш високу – в осіб із середнім рівнем, найвищу – у досліджуваних з її високим рівнем. Когнітивні та емоційні здібності до емпатії, вміння поставити себе на місце партнерів, боязнь відкидання найбільш виражені в осіб

із середнім рівнем міжособистісної взаємодії. Соціальна сміливість, ініціативність у спілкуванні, інтуїтивні здібності, установки, що сприяють емпатії, та прагнення до прийняття є найвищою в осіб з високим рівнем міжособистісної взаємодії.

По-третє, за результатами факторного аналізу виявлено, що найсуттєвішими чинниками низького рівня міжособистісної взаємодії є недостатня емоційна зрілість, слабка мотивація афіліації, нерозвинені емпатійні здібності та висока соціальна сміливість. Важливими факторами середнього рівня міжособистісної взаємодії є значний розвиток емпатійних здібностей, адекватність емоційного реагування у певних умовах, соціальна сміливість, упевненість, ініціативність, вміння свідомо налаштуватися на сприйняття та розуміння партнерів. Найсуттєвішими факторами, що зумовлюють високий рівень міжособистісної взаємодії, виявлено упевненість у собі, розвинені емпатійні здібності, ідентифікацію в емпатії.

5.2. Ймовірні особистісні детермінанти на рівні міжособистісного спілкування

Наступним етапом дослідження стало визначення психологічних детермінант міжособистісної взаємодії на етапі міжособистісного спілкування. Відповідно до розробленої нами моделі, в якості детермінант гіпотетично визначено потребу особистості у спілкуванні, її соціальний інтелект, обрані вербальні та невербальні засоби спілкування. Ці якості діагностувалися за психодіагностичними методиками «Потреба у спілкуванні» Ю.М. Орлова, «Соціальний інтелект» Дж. Гілфорда, «Спрямованість особистості у спілкуванні» С.Л. Братченка, «Тип поведінки у конфлікті» К. Н. Томаса. Проведені емпіричні дослідження дали змогу представити ці ймовірні детермінанти міжособистісного спілкування за 13 показниками. Точність даних про центр розподілу, а також варіативність відповідних показників оцінювалася

шляхом аналізу індивідуальних даних (див. Додаток Б., табл. Б.3) та первинних статистик за ними (табл. 5.7).

Таблиця 5.7

Первинні статистики показників, які характеризують психологічні детермінанти міжособистісного спілкування

Показники детермінант міжособистісного спілкування		Первинні статистики						
		М	σ	Me	Mo	min	max	CV
Потреба у спілкуванні	П33	20,05	4,02	20	20	12	31	20,03
Соціальний Інтелект	П34	22,56	6,84	23	27	8	34	30,31
Спрямованість особистості у спілкуванні	П35	3,07	2,08	3	0	0	11	67,99
	П36	3,20	1,57	3	3	0	8	49,12
	П37	3,62	1,83	4	5	0	8	50,44
	П38	3,49	1,49	4	4	1	7	42,83
	П39	3,82	1,7	4	5	0	9	44,51
	П40	2,82	1,83	3	1	0	10	64,77
Стратегії поведінки у конфлікті	П41	4,34	2,10	4	3	0	9	48,53
	П42	6,11	1,89	6	7	1	10	30,99
	П43	6,89	1,77	7	7	2	11	25,67
	П44	6,12	1,90	6	7	1	10	31,07
	П45	6,54	1,99	7	8	1	10	30,41

Примітки: М – середнє значення, σ – стандартне відхилення, Me – медіана, Mo – мода, min – мінімальне значення, max – максимальне значення, CV – коефіцієнт варіації, П33 – потреба у спілкуванні, П34 – соціальний інтелект, П35 – діалогічна спрямованість особистості у спілкуванні, П36 – авторитарна спрямованість особистості у спілкуванні, П37 – маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні, П38 – конформна спрямованість особистості у спілкуванні, П39 – альтероцентрична спрямованість особистості у спілкуванні, П40 – індиферентна спрямованість особистості у спілкуванні, П41 – конкурентна стратегія поведінки у конфлікті, П42 – співробітництво у конфлікті, П43 – стратегія компромісу у конфлікті, П44 – стратегія уникнення у конфлікті; П45 – стратегія пристосування у конфлікті.

Наведені результати показують, що найбільшу надійність продемонстрували міри центральної тенденції за показниками, за якими значення середнього вибіркового, медіани та моди майже співпадають. Йдеться про показники, які характеризують потребу у спілкуванні (П33), авторитарну (П36) та конформну спрямованості особистості у спілкуванні (П38), стратегії співробітництва (П42), компромісу (П43), уникнення у конфлікті (П44).

Найменш точними є значення центру розподілу за показником діалогічна спрямованість особистості у спілкуванні (П35), де середнє арифметичне значення ($M=3,07$) та значення медіани ($Me=3$) загалом не збігається з модою ($Mo=0$). Решта показників може вважатися помірно надійною з точки зору репрезентативності показників центральної тенденції. Спираючись на значення даних про варіативність розподілу, зауважимо, що лише частина показників детермінант міжособистісного спілкування розподілені у досить широкому діапазоні. Їхні показники стандартного відхилення та коефіцієнту варіації наближаються до параметрів нормального розподілу.

Це показники соціального інтелекту (П34), конформної спрямованості особистості у спілкуванні (П38), співробітництва (П42), уникнення (П44) та пристосування у конфлікті (П45). Разом з тим за показником потреби у спілкуванні варіативність є дещо меншою за норму. За показниками авторитарної (П36), конформної (П38), альтероцентричної спрямованості особистості у спілкуванні (П39), стратегії конкуренції у конфлікті (П41) оцінки щодо варіативності є дещо ширшими за норму, а за показниками діалогічної (П35), маніпулятивної (П37) та індіферентної спрямованості особистості у спілкуванні (П40) вони суттєво відрізняються від показників нормального розподілу.

Як бачимо, переважна більшість діагностованих показників, що характеризують ймовірні детермінанти міжособистісного спілкування, відносяться до таких, що мають достатню надійність та надмірну варіативність. А отже, за їхньою допомогою ми можемо перевірити гіпотезу про те, що під час

міжособистісного спілкування найбільш ефективними виявлятимуться особи, які проявляють прагнення належати групі, бути її членом і взаємодіяти з нею, брати участь у спільній діяльності, надавати і приймати допомогу.

Так саме ми припустили, що міжособистісне спілкування буде більш ефективним, якщо його учасники мають розвинену стійку здатність розуміти себе, інших людей, їх взаємини, прогнозувати міжособистісні події, яка заснована на специфіці розумових процесів, афективного реагування та соціального досвіду.

Важливим з точки зору емпіричної перевірки концептуальної моделі є можливість верифікації припущення про те, що певний тип спрямованості особистості сприяє ефективності міжособистісного спілкування. Вивчатиметься такі типи орієнтацій у спілкуванні як: орієнтація на рівноправне, етичне міжособистісне спілкування, засноване на взаємній довірі та повазі, тобто діалогічна спрямованість; орієнтація на домінування прагнення підпорядкувати дії партнера своїми цілями, тобто авторитарна спрямованість; ставлення до партнера як до об'єкту власних прихованих маніпуляцій, тобто маніпулятивна спрямованість; готовність відмовитися від своєї точки зору, орієнтація на підпорядкування силі, авторитету, тобто конформна спрямованість; добровільна центрація на цілях і потребах партнера при безкорисливій відмові від себе, тобто альтероцентрична спрямованість; ігнорування процесу спілкування з усіма його проблемами, тобто індіферентна спрямованість.

Крім того, відповідно до створеної концептуальної моделі суттєвим для міжособистісного спілкування є типова для учасників поведінка з урегулювання конфліктів. При цьому, належить уточнити, які з ймовірних типів поведінки сприяють ефективному розгортанню цього процесу: прагнення до захисту своїх інтересів на шкоду іншим; принесення в жертву власних інтересів заради них; угода на основі взаємних поступок; уникнення від участі у конфлікті; або пошук альтернативи, яка повністю задовольняє інтереси обох сторін.

Для перевірки цих припущень нам необхідно більш поглиблено розглянути кореляційні зв'язки відповідних показників безпосередньо з показниками міжособистісної взаємодії, передусім, на етапі міжособистісного спілкування, вбачаючи вирішення проблеми у застосуванні коефіцієнту рангової кореляції Спірмена (рис.5.2).

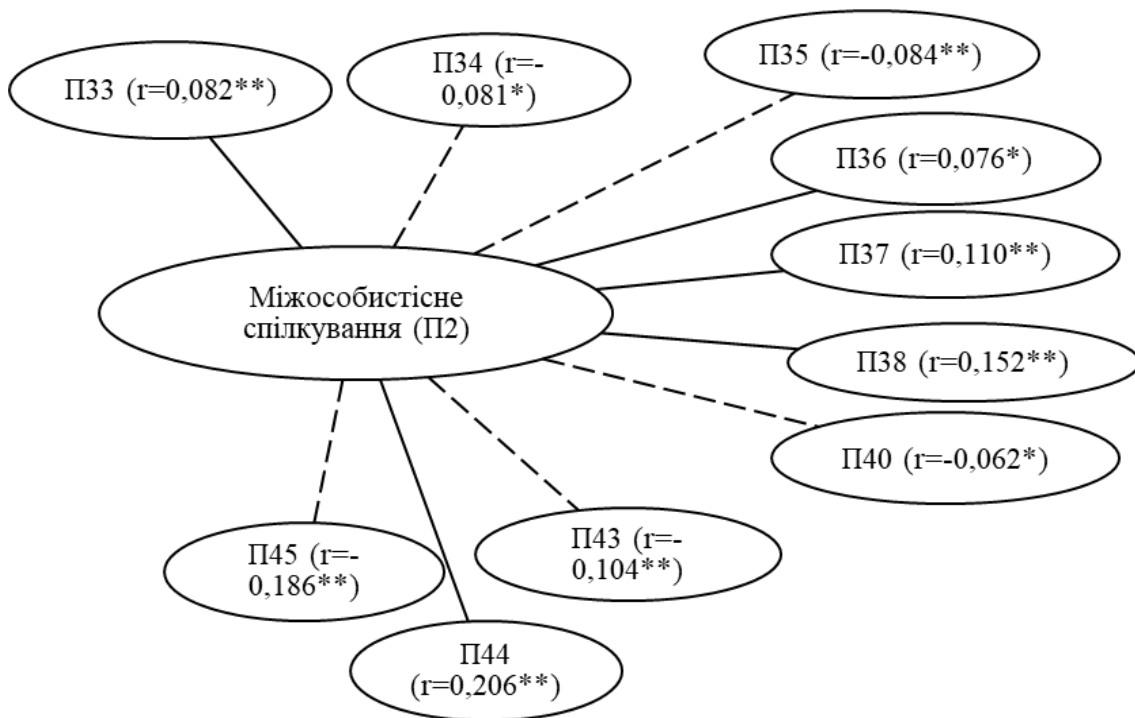


Рис. 5.2. Взаємозв'язки показника міжособистісного спілкування з вірогідними детермінантами його ефективності

Примітки: — - прями кореляції; --- - від'ємні кореляції; *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$; П33 – потреба у спілкуванні, П34 – соціальний інтелект, П35 – діалогічна спрямованість особистості у спілкуванні, П36 – авторитарна спрямованість особистості у спілкуванні, П37 – маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні, П38 – конформна спрямованість особистості у спілкуванні, П40 – індиферентна спрямованість особистості у спілкуванні, П43 – стратегія компромісу у конфлікті, П44 – стратегія уникнення у конфлікті; П45 – пристосування у конфлікті.

Дані, представлені на рисунку, показують, що переважна більшість особистісних властивостей як вірогідних детермінант корелюють на достатньому рівні з показником міжособистісного спілкування. Загалом зазначимо, що прямі кореляції свідчать про прямий вплив потреби у спілкуванні, орієнтацію на домінування, ставлення до партнерів як до засобу, до об'єкта власних прихованих маніпуляцій, та, одночасно, про орієнтацію на підпорядкування авторитетові та уникнення впливу конфліктних ситуацій на ефективність міжособистісного спілкування. Від'ємні кореляції показують, що міжособистісне спілкування може бути цілком ефективне при низькому соціальному інтелекті, відсутності орієнтації на рівноправне спілкування, засноване на взаємодовірі, за умови, що саме спілкування не ігнорується, не з'являються тенденції до компромісу або пристосування у конфлікті.

Не виявляють значущих кореляцій показники альтероцентричної спрямованості особистості у спілкуванні (П39), конкурентної стратегії (П41) та стратегії співробітництва у конфлікті (П42). Тобто ми можемо говорити про те, що визначенні нами показники особистісних властивостей дійсно в більшості можуть детермінувати міжособистісну взаємодію. Щодо показників, які не мали таких зв'язків, то вони або в меншій мірі можуть виступити такими детермінантами, або їхній зв'язок з ефективністю міжособистісного спілкування носить нелінійний характер. А отже при побудові регресійного рівняння вони не задіяні.

Регресивний аналіз також показав, що для створення регресивної моделі найбільш відповідними вимогам щодо її якості виявилися лише показники авторитарної (П36), маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні (П37), стратегій уникнення (П44), пристосування (П45) та компромісу у конфлікті (П43), оскільки вони пов'язані на значущому рівні з показником П2 (міжособистісне спілкування), проте відсутня строга функціональна залежність між самими цими детермінантами. Крім того всі вони виміряні в інтервальній шкалі, нормальність розподілу їх оцінок скоректовано шляхом вилучення залишків.

Остаточне рівняння множинної регресії для показника міжособистісного спілкування набуло такого вигляду:

$$П2=7,973+0,281П44-0,145П45+0,131П36-0,126П43+0,091П37.$$

Перевірка значущості рівняння регресії показала, що міра лінійного зв'язку показника міжособистісного спілкування (коефіцієнт множинної кореляції) з зазначеними змінними ($R=0,324$) є достовірною, а коефіцієнт множинної детермінації ($R^2=0,105$), пояснює вагому частину дисперсії залежної змінної, що підтверджується даними застосуванням критерію Фішера ($F=23,39$; $p<0,001$).

Тобто найбільший вагомими для міжособистісного спілкування виявилися здатність уникати конфліктів, прояви авторитаризму та маніпулювання без спроб досягти компромісу або пристосуватися.

З огляду на те, що процедура регресивного моделювання здатна зафіксувати тільки фактори, що здійснюють на залежну змінну лінійний вплив, пошук інших чинників, дія яких може мати нелінійний характер, забезпечуватиметься нами шляхом статистичного порівняння груп з різним рівнем ефективності міжособистісної взаємодії, звісно за умови наявності статистичного зв'язку відповідних детермінант з показниками ефективності міжособистісної взаємодії.

Оскільки за концептуальною моделлю успішне міжособистісне спілкування забезпечує також ефективність встановлення міжособистісних відносин, то має впливати на ефективність розгортання міжособистісної взаємодії в цілому. З такої точки зору, очевидним є припущення, що детермінанти міжособистісного спілкування мають бути пов'язані з усіма показниками ефективності міжособистісної взаємодії.

Щодо зв'язків показників ймовірних детермінант міжособистісного спілкування з узагальненими показниками, які характеризують ефективність міжособистісної взаємодії за процесуальними її особливостями (П4), за структурно-особистісними ознаками (П5), за самооцінкою досліджуваних щодо

власної успішності у міжособистісній взаємодії (П15) та за експертними оцінками оточуючих її рівня (П16), то можна побачити (табл.5.8), що прямі кореляції з ними спостерігаються у показників потреби у спілкуванні (П33), конформної спрямованості особистості у спілкуванні (П38), стратегії уникнення у конфлікті (П44).

Ці дані підтверджують припущення про те, що виражене бажання налагоджувати постійне тісне спілкування з партнерами, готовність відмовитися від своєї точки зору, орієнтація на підпорядкування, прагнення ухилитися від ситуації конфлікту покращують міжособистісну взаємодію.

Таблиця 5.8

Взаємозв'язки між показниками, які характеризують міжособистісну взаємодію та ймовірні детермінанти міжособистісного спілкування

Показники детермінант міжособистісного спілкування		Показники міжособистісної взаємодії (МВ)			
		ефективність МВ	особисті-сна основа МВ	самооцінка успішності МВ	експертна оцінка рівня МВ
1		2	3	4	5
Потреба у спілкуванні	П33	0,090**	0,380**	0,250**	0,394**
Соціальний інтелект	П34	-	0,067*	0,163**	0,201**
Спрямованість особистості у спілкуванні	П35	-	-	-	-0,146**
	П36	-	-	-0,066*	-
	П37	0,107**	-	-0,062*	-0,096**
	П38	0,084**	0,082**	0,213**	0,360**
	П39	-	0,228**	0,284**	0,420**
	П40	-	-0,143**	-0,092**	-0,101**
Стратегії поведінки у конфлікті	П41	-0,069*	-0,332**	-0,346**	-0,450**
	П42		-	-0,068*	-0,122**

1	2	3	4	5
П43	-	0,085**	-	-
П44	0,191**	0,356**	0,448**	0,625**
П45	-0,164**	-0,099**	-	-

Примітки: П33 – потреба у спілкуванні, П34 – соціальний інтелект, П35 – діалогічна спрямованість особистості у спілкуванні, П36 – авторитарна спрямованість особистості у спілкуванні, П37 – маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні, П38 – конформна спрямованість особистості у спілкуванні, П39 – альтероцентрична спрямованість особистості у спілкуванні, П40 – індиферентна спрямованість особистості у спілкуванні, П41 – конкурентна стратегія поведінки у конфлікті, П42 – співробітництво у конфлікті, П43 – стратегія компромісу у конфлікті, П44 – стратегія уникнення у конфлікті; П45 – стратегія пристосування у конфлікті.*- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; **- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,01$.

Зазначимо також, що певні ймовірні детермінанти міжособистісного спілкування виявляють прямі значущі кореляції лише з частиною показників міжособистісної взаємодії. Це соціальний інтелект (П34), альтероцентрична спрямованість особистості у спілкуванні (П39) та стратегія компромісу у конфлікті (П43), що дозволяє розглядати їхнє значення в якості важливих для здійснення міжособистісного спілкування характеристик суб'єкта взаємодії лише за певних умов.

Часткове підтвердження цьому припущенню ми знайшли у роботі О.Ю. Булгакової, яка показала, що соціальний інтелект разом з «...соціальною адаптивністю, емоційною зрілістю, здатністю успішно долати психологічні бар'єри, прагненням уникати дій, які заважають досягненню мети, керувати своїм життям, наполегливо захищати свої права та відстоювати власну думку...» є чинниками психологічної готовності до соціальної взаємодії «Соціумного суб'єкта» [64, С. 421].

Окремо слід визначити показники, взаємозв'язки яких з показниками міжособистісної взаємодії носять від'ємний характер. Це показники індиферентної спрямованості особистості у спілкуванні (П40), стратегій конкуренції (П41), співробітництва (П42) та пристосування у конфлікті (П45), які показують, що спроби ігнорувати процес та учасників спілкування, прагнення задовольняти власні інтереси на шкоду інтересам інших, спроби співпрацювати з опонентом або взаємодіяти з ним, не відстоюючи власні інтереси, а приймаючи його сторону, не сприяють підвищенню ефективності міжособистісної взаємодії.

Таким чином, на основі кореляційного аналізу за даними, отриманими у загальній виборці досліджуваних, виявлено, що детермінанти міжособистісного спілкування можна поділити на три групи: 1) прямі безпосередні кореляти – вказують на потребу у спілкуванні, орієнтацію на домінування, на підпорядкування авторитетові, уникнення конфліктних ситуацій; 2) детермінанти, що створюють зворотній вплив. Це соціальний інтелект, діалогічна та індиферентна спрямованість особистості у спілкуванні, тенденції до пристосування у конфлікті; 3) властивості особистості у міжособистісному спілкуванні, остаточно невизначені як детермінанти– характеристики, які неоднозначно пов'язані із показниками міжособистісної взаємодії, як то, орієнтація на маніпулювання, стратегія компромісу у конфлікті.

Для уточнення отриманих в ході кореляційного аналізу даних про характер впливу особистісних детермінант на успішність міжособистісної взаємодії виявимо, чи відрізняються статистично достовірно відповідні показники у різних групах досліджуваних, в яких міжособистісна взаємодія виражена на високому, середньому, низькому рівнях (табл. 5.9).

Дані, представлені у таблиці, показують, що за окремими показниками, які ми вважаємо детермінантами міжособистісного спілкування, зазначаються як прямі, так і зворотні закономірності змін у їх вираженості. Так, пряма закономірність характерна для показників, середні значення за якими є вищими саме у групах з більш високим рівнем міжособистісної взаємодії.

Відмінності у вираженості показників, що характеризують детермінанти міжособистісного спілкування, між групами досліджуваних з високим, середнім та низьким рівнями міжособистісної взаємодії

Показники детермінант міжособистісного спілкування		Статистичні показники	Групи з різним рівнем вираженості показників міжособистісної взаємодії					
			група 1 (n=40)	група 2 (n=768)	група 2 (n=768)	група 3 (n=40)	група 1 (n=40)	група 3 (n=40)
1		2	3	4	5	6	7	8
Потреба у спілкуванні	ПЗ3	М	16,32	20,17	20,17	26,92	16,32	26,92
		t	4,98**		3,40**		7,45**	
Соціальний інтелект	ПЗ4	М	17,76	23,37	23,37	19,27	17,76	19,27
		t	3,36**		3,20**		-	
Спрямова-ність особисто-сті у спілкуванні	ПЗ5	М	3,30	3,06	3,06	2,05	3,30	2,05
		t	-		2,70**		2,05*	
	ПЗ6	М	3,41	3,32	3,32	2,46	3,41	2,46
		t	-		3,23**		2,69**	
	ПЗ7	М	4,46	3,40	3,40	3,73	4,46	3,73
		t	3,44**		-		-	
	ПЗ8	М	1,97	3,69	3,69	4,19	1,97	4,19
		t	4,19**		-		2,90**	
	ПЗ9	М	2,95	4,00	4,00	3,46	2,95	3,46
		t	4,26**		2,02*		-	
	ПЗ0	М	3,59	2,54	2,54	4,11	3,59	4,11
		t	2,95**		3,68**		-	

Продовження табл.5.9

1	2	3	4	5	6	7	8	
Стратегії поведінки у конфлікті	П41	М	6,84	3,99	3,99	5,14	6,84	5,14
		t	4,03**		3,18**		2,89**	
	П42	М	6,22	6,22	6,22	5,43	6,22	5,43
		t	-		2,53*		2,43*	
	П43	М	6,05	6,80	6,80	7,59	6,05	7,59
		t	2,00*		3,38**		3,88**	
	П44	М	3,38	6,41	6,41	7,22	3,38	7,22
		t	3,89**		2,90**		4,99**	
	П45	М	7,51	6,58	6,58	4,62	7,51	4,62
		t	3,02**		3,77**		4,43**	

Примітки: Група 1 – досліджувані з низьким рівнем міжособистісної взаємодії, група 2 – досліджувані з середнім рівнем міжособистісної взаємодії, група 3 – досліджувані з високим рівнем міжособистісної взаємодії, П34 – соціальний інтелект, П35 – діалогічна спрямованість особистості у спілкуванні, П36 – авторитарна спрямованість особистості у спілкуванні, П37 – маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні, П38 – конформна спрямованість особистості у спілкуванні, П39 – альтероцентрична спрямованість особистості у спілкуванні, П40 – індіферентна спрямованість особистості у спілкуванні, П41 – конкурентний стиль поведінки у конфлікті, П42 – стиль співробітництва у конфлікті, П43 – стиль компромісу у конфлікті, П44 – стиль уникнення у конфлікті; П45 – стиль пристосування у конфлікті; М – середнє значення; t – значення t-критерія Стьюдента; *- відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$.

Вона властива показникам, які характеризують потребу у спілкуванні (П33), стратегії компромісу (П43) та уникнення у конфлікті (П44), де статистично достовірно підтверджено, що група з більш високим рівнем міжособистісної взаємодії має більш високі значення указаних показників

детермінант міжособистісного спілкування. Характер відмінностей за цими показниками дозволяє заключити, що цілком виправданим є включення до системи роботи з підвищення ефективності міжособистісної взаємодії процедур, які б сприяли стимулюванню прагнення індивіда належати до групи, брати участь у спільній діяльності, надавати і приймати допомогу, формуванню вмінь ухилятися від конфлікту або поступатися власними інтересами, лише частково задовольняючи свої бажання, при цьому сподіваючись, що опонент зробить те ж саме. Причому включати їх можна на будь-якому етапі розвивальної роботи та незалежно від вихідного рівня учасників.

Варіацією такої закономірності можна вважати тенденцію «одноразового зростання показника», яка зафіксована лише у випадку ПЗ8 (конформна спрямованість особистості у спілкуванні), відповідно до якої групи з більш високим рівнем міжособистісної взаємодії мають більш високі значення ПЗ8. Проте відмінності є статистично достовірними лише при порівнянні груп 1 і 2, а також груп 1 і 3.

Це означає, що включення до системи роботи з підвищення ефективності міжособистісної взаємодії вправ та технік, спрямованих на зростання готовності відмовитися від своєї точки зору, орієнтацію на підпорядкування авторитету виправдано лише для учасників з низьким рівнем ефективності міжособистісної взаємодії.

Зворотна закономірність відповідно властива для показників, середні значення за якими є нижчими у групах з більш високим рівнем міжособистісної взаємодії і також має певні варіації. Тенденція «порівневого зниження показника», відповідно до якої група з більш високим рівнем міжособистісної взаємодії має нижчі значення показників детермінант міжособистісного спілкування, що статистично достовірно підтверджено, властива лише показнику, який характеризує стратегію пристосування у конфлікті (П45). Тобто на будь-якому етапі розвивальної роботи та незалежно від вихідного рівня учасників корисно залучати процедури, які б призводили до зниження схильності взаємодіяти з опонентом, не відстоюючи власні інтереси, а

приймаючи його сторону, що сприятиме покращенню міжособистісної взаємодії учасників.

Більшість показників, вираженість яких змінюється за зворотною закономірністю, описується тенденцією «одноразового зниження показника», відповідно до якої між двома з трьох послідовно порівнюваних груп відмінності не набувають рівня достовірності. Проте, як і в попередньому випадку, група з більш високим рівнем міжособистісної взаємодії має нижчі значення показників детермінант первинного контакту.

Якщо за цією тенденцією відмінності статистично недостовірні між групою 1 та групою 2, як це помітно за показниками діалогічної (П35), авторитарної спрямованості особистості у спілкуванні (П36), стратегії співробітництва у конфлікті (П42), а при порівнянні груп 2 і 3, а також груп 1 і 3 вони статистично підтвержені, то це означає, що включення до системи роботи з підвищення ефективності міжособистісної взаємодії вправ та технік, спрямованих на зниження звичок до етичного спілкування, заснованого на взаємній довірі та повазі, тенденцій до домінування, «придушення» партнера, або до пошуку взаємовигідного результату та задоволення інтересів всіх сторін є корисним, лише якщо учасники досягли середнього рівня ефективності міжособистісної взаємодії, оскільки ці якості забезпечують перехід до саме високого її рівня.

Якщо ж відмінності між групою 1 та групою 2 статистично достовірні, а між групами 2 і 3 вони виявляються несуттєвими, як це є у випадку з показником маніпулятивної спрямованості особистості у спілкуванні (П37), то включення вправ на подолання звички розглядати партнерів по спілкуванню як засіб, об'єкт своїх прихованих маніпуляцій виправдано лише для учасників з низьким рівнем ефективності міжособистісної взаємодії задля його підвищення.

Нелінійна тенденція властива для показників, відмінності між групами за якими не відповідають наведеним вище закономірностям, оскільки за нею у групі 2 значення показників виявляються або статистично достовірно вищими, ніж у групах 1 та 3, як у випадку з показниками соціального інтелекту (П34) та

альтероцентричної спрямованості особистості у спілкуванні (П39), або значно нижчими, ніж у першій та третій групах, як у випадку з показниками індиферентної спрямованості особистості у спілкуванні (П40) та конкурентної стратегії (П41). Вона показує, що для досягнення середнього рівня ефективності міжособистісної взаємодії корисним є певний розвиток соціального інтелекту, безкорислива відмова від себе з орієнтацією на цілі та потреби партнерів, відсутність звички ігнорувати процес спілкування та усі його проблеми, звичка придушувати бажання задовольняти власні інтереси на шкоду інтересам інших. Проте саме ці тенденції у поведінці заважатимуть у подальшому досягненню високого рівня ефективності у міжособистісній взаємодії.

Таким чином, узагальнюючи вищенаведені результати, ми можемо говорити, що на етапі міжособистісного спілкування такі його особливості, як потреба у спілкуванні, застосування стратегій компромісу або уникнення у конфлікті, а також запобігання пристосування у конфліктних ситуаціях мають суттєве значення для підвищення ефективності міжособистісної взаємодії. Виражені соціальний інтелект, конформна та альтероцентрична спрямованості особистості, вилучення з арсеналу маніпулятивних тенденцій, спроб ігнорування проблем, а також відсутність бажання конкурувати важливі для досягнення середнього рівня ефективності міжособистісної взаємодії. Діалогічна та авторитарна спрямованості особистості у спілкуванні, а також стратегія співробітництва у конфлікті детермінують прояв низького рівня міжособистісної взаємодії.

Відповідно до логіки дослідження, останній крок у вивченні детермінант міжособистісного спілкування передбачав проведення погрупового факторного аналізу, результати якого засвідчили, що в осіб з низьким рівнем міжособистісної взаємодії (табл. 5.10) перший фактор (28,1%) складають показники спрямованості особистості у спілкуванні – конформної (П38), альтероцентричної (П39), авторитарної (П36), стратегії конкуренції у конфлікті (П41), а також експертної оцінки рівня міжособистісної взаємодії (П16).

Результати факторного аналізу показників, які характеризують психологічні детермінанти міжособистісного спілкування досліджуваних з низьким рівнем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії
Конформна спрямованість (П38)	0,928	Суперечливі тенденції у спілкуванні; 28,14%
Альтероцентрична спрямованість (П39)	0,923	
Експертна оцінка рівня МВ (П16)	0,910	
Авторитарна спрямованість (П36)	0,816	
Стратегія конкуренції у конфлікті (П41)	0,548	
Самооцінка успішності у МВ (П15)	0,923	Відхід від труднощів; 22,91%
Стратегія уникнення у конфлікті (П44)	0,741	
Маніпулятивна спрямованість (П37)	0,713	
Особистісна основа МВ (П9)	0,703	
Потреба у спілкуванні (П33)	0,611	
Стратегія компромісу у конфлікті (П43)	0,591	
Пристосування у конфлікті (П45)	0,949	Пристосування; 20,74%
Соціальний інтелект (П34)	0,946	
Діалогічна спрямованість (П35)	0,723	
Загальний показник МВ (П4)	0,861	Індиферентність; 15,49%
Індиферентна спрямованість (П40)	0,771	
Співробітництво у конфлікті (П42)	0,644	

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (7 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,542; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,05$).

Умовно даний фактор можна назвати «суперечливі тенденції у спілкуванні», оскільки він показує, що недостатня ефективність людини у міжособистісній взаємодії, особливо на погляд оточуючих, зумовлюється одночасними тенденціями до відмови від своєї точки зору, підпорядкуванням авторитетові, його цілям та потребам та прагненням до домінування у спілкуванні, задоволення власних інтересів на шкоду інтересам інших.

Другий фактор (22,9%) містить показники самооцінки успішності (П15) та особистісної основи міжособистісної взаємодії (П9), стратегій уникнення (П44) й компромісу у конфлікті (П43), маніпулятивної спрямованості особистості у спілкуванні (П37), а також потреби у спілкуванні (П33). Фактор, названий «Відхід від труднощів», демонструє, що незадоволеність успішністю у міжособистісній взаємодії виявляється в осіб без вираженої потреби до спілкування, які не вміють ухилятися від конфліктних ситуацій або знаходити з них прийнятний для обох сторін вихід, а тому часто вдаються до маніпулювання оточуючими.

Третій фактор (20,7%) склали три показника – пристосування у конфлікті (П45), соціального інтелекту (П34) та діалогічної спрямованості особистості у спілкуванні (П35). Умовно фактор названий «Пристосування». Його зміст показує, що для низького рівня ефективності міжособистісної взаємодії властиві певний розвиток соціального інтелекту, а також властива їм орієнтація на рівноправне, етичне спілкування, засноване на взаємній довірі та повазі, дозволяє взаємодіяти з опонентом, не відстоюючи власні інтереси, а приймаючи його сторону.

Четвертий фактор (15,5%) складається із взаємопов'язаних показників індіферентної спрямованості особистості у спілкуванні (П40), стратегії співробітництва у конфлікті (П42) та загального показника міжособистісної взаємодії (П4). Він матиме назву «Індіферентність» – тобто звичка ігнорувати проблеми, що виникають у процесі взаємодії, спроби знайти взаємовигідний результат у конфлікті, які притаманні саме низькому рівню міжособистісної взаємодії.

Отже, проведення факторного аналізу в групі осіб з низьким рівнем міжособистісної взаємодії показало, що під час міжособистісного спілкування недостатня ефективність людини у міжособистісній взаємодії зумовлюється суперечливими тенденціями підпорядкування та домінування у спілкуванні, проявами індиферентності, спробами ухилитися від труднощів шляхом уникнення, компромісу або маніпулювання. Проте за умови розвиненого соціального інтелекту та діалогічної спрямованості особистості є можливість пристосуватися.

Розглядаючи факторну структуру отриману у досліджуваних із середнім рівнем міжособистісної взаємодії (табл. 5.11), можна побачити, що перший фактор (20,2%) має два полюси. Полюс додатних навантажень концентрує показники експертної оцінки рівня (П16) та самооцінки успішності міжособистісної взаємодії (П15), а також стратегії уникнення у конфлікті (П44), на від'ємному полюсі знаходиться показник конкурентної стратегії у конфлікті.

Таблиця 5.11

Результати факторного аналізу показників, які характеризують психологічні детермінанти міжособистісного спілкування досліджуваних з середнім рівнем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Експертна оцінка рівня МВ (П16)	0,872	Уникнення замість конкуренції; 20,15%	Конкурентна стратегія (П41)	-0,568
Стратегія уникнення у конфлікті (П44)	0,763			
Самооцінка успішності у МВ (П15)	0,635			

Продовження табл.5.11

1	2	3	4	5
Пристосування у конфлікті (П45)	0,555	Пристосування замість поступливості; 17,51%	Конформна спрямованість особистості (П38)	-0,601
Потреба у спілкуванні (П33)	0,554		Індиферентна спрямованість особистості (П40)	-0,443
Особистісна основа МВ (П9)	0,521			
Маніпулятивна спрямованість особистості (П37)	0,815	Маніпулювання замість центрації на партнері; 14,50%	Альтероцентрична спрямованість особистості (П39)	-0,755
			Співробітництво у конфлікті (П42)	-0,607
Авторитарна спрямованість особистості (П36)	0,615	Авторитарність; 12,35%	Діалогічна спрямованість особистості (П35)	-0,662
Загальний показник МВ (П4)	0,363		Компроміс у конфлікті (П43)	-0,618

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (9 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,644; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,01$).

Фактор, названий «Уникнення замість конкуренції», демонструє, що саме завдяки добре сформованому вмінню ухилятися від конфліктних ситуацій замість того, щоб задовольняти власні інтереси на шкоду інтересам інших, змушуючи партнерів приймати зручне для себе рішення, рівень

міжособистісної взаємодії здається достатнім, принаймні на власну думку досліджуваних та їх оточення.

Другий фактор (17,5%) також має два полюси – полюс прямих кореляцій між показниками пристосування у конфлікті (П45), потреби у спілкуванні (П33), особистісної основи міжособистісної взаємодії (П9) та полюс від’ємних кореляцій, на якому знаходяться показники конформної (П38) та індіферентної спрямованості особистості у спілкуванні (П40).

Як бачимо, зміст фактору «Пристосування замість поступливості» показує, що за умови достатньої потреби у спілкуванні зростає значення пристосувальної стратегії поведінки та знижується тенденція до відмови від своєї точки та ігнорування проблем спілкування, що сприяє зростанню особистісного потенціалу міжособистісної взаємодії.

Третій фактор (14,5%), як і два попередніх, двополюсний. Перший полюс містить показник маніпулятивної спрямованості особистості у спілкуванні (П37), другий – складається з показників альтероцентричної спрямованості особистості у спілкуванні (П39) та стратегії співробітництва у конфлікті (П42). Його зміст показує, що тенденція ставитися до партнерів по спілкуванню як до засобу, об’єкту своїх прихованих маніпуляцій зберігається в осіб із середнім рівнем міжособистісної взаємодії лише, якщо в них не виражена схильність до добровільної центрації на оточуючих, або вміння знаходити спільні рішення.

Четвертий фактор (12,4%) складається з двох полюсів. Перший сформований показником авторитарної спрямованості особистості (П36), загальним показником міжособистісної взаємодії (П4), а другий представлений показниками діалогічної спрямованості особистості (П35) та компромісу у конфлікті (П43). Він матиме назву «Авторитарність», оскільки саме схильність до домінування прямо пов’язується із ефективністю міжособистісної взаємодії, а діалогічна спрямованість та компромісні рішення визначають низький її рівень.

Отже, проведення факторного аналізу в групі осіб з середнім рівнем міжособистісної взаємодії показало, що під час міжособистісного спілкування

достатня ефективність людини у міжособистісній взаємодії виявляється у застосуванні стратегій уникнення замість конкуренції, пристосування замість поступливості або ігнорування, маніпулюванні замість центрації на партнері, авторитарності замість діалогу.

Переходячи до вивчення результатів факторного аналізу у досліджуваних з високим рівнем міжособистісної взаємодії (табл.5.12), звернемо увагу на те, що перший фактор (39,4%) має лише полюс додатних навантажень, на якому сконцентровані всі узагальнені показники міжособистісної взаємодії (П4, П9, П15, П16), а також показники таких особливостей спілкування, які безперечно виступають у якості його детермінант: потреба у спілкуванні (П33), стратегії компромісу (П43) та уникнення у конфлікті (П44).

Таблиця 5.12

Результати факторного аналізу показників, які характеризують психологічні детермінанти міжособистісного спілкування досліджуваних з високим рівнем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Самооцінка успішності у МВ (П15)	0,985	Потреба у спілкуванні; 39,42%		
Особистісна основа МВ (П9)	0,983			
Експертна оцінка рівня (П16)	0,982			
Потреба у спілкуванні (П33)	0,959			

Продовження табл.5.12

1	2	3	4	5
Загальний показник МВ (П4)	0,809			
Компромiс у конфлікті (П43)	0,808			
Уникнення у конфлікті (П44)	0,726			
Альтероцентрична спрямованість (П39)	0,891	Альтероцентричність; 28,91%	Конформна спрямованість (П38)	-0,963
Пристосування у конфлікті (П45)	0,776		Конкурентна стратегія (П41)	-0,863
Діалогічна спрямованість особистості (П35)	0,754			
Індиферентна спрямованість особистості (П40)	0,947	Індиферентність; 23,87%	Соціальний інтелект (П34)	
Маніпулятивна спрямованість особистості (П37)	0,803			
Співробітництво у конфлікті (П42)	0,634			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (4 ітерації); міра вибіркової адекватності КМО=0,732; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,01$).

Такий склад фактору «Потреба у спілкуванні» показує, що завдяки вираженому прагненню належати до групи, бути її членом і взаємодіяти з нею,

брати участь у спільній діяльності, перебувати разом, надавати і приймати допомогу, з'являється привід уникати конфліктів або вирішувати компромісним шляхом, що характеризує участь людини у спілкуванні як високоефективну.

Другий фактор (28,9%) складається з двох полюсів. Перший навантажений показниками альтероцентричної (П39), діалогічної спрямованості особистості (П35), стратегії пристосування у конфлікті (П45), другий полюс – показниками конформної спрямованості особистості (П38) та конкурентної стратегії у конфлікті (П41).

Фактор, який має назву «Альтероцентричність», демонструє, що добровільна центрація на партнерах, орієнтація на їхні цілі та потреби, на рівноправне, етичне спілкування, готовність не відстоювати власні інтереси, прийняти їхню сторону, притаманні особам з високим рівнем міжособистісної взаємодії, в той час як прояви конформності або конкуренції є виявами недостатньо ефективної взаємодії.

Третій фактор (23,9%) складається з показників індіферентної (П40), маніпулятивної спрямованості особистості (П37), стратегії співробітництва у конфлікті (П42), які прямо корелюють з фактором та показником соціального інтелекту (П34), який знаходиться на полюсі від'ємних кореляцій. Цей фактор, названий «Індіферентність», показує, що за умовою низького соціального інтелекту формується поведінковий комплекс, у якому зберігаються тенденції до ігнорування проблем спілкування, спроби маніпулювати оточуючими при загальному прагненні співпрацювати з партнерами, спрямовуючи активність на пошук взаємовигідного результату та задоволення інтересів всіх сторін.

Отже, за результатами факторного аналізу в групі осіб з високим рівнем міжособистісної взаємодії виявлено, що його прояв на етапі міжособистісного спілкування обумовлюється трьома факторами: 1) потребою у спілкуванні, яка підштовхує застосування стратегій компромісу та уникнення від конфлікту; 2) альтероцентричною спрямованістю особистості, яка призводить до діалогу та пристосування; 3) соціальним інтелектом, недостатній розвиток якого

призводить до ігнорування проблем спілкування, спроб маніпулювання при загальному прагненні співпрацювати.

Таким чином, проведене дослідження дозволило зробити такі висновки щодо прояву детермінант міжособистісного спілкування:

По-перше, на основі вивчення взаємозв'язків показників за даними, отриманими у загальній виборці досліджуваних встановлено, що потреба у спілкуванні, орієнтація на домінування, на підпорядкування авторитетові, уникнення конфліктних ситуацій прямо корелюють з показниками міжособистісної взаємодії. Соціальний інтелект, діалогічна та індиферентна спрямованість особистості у спілкуванні, тенденції до пристосування у конфлікті виявляють з ними від'ємні кореляції.

По-друге, на основі порівняння груп з різним рівнем міжособистісної взаємодії з'ясовано, що під час міжособистісного спілкування такі його особливості, як потреба у спілкуванні, застосування стратегій компромісу або уникнення у конфлікті мають найнижчу вираженість у досліджуваних з низьким рівнем міжособистісної взаємодії, більш високу – в осіб із середнім рівнем, найвищу – у досліджуваних з високим її рівнем. Тенденція до пристосування у конфліктних ситуаціях має повністю протилежну закономірність прояву.

Діалогічна, авторитарна, маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні, а також конкурентна стратегія мають найвищий прояв у осіб з низьким рівнем міжособистісної взаємодії. Виражені соціальний інтелект, конформна та альтероцентрична спрямованості особистості, вилучення з арсеналу маніпулятивних тенденцій, спроб ігнорування проблем, а також відсутність бажання конкурувати важливі для досягнення середнього рівня ефективності міжособистісної взаємодії. Конформна та індиферентна спрямованості особистості набувають найвищого прояву на високому рівні міжособистісної взаємодії.

По-третє, за результатами факторного аналізу виявлено, що найсуттєвішими чинниками низького рівня міжособистісної взаємодії є

суперечливі тенденції підпорядкування та домінування у спілкуванні, прояви індивідуальності, спроби ухилитися від труднощів шляхом уникнення, компромісу або маніпулювання.

Важливими факторами середнього рівня міжособистісної взаємодії є застосування стратегій уникнення замість конкуренції, пристосування замість поступливості або ігнорування, маніпулювання замість центрації на партнері, авторитарності замість діалогу.

Найсуттєвішими факторами, що зумовлюють високий рівень міжособистісної взаємодії виявлено потребу у спілкуванні, яка спонукає до застосування стратегій компромісу та уникнення від конфлікту; альтероцентричну спрямованість особистості, яка призводить до діалогу та пристосування; соціальний інтелект, недостатній розвиток якого призводить до ігнорування проблем спілкування, спроб маніпулювання, при загальному прагненні співпрацювати.

5.3. Ймовірні особистісні детермінанти на рівні міжособистісних взаємовідносин

Третя група психологічних детермінант міжособистісної взаємодії визначалася для етапу міжособистісних взаємовідносин. За даними, представленими у нашій теоретичній моделі, гіпотетично визначено в їх якості потребу включення в міжособистісні стосунки, потребу контролю за їхнім перебігом, потреба афекту в міжособистісних взаємовідносинах, діалогічність, довіру, сумісність, спрацьованість.

Ці якості діагностувалися за методиками «Опитувальник міжособистісних відносин» В.С. Шутца за версією О.О. Рукавішнікова, «Експрес-діагностика довіри (шкала Розенберга)» та «Методика діагностики міжособистісних взаємовідносин» Т. Лірі, «Тест-опитувальник суб'єктивного контролю (УСК)» Дж. Роттера. Це дозволило описати прояв ймовірних детермінант міжособистісного спілкування за 19 показниками.

Звернемося до аналізу індивідуальних даних (див. Додаток Б., табл. Б.4) та первинних статистик за ними, які дали змогу оцінити надійність даних про центр розподілу, а також про їхню варіативність (табл. 5.13).

Таблиця 5.13

Первинні статистики показників, які характеризують психологічні детермінанти міжособистісних взаємовідносин

Показники детермінант міжособистісних взаємовідносин		Первинні статистики						
		М	σ	Me	Mo	min	max	CV
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Інтерперсональні потреби	П46	9,79	2,92	10	12	2	16	29,82
	П47	10,08	3,34	10	10	1	18	33,10
	П48	8,22	2,89	8	8	2	17	35,16
Довіра	П49	1,13	0,61	1	1	0	3	54,23
Ставлення до оточуючих	П50	7,81	3,06	7	6	2	15	39,22
	П51	5,99	2,98	6	6	0	13	49,82
	П52	6,05	2,82	5	5	0	14	46,60
	П53	5,01	2,52	5	5	0	14	50,28
	П54	5,86	3,32	5	3	1	15	56,60
	П55	5,15	2,50	5	7	1	15	48,47
	П56	6,29	3,25	7	8	1	14	51,59
	П57	6,45	3,68	6	8	0	16	57,09
Інтернальність	П58	4,93	1,36	5	5	2	9	27,54
	П59	6,21	1,80	6	7	2	10	28,98
	П60	4,13	1,68	4	4	1	8	40,62
	П61	3,50	1,50	4	4	1	8	42,92

Продовження табл.5.13

1	2	3	4	5	6	7	8	9
	П62	5,60	1,92	5	5	1	10	34,30
	П63	5,83	1,71	6	6	2	9	29,32
	П64	4,79	2,07	5	5	1	9	43,19

Примітки: П46 – потреба у включенні до взаємовідносин, П47 – потреба контролю до взаємовідносин, П48 – потреба у емоційних взаємовідносинах, П49 – довіра, П50 – авторитарне ставлення до оточуючих, П51 – егоїстичне ставлення до оточуючих, П52 – агресивне ставлення до оточуючих, П53 – підозріле ставлення до оточуючих, П54 – покірне ставлення до оточуючих, П55 – залежне ставлення до оточуючих, П56 – дружелюбне ставлення до оточуючих, П57 – альтруїстичне ставлення до оточуючих, П58 – загальна інтернальність, П59 – інтернальність щодо досягнень, П60 – інтернальність щодо невдач, П61 – інтернальність щодо сімейних відносин, П62 – інтернальність щодо виробничих відносин, П63 – інтернальність щодо міжособистісних взаємовідносин, П64 - інтернальність щодо здоров'я.

Як свідчать дані, наведені у таблиці, найбільш точними можуть вважатися міри центральної тенденції за показниками, які характеризують потребу у контролі щодо взаємовідносин (П47), потребу в емоційних взаємовідносинах (П48), довіру (П49), егоїстичне (П51), підозріле ставлення до оточуючих (П53), загальну інтернальність (П58), інтернальність щодо невдач (П60), щодо сімейних (П61), виробничих (П62) і міжособистісних взаємовідносин (П63), а також інтернальність щодо здоров'я (П64). Менш точними є значення центру розподілу за показниками потреби у включенні до взаємовідносин (П46), покірного (П54) та дружелюбного ставлення до оточуючих (П56), де середні значення не відповідають ані значенням медіан, ані мод розподілу.

Отже, ми можемо говорити, що переважну більшість діагностованих показників ймовірних детермінант міжособистісних взаємовідносин можна віднести до тих, які характеризуються надійністю.

Спираючись на значення даних про варіативність розподілу, зауважимо, що лише деякі показники детермінант міжособистісних взаємовідносин розподілені так, що значення стандартного відхилення та коефіцієнту варіації наближаються до параметрів нормального розподілу. Тобто, багато з них є надто варіативними. У той же час вивчення кореляційних зв'язків цих показників з показниками міжособистісної взаємодії цілком виправдане, якщо для аналізу нього застосований коефіцієнт кореляції Спірмена.

Як ми показали, є можливість перевірити гіпотезу про те, що під час міжособистісних відносин найбільш ефективними виявлятимуться особи, які відчують потреби створювати задовільні відносини з людьми, підтримувати контрольовані стосунки, прагнуть до тісних емоційних зв'язків з ними.

Так саме ми припустили, що міжособистісні відносини будуть більш ефективними, якщо учасники здатні встановлювати відкриті, позитивні взаємини з партнерами, впевнені у їхній порядності й доброзичливості.

Важливим з точки зору емпіричної перевірки концептуальної моделі є можливість верифікації припущення про те, що певний тип ставлення до оточуючих сприяє ефективності міжособистісного спілкування. Вивчатиметься такі типи ставлення як: авторитарний, який характеризує упевнену, енергійну людину, схильну до лідерства; егоїстичний, при якому відзначається орієнтація на себе, схильність до суперництва; агресивний, притаманний впертим, завзятим, наполегливим людям; підозрілий, який характеризує людину з боку критичного ставлення до соціальних явищ та оточуючих людей; покірний, який властивий скромним, боязким, поступливим людям, які не мають власної думки, слухняно виконують свої обов'язки; залежний, притаманний конформним, м'яким, довірливим особам, які часто сподіваються на допомогу, схильні до захоплення оточуючими; дружелюбний, який властивий товариському, гнучким і компромісним людям, схильним до співпраці, до прояву теплоти та дружелюбності у відносинах; альтруїстичний, який характеризує делікатну, безкорисливу та чуйну людину, відповідальну у

ставленні до людей, яка проявляє співчуття, симпатію, турботу, вмiє підбадьорити та заспокоїти оточуючих.

Крім того, відповідно до створеної концептуальної моделі, суттєвим для міжособистісних відносин вважається переконання людини у тому, що більшість важливих подій в її житті є результатом власних дій, упевненість у своїй спроможності ними керувати, відчуття відповідальності за те, як складається життя в цілому. Ці припущення перевірялися, шляхом виявлення взаємозв'язків відповідних показників з показником міжособистісних відносин та з параметрами ефективності міжособистісної взаємодії, порівняння груп випробуваних з різним її рівнем та у факторному аналізі для виявлення провідних детермінант міжособистісної взаємодії.

Звертаючись до результатів такого аналізу (рис 5.3), ми бачимо, що більшість вивчених характеристик у значенні ймовірних детермінант міжособистісної взаємодії прямо корелюють з показником міжособистісних взаємовідносин.

Прямі кореляції свідчать про прямий вплив потреби у включенні, довіри до людей, авторитарного, егоїстичного підозрілого, залежного та дружелюбного ставлення до оточуючих, загальної інтернальності, інтернальності щодо виробничих відносин і здоров'я на ефективність міжособистісного спілкування. Від'ємні кореляції показують, що ефективність міжособистісних взаємовідносин знижується при покірному ставленні до оточуючих та вираженій інтернальності щодо невдач.

Не виявляють значущих кореляцій показники, що характеризують потреби у контролі (П47) та в афекті (П48), підозріле ставлення до оточуючих (П53), інтернальність щодо досягнень (П59), щодо сімейних (П61) та міжособистісних відносин (П63).

Ці дані свідчать про те, що визначенні нами показники особистісних властивостей у більшості можуть детермінувати міжособистісну взаємодію. Щодо показників, які не мали таких зв'язків, то вони або в меншій мірі можуть виступити такими детермінантами або їхній зв'язок з ефективністю

міжособистісних взаємовідносин має нелінійних характер.

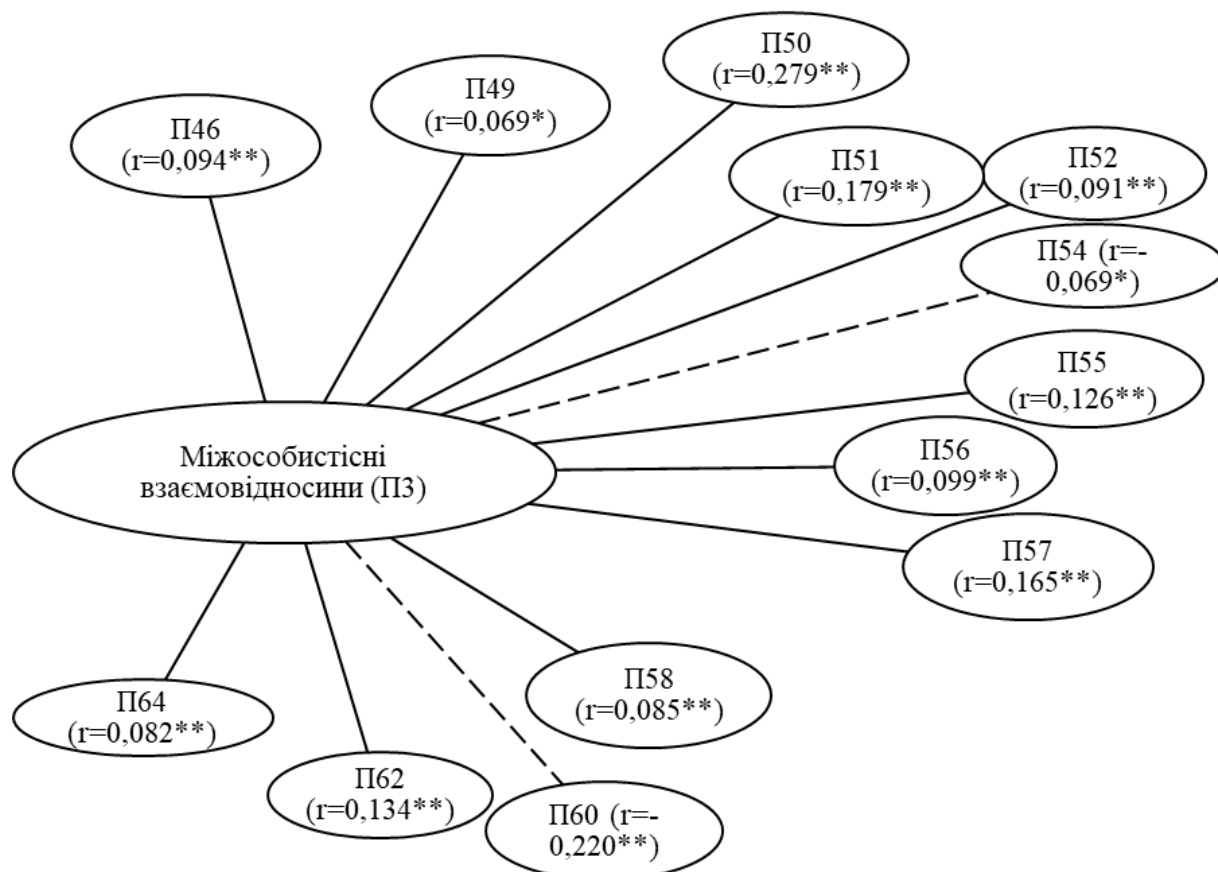


Рис. 5.3. Взаємозв'язки показника міжособистісних взаємовідносин з вірогідними детермінантами їх ефективності

Примітки: — - прямі кореляції; --- - від'ємні кореляції; * - кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$; П46 – потреба у включенні до взаємовідносин, П49 – довіра, П50 – авторитарне ставлення до оточуючих, П51 – егоїстичне ставлення до оточуючих, П52 – агресивне ставлення до оточуючих, П54 – покірне ставлення до оточуючих, П55 – залежне ставлення до оточуючих, П56 – дружелюбне ставлення до оточуючих, П57 – альтруїстичне ставлення до оточуючих, П58 – загальна інтернальність, П60 – інтернальність щодо невдач, П62 – інтернальність щодо виробничих відносин, П64 - інтернальність щодо здоров'я.

Переходячи до аналізу рівняння множинної регресії для показника міжособистісних взаємовідносин, зазначимо, що лише шість з аналізованих

ймовірних детермінант відповідали вимогам до адекватних предикаторів, тобто були пов'язані на значущому рівні з показником ПЗ (міжособистісні взаємовідносини), водночас не виявляючи тісного зв'язку між собою, були виміряні в інтервальній шкалі, а нормальність розподілу їх оцінок могла бути скоректована шляхом видалення хвостів розподілу. Це показники потреби у включенні до взаємовідносин (П46), авторитарного (П50), покірного (П54) та альтруїстичного ставлення до оточуючих (П57), інтернальності щодо невдач (П60) та інтернальності щодо виробничих відносин (П62). За їхньою участю побудоване таке рівняння:

$$MB=7,559-0,255П60+0,135П50+0,132П62+0,083П46-0,078П54+0,057П57$$

Отримане рівняння відповідає вимогам достовірності, оскільки коефіцієнт множинної регресії ($R=0,392$), коефіцієнт детермінації ($R^2=0,153$) визначено як статистично значущі при $F=30,21$ ($p<0,001$).

Така формула дозволяє конкретизувати, що за умови відсутності тенденцій звинувачувати себе за життєві невдачі та покірно ставитись до взаємин, авторитарні тенденції у взаєминах разом з відповідальністю у виробничій сфері та потребою взаємодія з людьми є важливими детермінантами міжособистісних взаємовідносин.

Далі розглянемо зв'язки показників вірогідних детермінант міжособистісних взаємовідносин з узагальненими показниками, які характеризують ефективність міжособистісної взаємодії (табл. 5.14).

З таблиці видно, що прямі кореляції з різними проявами міжособистісної взаємодії демонструють показники потреби у включенні (П46), в емоційних взаємовідносинах (П48), довіри (П49), авторитарного (П50), егоїстичного (П51), залежного (П55), дружелюбного ставлення до оточуючих (П56), загальної інтернальності (П58), інтернальності щодо досягнень (П59), щодо виробничих (П62) та міжособистісних відносин (П63), щодо здоров'я (П64). Вони засвідчують, що міжособистісна взаємодія може бути більш ефективною, якщо учасники керуються вираженими потребами підтримувати хороші

взаємовідносини з партнерами, створювати з ними тісні емоційні зв'язки, подобатися та проявляти дружні, теплі почуття, певним чином виявляти небайдуже ставлення до оточуючих, приймати на себе відповідальність за свої вчинки та події власного життя.

Таблиця 5.14

Взаємозв'язки між показниками, які характеризують міжособистісну взаємодію та вірогідні детермінанти міжособистісних взаємовідносин

Показники детермінант міжособистісних взаємовідносин		Показники міжособистісної взаємодії (МВ)			
		Ефективність МВ	Особистісна основа МВ	Самооцінка успішності МВ	Експертна оцінка рівня МВ
1		2	3	4	5
Інтерперсональні потреби	П46	0,146**	0,231**	0,176**	0,279**
	П47	0,065*	-	-0,078*	-
	П48	-	0,235**	0,235**	0,338**
Довіра	П49	0,075*	0,071*	0,261**	0,328**
Ставлення до оточуючих	П50	0,343**	0,106**	0,076*	0,132**
	П51	0,240**	0,130**	-	0,112**
	П52	0,112**	-	-0,135**	-
	П53	-0,096**	-0,304**	-0,145**	-0,276**
	П54	-0,301**	-0,347**	-0,106**	-0,207**
	П55	0,063*	-	0,155**	0,222**
	П56	0,082**	0,166**	0,215**	0,302**
	П57	-	-	0,097**	0,162**
Інтернальність	П58	0,132**	0,210**	0,197**	0,218**
	П59	0,114**	0,213**	0,209**	0,229**
	П60	-0,090**	-	-	-

1	2	3	4	5	
	П61	-	-0,083**	-0,109**	-
	П62	0,157**	0,147**	0,156**	0,132**
	П63	0,185**	0,271**	0,197**	0,296**
	П64	-	0,226**	0,260**	0,318**

Примітки: П46 – потреба у включенні до взаємовідносин, П47 – потреба контролю до взаємовідносин, П48 – потреба у емоційних взаємовідносинах, П49 – довіра, П50 – авторитарне ставлення до оточуючих, П51 – егоїстичне ставлення, П52 – агресивне ставлення, П53 – підозріле ставлення, П54 – покірне ставлення, П55 – залежне ставлення г П56 – дружлюбне ставлення, П57 – альтруїстичне ставлення, П58 – загальна інтернальність, П59 – інтернальність щодо досягнень, П60 – інтернальність щодо невдач, П61 – інтернальність щодо сімейних відносин, П62 – інтернальність щодо виробничих відносин, П63 – інтернальність щодо міжособистісних взаємовідносин, П64 - інтернальність щодо здоров'я;*- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,01$

Разом з тим певні ймовірні детермінанти міжособистісних взаємовідносин, взаємозв'язки яких з показниками міжособистісної взаємодії носять від'ємний характер. Це показники підозрілого (П53) та покірного ставлення до оточуючих (П54), які показують, що критичність у відношенні соціальних явищ та оточуючих, а також схильних легко засмучуватись, підкорятися більш сильному партнерові не сприяють підвищенню ефективності міжособистісної взаємодії.

Слід звернути увагу на те, що низка показників виявляють значущі кореляції лише з частиною показників міжособистісної взаємодії. До них належать: а) альтруїстичне ставлення до оточуючих (П57), яке прямо корелює лише з показниками самооцінки успішності (П15) та експертної оцінки рівня міжособистісної взаємодії (П16); б) інтернальність щодо невдач (П60), яке від'ємно пов'язане лише із загальним показником міжособистісної взаємодії

(П4); в) інтернальність щодо сімейних відносин (П61), від'ємні зв'язки якого значущі лише з показниками особистісної основи міжособистісної взаємодії (П9) та самооцінки її успішності (П15); г) показники потреби у контролі (П47) та агресивного ставлення до оточуючих (П52), які загалом з різними показниками міжособистісної взаємодії мають прямі (які свідчать про позитивний вплив на її ефективність) та від'ємні (які вказують на погіршення суб'єктивної оцінки її успішності) кореляції.

Таким чином, вивчення взаємозв'язків показників ймовірних детермінант міжособистісних взаємовідносин з показниками міжособистісної взаємодії дозволило з'ясувати, що до детермінант міжособистісних взаємовідносин, які сприяють міжособистісній взаємодії, відносяться потреби у включенні та в афекті, довіра, авторитарне, егоїстичне, залежне, дружелюбне ставлення до оточуючих, інтернальність у різних сферах життя. До детермінант, що їй заважають, належать підозріле та покірне ставлення до оточуючих. Також виявлено характеристики, які неоднозначно пов'язані із показниками міжособистісної взаємодії, як то, потреба у контролі, агресивне й альтруїстичне ставлення до оточуючих, інтернальність щодо невдач, а також щодо сімейних відносин.

Для уточнення даних про характер впливу цих та інших особистісних детермінант на успішність міжособистісної взаємодії розглянемо статистично достовірно відмінності у вираженості відповідних показників у групах досліджуваних з високим, середнім та низьким рівнями міжособистісної взаємодії (табл. 5.15).

Наведені у таблиці дані показують, що за показниками потреби у включенні до взаємовідносин (П46), авторитарного (П50), егоїстичного (П51), альтруїстичного ставлення до оточуючих (П57), загальної інтернальності (П58), інтернальності щодо досягнень (П59) та міжособистісних взаємовідносин (П63) визначається пряма закономірність, відповідно до якої середні значення за вказаними детермінантами є статистично достовірно вищими саме у групах з більш високим рівнем міжособистісної взаємодії.

Таблиця 5.15

Відмінності у вираженості показників, що характеризують детермінанти міжособистісних взаємовідносин, між групами досліджуваних з високим, середнім та низьким рівнями міжособистісної взаємодії

Показники детермінант міжособистісних взаємовідносин		Статистичні показники	Групи з різним рівнем вираженості показників міжособистісної взаємодії					
			група 1 (n=40)	група 2 (n=768)	група 2 (n=768)	група 3 (n=40)	група 1 (n=40)	група 3 (n=40)
1		2	3	4	5	6	7	8
Інтерперсональні потреби	П46	М	8,41	9,82	9,82	12,46	8,41	12,46
		t	2,22*		4,01**		3,96**	
	П47	М	9,81	9,90	9,90	12,51	9,81	12,51
		t	-		3,47**		3,64**	
	П48	М	6,62	8,50	8,50	8,70	6,62	8,70
		t	2,66**		-		2,07*	
Довіра	П49	М	1,08	1,13	1,13	1,24	1,08	1,24
		t	-		-		-	
Ставлення до оточуючих	П50	М	6,78	7,78	7,78	8,73	6,78	8,73
		t	2,30*		2,28*		3,49**	
	П51	М	4,95	6,12	6,12	6,59	4,95	6,59
		t	2,60**		2,49*		3,61**	
	П52	М	6,05	5,99	5,99	6,43	6,05	6,43
		t	-		-		-	
	П53	М	5,41	5,23	5,23	1,65	5,41	1,65
		t	-		4,35**		3,99**	
	П54	М	7,59	5,79	5,79	3,22	7,59	3,22
		t	2,69**		4,09**		4,17**	
	П55	М	3,22	5,43	5,43	4,86	3,22	4,86
	t	3,62**		-		2,23*		

1		2	3	4	5	6	7	8
	П56	М	3,65	6,72	6,72	7,59	3,65	7,59
		t	3,22**		-		3,47**	
	П57	М	4,41	6,72	6,72	7,73	4,41	7,73
		t	2,65**		2,83**		3,27**	
Інтерналь- ність	П58	М	4,43	4,94	4,94	6,16	4,43	6,16
		t	2,18*		4,41**		4,21**	
	П59	М	5,65	6,21	6,21	7,92	5,65	7,92
		t	2,27*		2,84**		3,89**	
	П60	М	4,54	4,09	4,09	3,57	4,54	3,57
		t	-		-		2,61*	
	П61	М	4,27	3,24	3,24	3,84	4,27	3,84
		t	2,13*		2,65**		-	
	П62	М	4,84	5,72	5,72	5,46	4,84	5,46
		t	2,87**		-		-	
	П63	М	4,73	5,77	5,77	7,86	4,73	7,86
		t	2,24*		3,13**		5,15**	
П64	М	4,32	4,80	4,80	6,19	4,32	6,19	
	t	-		2,71**		3,11**		

Примітки: Група 1 – досліджувані з низьким рівнем міжособистісної взаємодії, група 2 – досліджувані з середнім рівнем міжособистісної взаємодії, група 3 – досліджувані з високим рівнем міжособистісної взаємодії, П46 – потреба у включенні до взаємовідносин, П47 – потреба контролю до взаємовідносин, П48 – потреба у емоційних взаємовідносинах, П49 – довіра, П50 – авторитарне ставлення, П51 – егоїстичне ставлення, П52 – агресивне ставлення, П53 – підозріле ставлення, П54 – покірне ставлення, П55 – залежне ставлення, П56 – дружелюбне ставлення, П57 – альтруїстичне ставлення, П58 – загальна інтернальність, П59 – інтернальність щодо досягнень, П60 – інтернальність щодо невдач, П61 – інтернальність щодо сімейних відносин, П62 – інтернальність щодо виробничих відносин, П63 – інтернальність щодо міжособистісних взаємовідносин, П64 – інтернальність щодо здоров'я; М – середнє значення; t – значення t-критерія Стьюдента; *- відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$.

Характер відмінностей за цими показниками дозволяє заключити, що на будь-якому етапі розвивальної роботи з підвищення ефективності міжособистісної взаємодії незалежно від вихідного рівня учасників вона може бути корисною для одержання позитивного ефекту за рахунок включення до неї вправ, які сприяють стимулюванню потреби налагоджувати стосунки з людьми, бути якомога частіше серед них, розвиткові авторитарності, вимогливості, егоїзму, та разом з тим співчуття, турботи, здатності підбадьорити та заспокоїти оточуючих, посиленню відповідального ставлення до свого життя, наслідків своїх дій, особливо у міжособистісних взаємовідносинах.

Тенденцію «одноразового зростання показника» зафіксовано у випадках П47 (потреба у контролі) та П64 (інтернальність щодо здоров'я), де відмінності є статистично достовірними лише при порівнянні груп 2 і 3, а також груп 1 і 3. Це означає, що включення до системи роботи з підвищення ефективності міжособистісної взаємодії вправ та технік, спрямованих на зростання потреби будувати контрольовані взаємовідносини з людьми, впливати на них, проявляти лідерські якості, самостійно визначати способи вирішення певних задач, а також брати під контроль стан власного здоров'я має сенс лише для учасників з середнім рівнем ефективності міжособистісної взаємодії для його зростання до високого.

Також ця тенденція притаманна показникам П48 (потреба у емоційних взаємовідносинах), П55 (залежне ставлення до оточуючих), П56 (дружелюбне ставлення до оточуючих) та П62 (інтернальність щодо виробничих відносин), де відмінності є статистично достовірними лише при порівнянні груп 1.

Отже, включення у розвивальну роботу відповідних технік щодо стимулювання потреб у тісних емоційних стосунках, формування дружелюбності та відповідальності у професії є важливою умовою роботи саме з учасниками, які слабо ефективні у міжособистісній взаємодії.

Зворотна закономірність властива для показників П53 (підозріле ставлення до оточуючих) П54 (покірне ставлення до оточуючих) та П60 (інтернальність щодо невдач), середні значення за якими є нижчими у групах з

більш високим рівнем міжособистісної взаємодії. Це дає змогу визначити, що зниження підозрілого та покірного ставлення до людей, а також схильності звинувачувати себе у різноманітних неприємностях сприятиме покращенню міжособистісної взаємодії учасників.

Нелінійна тенденція властива для показника П61 (інтернальність щодо сімейних відносин), оскільки за нею у групі 2 значення показників виявляються значно нижчими, ніж у першій та третій групах. Крім того, є показники (П49 – довіра, П52 – агресивне ставлення до оточуючих), за якими статистично достовірних відмінностей між групами не виявлено.

Таким чином, узагальнюючи вищенаведені результати, ми можемо говорити, що на етапі міжособистісних взаємовідносин такі його особливості, як потреба у включенні до взаємовідносин, авторитарне, егоїстичне, альтруїстичне ставлення до оточуючих, інтернальність мають суттєве значення для підвищення ефективності міжособистісної взаємодії. Виражені потреба у емоційних взаємовідносинах, залежне та дружелюбне ставлення до оточуючих, інтернальність щодо виробничих відносин важливі для досягнення середнього рівня ефективності міжособистісної взаємодії. Підозріле та покірне ставлення до оточуючих, інтернальність щодо невдач та у сімейних відносинах детермінують прояв низького рівня міжособистісної взаємодії.

Останній крок у вивченні детермінант міжособистісних взаємовідносин передбачав проведення погрупового факторного аналізу, результати якого засвідчили, що в осіб з низьким рівнем міжособистісної взаємодії (табл. 5.16) перший фактор (23,9%) двополюсний, додатний полюс складають показники покірного (П54), залежного (П55), дружелюбного ставлення до оточуючих (П56), довіри (П49) та експертної оцінки рівня міжособистісної взаємодії (П16), а від'ємний – показника агресивного ставлення до оточуючих (П52). Умовно даний фактор можна назвати «Покірне ставлення до оточуючих», оскільки він показує, що сором'язливість, засмученість, покірність більш сильному партнерові відповідає поведінці недостатньо ефективною у міжособистісній взаємодії людини.

**Результати факторного аналізу показників, які характеризують
психологічні детермінанти міжособистісних відносин досліджуваних з
низьким рівнем міжособистісної взаємодії**

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Покірне ставлення (П54)	0,870	Покірне ставлення до оточуючих; 23,87%	Агресивне ставлення (П52)	-0,802
Довіра (П49)	0,789			
Залежне ставлення (П55)	0,742			
Експертна оцінка рівня МВ (П16)	0,731			
Дружелюбне ставлення (П56)	0,679			
Інтернальність щодо невдач (П60)	0,927	Інтернальність; 22,54%		
Інтернальність (П58)	0,829			
Інтернальність щодо МВ (П63)	0,798			
Особистісна основа МВ (П9)	0,744			
Інтернальність щодо досягнень (П59)	0,666			
Самооцінка успішності МВ (П15)	0,597			

1	2	3	4	5
Загальний показник МВ (П4)	0,902	Підозріле ставлення; 15,26%		
Підозріле ставлення (П53)	0,835			
Егоїстичне ставлення (П51)	0,699			
Авторитарне ставлення (П50)	0,648			
Інтернальність щодо виробничих відносин (П62)	0,531			
Інтернальність щодо сімейних відносин (П61)	0,804	Інтернальність щодо сімейних відносин; 14,09%		
Альтруїстичне ставлення (П57)	0,709			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (8 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,666; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,01$).

Другий фактор (22,5%) містить показники інтернальності (П58, П59, П60, П63), а також особистісної основи міжособистісної взаємодії (П9) та самооцінки успішності у ній (П15). Фактор, названий «Інтернальність», демонструє, що незадоволеність успішністю у міжособистісній взаємодії виявляється в осіб, схильних звинувачувати себе у різноманітних неприємностях.

Третій фактор (15,3%) склали показники підозрілого (П53), егоїстичного, авторитарного ставлення до оточуючих (П50), інтернальності щодо виробничих відносин (П62) та загальний показник міжособистісної взаємодії (П4).

Умовно фактор названий «Підозріле ставлення». Його зміст показує, що для низького рівня ефективності міжособистісної взаємодії властиві критичність по відношенню до людей, схильність до прояву егоїстичних рис, домінантність та упевненість, що власні дії є важливим фактором організації виробничої діяльності.

Четвертий фактор (14,1%) складається із взаємопов'язаних показників інтернальності щодо сімейних відносин (П61) та альтруїстичного ставлення до оточуючих (П57). Він матиме назву «Інтернальність щодо сімейних відносин», тобто, відповідальність у відношенні до близьких людей, делікатність, доброта, прояви співчуття, симпатії, турботи, вміння підбадьорити та заспокоїти оточуючих, безкорисливість та чуйність характеризує участь у міжособистісній взаємодії як недостатню.

Підсумовуючи результати проведення факторного аналізу в групі осіб з низьким рівнем міжособистісної взаємодії, зазначимо, що під час міжособистісних взаємовідносин підозріле або покірне ставлення до оточуючих, інтернальність щодо невдач та у сфері сімейних відносин є факторами недостатньої ефективності людини у міжособистісній взаємодії.

Факторна структура, отримана у досліджуваних з середнім рівнем міжособистісної взаємодії (табл. 5.17) складається з чотирьох факторів, кожен з яких представлений лише одним полюсом.

Перший фактор (18,9%) концентрує показники інтернальності щодо виробничих (П62) та міжособистісних відносин (П63), щодо досягнень (П59) та загальної інтернальності (П58). Фактор, названий «Інтернальність», демонструє, що саме завдяки упевненості суб'єктів, що вони власноруч досягли всіх успіхів, здатні на досягнення у майбутньому, переконання, що їхні дії є важливим фактором організації власної виробничої діяльності, вірі у власну здатність контролювати свої формальні та неформальні відносини досягається достатній рівень міжособистісної взаємодії.

Результати факторного аналізу показників, які характеризують психологічні детермінанти міжособистісних взаємовідносин досліджуваних із середнім рівнем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії
Інтернальність щодо виробничих відносин (П62)	0,818	Інтернальність; 18,89%
Інтернальність щодо досягнень (П59)	0,758	
Інтернальність (П58)	0,720	
Інтернальність щодо міжособистісних взаємовідносин (П63)	0,599	
Дружелюбне ставлення (П56)	0,851	Дружелюбність та покірність; 16,78%
Альтруїстичне ставлення (П57)	0,792	
Залежне ставлення (П55)	0,709	
Покірне ставлення (П54)	0,640	
Експертна оцінка рівня МВ (П16)	0,762	Довіра; 12,43%
Довіра (П49)	0,661	
Самооцінка успішності МВ (П15)	0,643	
Особистісна основа МВ (П9)	0,473	
Потреба у емоційних взаємовідносинах (П48)	0,441	
Потреба у включенні (П46)	0,804	Потреби у взаємовідносинах; 12,28%
Потреба у контролі (П47)	0,744	
Егоїстичне ставлення (П51)	0,619	
Агресивне ставлення (П52)	0,496	
Авторитарне ставлення (П50)	0,476	

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (9 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,639; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,01$).

Другий фактор (16,8%) складається з показників дружелюбного (П56), альтруїстичного (П57), залежного (П55) та покірного ставлення до оточуючих (П54). Як бачимо, зміст фактору «Дружелюбність та покірність» показує, що за умови достатньої товарищескості, гнучкості, покірності, довірливості, ввічливості, схильності очікувати на допомогу, готовності до співпраці, кооперації та компромісних рішень, вміння підбадьорити та заспокоїти оточуючих, рівень міжособистісної взаємодії виявляється достатнім.

Третій фактор (12,4%) містить показники міжособистісної взаємодії (П9, П15, П16), довіри (П49) та потреби в емоційних взаємовідносинах (П48). Зміст фактору «Довіра» показує, що довіра до людей та потреба створювати тісні емоційні зв'язки з ними, подобатися та проявляти до них дружні, теплі почуття сприяє прояву достатнього рівня міжособистісної взаємодії.

Четвертий фактор (12,3%) складається з показників потреби у включенні (П46), потреби у контролі (П47), егоїстичного (П51), агресивного (П52) та авторитарного ставлення до оточуючих (П50). Він матиме назву «Потреби у взаємовідносинах», оскільки саме потреба підтримувати контрольовані взаємовідносини з людьми, впливати на них, проявляти лідерські якості, самостійно визначати способи вирішення певних задач проявляються у домінуючому та егоїстичному ставленні до людей.

Як показало проведення факторного аналізу в групі осіб з середнім рівнем міжособистісної взаємодії, у міжособистісних взаємовідносинах достатня ефективність виявляється у здатності прийняти на себе відповідальність у виробничих відносинах, проявах дружелюбності, покірності та довіри до людей, у потребі підтримувати контрольовані взаємовідносини з ними.

Переходячи до вивчення результатів факторного аналізу у досліджуваних з високим рівнем міжособистісної взаємодії (табл. 5.18), звернемо увагу на те, що перший фактор (38,4%) має лише полюс додатних навантажень, на якому сконцентровані всі узагальнені показники міжособистісної взаємодії (П4, П9,

П15, П16), а також показники таких особливостей взаємовідносин, як потреба у включенні (П46), загальна інтернальність (П58), інтернальність щодо міжособистісних взаємовідносин (П63) та досягнень (П59).

Таблиця 5.18

Результати факторного аналізу показників, які характеризують психологічні детермінанти міжособистісних взаємовідносин досліджуваних з високим рівнем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Особистісна основа МВ (П9)	0,996	Інтернальність; 38,36%		
Самооцінка успішності МВ (П15)	0,991			
Інтернальність щодо МВ (П63)	0,988			
Експертна оцінка рівня МВ (П16)	0,987			
Потреба у включенні (П46)	0,943			
Загальний показник МВ (П4)	0,860			
Інтернальність (П58)	0,708			
Інтернальність щодо досягнень (П59)	0,702			
Інтернальність щодо здоров'я (П64)	0,980	Дружелюбність; 33,54%	Довіра (П49)	-0,829
Інтернальність щодо невдач (П60)	0,942		Агресивне ставлення (П52)	-0,611
Альтруїстичне ставлення (П57)	0,941			
Дружелюбне ставлення (П56)	0,901			
Потреба у контролі (П47)	0,966	Потреба у контролі; 25,37%	Потреба в емоційних взаємовідносинах (П48)	-0,892

Продовження табл. 5.18

1	2	3	4	5
Підозріле ставлення (П53)	0,753		Інтернальність щодо сімейних відносин (П61)	-0,793
Інтернальність щодо виробничих відносин (П62)	0,646		Залежне ставлення (П55)	-0,768
			Егоїстичне ставлення (П51)	-0,760

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (6 ітерацій); міра вибіркової адекватності $KMO=0,541$; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p<0,01$).

Такий склад фактору «Інтернальність» показує, що потреба у включенні до взаємовідносин та інтернальність мають суттєве значення для досягнення високого рівня ефективності міжособистісної взаємодії.

Другий фактор (33,5%) складається з двох полюсів. Перший навантажений показниками інтернальності щодо здоров'я (П64), щодо невдач (П60), альтруїстичного (П57) та дружелюбного ставлення (П56), другий полюс – показниками довіри (П49) та агресивного ставлення до оточуючих (П52). Фактор, який має назву «Дружелюбність», демонструє, що дружелюбне, альтруїстичне ставлення до оточуючих разом із схильністю приймати на себе відповідальність за невдачі та переконанням, що здоров'я залежить від власних дій, є виявами ефективної взаємодії.

Третій фактор (25,4%) складається з показників потреби у контролі (П47), підозрілого ставлення до оточуючих (П53) та інтернальності щодо виробничих відносин (П62), які прямо корелюють з фактором та показниками потреби в емоційних взаємовідносинах (П48), інтернальності щодо сімейних відносин (П61), залежного (П55) та егоїстичного ставлення до оточуючих (П51), які знаходяться на полюсі від'ємних кореляцій.

Цей фактор, названий «Потреба у контролі», показує, що прагнення підтримувати контрольовані взаємовідносини з людьми, впливати на них, проявляти лідерські якості, самостійно визначати способи вирішення певних задач поряд з відповідальним ставленням щодо виробничих відносин сприяють прояву високої ефективності у міжособистісній взаємодії, проте як прагнення підтримувати емоційно насичені неформальні стосунки з людьми разом із залежним та егоїстичним ставленням до оточуючих заважають досягненню високого рівня міжособистісної взаємодії. Отже, за результатами факторного аналізу в групі осіб з високим рівнем міжособистісної взаємодії виявлено, що її прояв на етапі міжособистісних взаємовідносин обумовлюється високим проявом інтерперсональних потреб, інтернальністю у різних сферах життя, дружелюбним, альтруїстичним та покірним ставленням до оточуючих.

Таким чином, проведене дослідження дозволило зробити такі висновки щодо прояву детермінант міжособистісних взаємовідносин:

По-перше, на основі вивчення взаємозв'язків показників, за даними, отриманими у загальній виборці досліджуваних визначено, що детермінантами міжособистісних взаємовідносин, які сприяють міжособистісній взаємодії являються потреби у включенні, в афекті, довіра, авторитарне, егоїстичне, залежне, дружелюбне ставлення до оточуючих, інтернальність у різних сферах життя. До детермінант, що їй заважають, належать підозріле та покірне ставлення до оточуючих.

По-друге, на основі порівняння груп з різним рівнем міжособистісної взаємодії з'ясовано, що протягом міжособистісних взаємовідносин такі його особливості, як потреба у включенні до взаємовідносин, авторитарне, егоїстичне, альтруїстичне ставлення до оточуючих та інтернальність мають суттєве значення для підвищення ефективності міжособистісної взаємодії. Виражені потреба в емоційних взаємовідносинах, залежне та дружелюбне ставлення до оточуючих, інтернальність щодо виробничих відносин є важливими для досягнення середнього рівня ефективності міжособистісної взаємодії. Підозріле та покірне ставлення до оточуючих, інтернальність щодо

невдач та у сімейних відносинах детермінують недостатній прояв міжособистісної взаємодії.

По-третє, за результатами факторного аналізу виявлено, що найсуттєвішими чинниками низького рівня міжособистісної взаємодії є підозріле або покірне ставлення до оточуючих, інтернальність щодо невдач та у сфері сімейних відносин. Важливими факторами середнього рівня міжособистісної взаємодії є здатність прийняти на себе відповідальність у виробничих відносинах, прояви дружелюбності, покірності та довіри до людей, потреба підтримувати контрольовані взаємовідносини з ними. Найсуттєвішими чинниками, що зумовлюють високий рівень міжособистісної взаємодії, виявлено високий прояв інтерперсональних потреб, інтернальність у різних сферах життя, дружелюбне та альтруїстичне ставлення до оточуючих.

Висновки до п'ятого розділу

1. Доведено, що психологічними детермінантами, які сприяють ефективності міжособистісної взаємодії під час первинного контакту є емоційна зрілість, упевненість у собі, соціальна сміливість, ініціативність у спілкуванні, вміння покладатися на інтуїцію та налаштування на сприйняття партнерів, бажання їм сподобатися, бути залученим до взаємодії. Під час міжособистісного спілкування потреба у спілкуванні, орієнтація на домінування, на підпорядкування авторитетові, уникнення конфліктних ситуацій сприяють ефективності міжособистісної взаємодії.

Детермінантами міжособистісних взаємовідносин, які сприяють міжособистісній взаємодії, є потреби у включенні, у встановленні емоційно насичених взаємозв'язків, довіра, авторитарне, егоїстичне, залежне, дружелюбне ставлення до оточуючих, інтернальність у різних сферах життя.

2. На основі порівняння груп з низьким, середнім та високим рівнями міжособистісної взаємодії визначено, що серед детермінант міжособистісної взаємодії є такі, що здійснюють сприятливий вплив на її перебіг незалежно від

ефективності її учасників. На етапі первинного контакту це емоційна зрілість, упевненість у собі, проникаюча здатність у емпатії. Під час міжособистісного спілкування це потреба у спілкуванні, застосування стратегій компромісу або уникнення у конфлікті, відсутність тенденцій до пристосування. Протягом міжособистісних взаємовідносин це потреба у включенні до них, авторитарне, егоїстичне, альтруїстичне ставлення до оточуючих та інтернальність.

3. Показано, що низький рівень міжособистісної взаємодії позначається недостатнім проявом емоційної зрілості, нерозвиненими емпатійними здібностями, невпевненістю у собі, слабкою мотивацією до прийняття та вираженою боязню відкидання, діалогічною, авторитарною, маніпулятивною спрямованістю особистості у спілкуванні, конкурентною стратегією поведінки, підозрілим та покірним ставленням до оточуючих, інтернальністю щодо невдач та у сімейних відносинах.

Для досягнення достатнього рівня міжособистісної взаємодії варто спиратися на розвивально-коректувальні технології, які б сприяли розвитку когнітивних та емоційних здібностей до емпатії, соціального інтелекту, конформної та альтероцентричної спрямованості особистості, дружельюбного ставлення до оточуючих, формування вмінь ставити себе на місце партнерів, проявляти відповідальність у сфері виробничих відносин, зниженню боязні відкидання та посиленню потреби в емоційних взаємовідносинах, вилученню з арсеналу маніпулятивних тенденцій, спроб ігнорування проблем, а також зменшенню бажання конкурувати.

Для досягнення високого рівня міжособистісної взаємодії варто звернутися до системи розвивально-коректувальних заходів для осіб з середнім рівнем її сміливості, ініціативності у спілкуванні, інтуїтивних здібностей, установок на емпатію, конформній та індіферентній спрямованості особистості.

4. Виявлено, що найсуттєвішими чинниками міжособистісної взаємодії, що спричиняють недостатню її ефективність, є недостатня емоційна зрілість, слабка мотивація афіліації, нерозвинені емпатійні здібності, у спілкуванні –

суперечливі тенденції підпорядкування та домінування, прояви індиферентності, спроби ухилитися від труднощів шляхом уникнення, компромісу або маніпулювання, у взаємовідносинах – підозріле або покірне ставлення до оточуючих, інтернальність щодо невдач та у сфері сімейних стосунків.

Найсуттєвішими чинниками міжособистісної взаємодії, що спричиняють достатню (середню) її ефективність виступають значний розвиток емпатійних здібностей, адекватність емоційного реагування у певних умовах, соціальна сміливість, упевненість, ініціативність, вміння свідомо налаштуватися на сприйняття та розуміння партнерів, застосування у спілкуванні стратегій уникнення замість конкуренції, пристосування замість поступливості або ігнорування, маніпулювання замість центрації на партнері, авторитарності замість діалогу, у взаємовідносинах – здатність прийняти на себе відповідальність у виробничій сфері, дружелюбність, покірність та довіра до людей, потреба підтримувати контрольовані взаємовідносини з ними.

Найсуттєвішими чинниками міжособистісної взаємодії, що спричиняють високу її ефективність, є упевненість у собі, розвинені емпатійні здібності, ідентифікація в емпатії, соціальний інтелект, потреба у спілкуванні, яка спонукає до застосування стратегій компромісу та уникнення конфлікту, альтероцентрична спрямованість особистості, яка призводить до діалогу та пристосування, високий прояв інтерперсональних потреб, інтернальність у різних сферах життя, альтруїстичне ставлення до оточуючих.

Результати досліджень даного розділу наведено в таких публікаціях:
[373, 374, 377, 390, 391, 398, 400, 405, 407, 408, 409, 411, 413, 414].

У п'ятому розділі здійснені посилання на літературні джерела, що знаходяться у списку використаних джерел під номерами: [64, 94, 173, 196].

РОЗДІЛ 6

ПСИХОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА РІЗНИХ СТИЛІВ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

6.1. Особистісні кореляти стильових характеристик міжособистісної взаємодії

Як показали результати емпіричного дослідження, представленого у попередніх розділах, стильові характеристики міжособистісної взаємодії мають специфічні форми прояву в її процесуальних особливостях та структурно-особистісних ознаках, які неоднозначно відображаються на її успішності в цілому.

Засновуючись на дослідженнях Д. Леонтьєва [117, с. 93-108], Є.Клімова [177, с. 75], В. Мерліна [272], В. Моросанової [277, с. 37], О.Хохліної [450, с. 44] та інших, зауважимо, що індивідуальний стиль як індивідуально-своєрідна система психологічних засобів, до яких навмисно або невмисно звертається людина з метою оптимального приведення своєї індивідуальності у відповідність із зовнішніми умовами, формується на тлі особистісного досвіду, висхідного до її емоційно-динамічного патерну.

Стиль міжособистісної взаємодії є, на нашу думку, окремим проявом індивідуального стилю, в якості якого виступають відносно стійкі процесуальні особливості міжособистісної взаємодії, що характеризують своєрідність способів, використовуваних комунікантами у процесі її розгортання. Відповідно до зазначеного, всі її учасники вирізняються за: а) проявом активності у задоволенні потреб міжособистісної взаємодії, за якою всі учасники взаємодії можуть бути розташовані на шкалі, на одному боці якої знаходяться найбільш ініціативні особи, на іншому – найбільш пасивні; б) ступенем готовності впустити партнерів по міжособистісній взаємодії у власний внутрішній світ, яка формує шкалу з полюсами «відкриті» та «закриті»; в) легкістю встановлення з ними доброзичливих взаємовідносин, за

якою всі особи можуть бути розташовані на шкалі від максимальної складності до максимальної простоти; г) співвідношенням у мотиваційно-ціннісній сфері ділових та загальнолюдських цінностей, яка формує шкалу з полюсами «прагматичні» - «безкорисливі»; д) за ступенем обдуманості власних рішень і вчинків у процесі міжособистісної взаємодії, яка формує шкалу з полюсами «зважені» - «спонтанні».

Відповідно до нашого гіпотетичного припущення про те, що побудова особистістю індивідуально-специфічних способів ефективної взаємодії може обумовлюватися як певною низкою рис особистості, так і їх взаємодією, що, по суті, відображає можливість різних варіантів індивідуальної своєрідності. Для перевірки такої гіпотези нами було проведене відповідне дослідження, що передбачало три етапи аналізу його результатів: по-перше, це установлення характеру взаємозв'язків між показниками, які позначають стиль міжособистісної взаємодії, та показниками, які характеризують детермінанти процесуальних особливостей міжособистісної взаємодії, а також особистісних властивостей; по-друге, виявлення статистично достовірних відмінностей між вказаними показниками в групах досліджуваних з найбільш яскравою вираженістю полярних стильових характеристик; і, по-третє, з'ясування основних індивідуально-психологічних факторів, що обумовлюють певний стильовий характер міжособистісної взаємодії.

Переходячи до розгляду кореляцій стилів міжособистісної взаємодії з детермінантами первинного контакту, міжособистісного спілкування, міжособистісних взаємовідносин та властивостей особистості, зазначимо, що визначені нами зв'язки, які мали додатний характер, інтерпретувалися як такі, що вказували на притаманність відповідної показникові ознаки стильовому полюсу з високими значеннями (ініціативному, відкритому, складному, прагматичному або зваженому стилю), в той час як від'ємні зв'язки розглядалися як такі, що демонструють належність відповідної показникові ознаки стильовому полюсу з низькими значеннями (пасивному, закритому, простому, безкорисливому або спонтанному стилю). Крім того, факт наявності

статистичного взаємозв'язку будь-якого спрямування засвідчував можливість переходу до якісного аналізу, у даному випадку до попарного порівняння груп досліджуваних з найбільш яскравою вираженістю полярних стильових характеристик за вказаними показниками.

Отже, для перевірки наявності взаємозв'язку між показниками, які характеризують стилі міжособистісної взаємодії та психологічні детермінанти первинного контакту, був проведений кореляційний аналіз, результати якого представлені у таблиці 6.1.

Таблиця 6.1

Взаємозв'язки між показниками, які характеризують стилі міжособистісної взаємодії та психологічні детермінанти первинного контакту

Показники детермінант первинного контакту	Показники стилів міжособистісної взаємодії				
	П10	П11	П12	П13	П14
1	2	3	4	5	6
П17	-0,126**	-	0,087**	-	0,092**
П18	0,212**	0,276**	0,134**	-	-
П19	0,113**	-	-0,111**	0,118**	0,094**
П20	0,066*	0,064*	-	-	0,118**
П21	0,178**	0,216**	0,120**	-	0,153**
П22	0,141**	-	0,194**	0,083**	-
П23	0,290**	0,167**	0,136**	0,305**	0,075*
П24	0,416**	0,299**	0,200**	0,283**	0,170**
П25	0,102**	0,512**	0,298**	0,356**	0,244**
П26	0,276**	0,384**	0,405**	0,215**	-0,237**
П27	0,122**	0,111**	-	0,366**	0,105**

Продовження табл. 6.1

1	2	3	4	5	6
П28	-	-	-0,087**	-0,160**	0,836**
П29	-	0,330**	0,176**	0,064*	-0,069*
П30	0,260**	0,472**	0,283**	0,386**	0,349**
П31	-	0,352**	0,112**	0,272**	-
П32	-0,198**	-0,152**	-0,077*	0,080*	0,111**

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,01$; П10 - «ініціативний - пасивний» стиль міжособистісної взаємодії, П11 – «відкритий - закритий» стиль міжособистісної взаємодії, П12 – «складний - простий» стиль міжособистісної взаємодії, П13 – «прагматичний - безкорисливий» стиль міжособистісної взаємодії, П14 – «зважений - спонтанний» стиль міжособистісної взаємодії, П17 – емоційна експресивність, П18 – емоційна саморегуляція, П19 – емпатія, П20 – емоційна зрілість, П21 – упевненість у собі, П22 – соціальна сміливість, П23 – ініціативність у спілкуванні, П24 – раціональний канал емпатії, П25 – емоційний канал емпатії, П26 – інтуїтивний канал емпатії, П27 – настанови, що сприяють емпатії, П28 – проникаюча здатність у емпатії, П29 – ідентифікація в емпатії, П30 – сумарна оцінка рівня емпатії, П31 – прагнення до прийняття, П32 – боязнь відкидання.

Дані таблиці демонструють, що ініціативний - пасивний стиль міжособистісної взаємодії (П10), на 1% рівні значущості прямо корелює з показниками емоційної саморегуляції (П18), емпатії (П19), упевненості у собі (П21), соціальної сміливості (П22), ініціативності у спілкуванні (П23), раціонального (П24), емоційного (П25), інтуїтивного (П26) каналів емпатії, установок, що сприяють емпатії (П27), сумарного рівня емпатії (П30), на 5%-му – з емоційною зрілістю (П20), а також від'ємно корелює з емоційною експресивністю (П17) і боязню відкидання (П32).

Тобто майже всі детермінанти первинного контакту певним чином пов'язані з проявом ініціативності або пасивності у міжособистісному

спілкуванні. До них належать емоційна зрілість, упевненість у собі. Емпатійні здібності виявляють тенденцію до ініціативності у міжособистісній взаємодії, в той час як емоційна експресивність та боязнь відкидання більш пов'язані з пасивними тенденціями.

Також встановлено, що відкритий - закритий стиль міжособистісної взаємодії (П11) демонструє додатній зв'язок з показниками емоційної саморегуляції (П18), упевненості у собі (П21), ініціативності у спілкуванні (П23), раціонального (П24), емоційного (П25), інтуїтивного (П26) каналів емпатії, установок, що сприяють емпатії (П27), ідентифікації в емпатії (П29) та її сумарного рівня (П30), прагнення до прийняття (П31), емоційної зрілості (П20), а також від'ємний – з показником, який характеризує боязнь відкидання (П32).

Наведені дані дають підставу говорити, що готовність впустити партнерів у власний внутрішній світ може обумовлюватися цілим комплексом ознак, серед яких слід відмітити провідні, а саме емоційну зрілість, упевненість, ініціативність, емпатію та мотивацію афіліації.

Щодо складного - простого стилю міжособистісної взаємодії (П12), то він також виявляє прямі кореляції з показниками емоційної зрілості (П17 – емоційна експресивність, П18 – емоційна саморегуляція), показниками упевненості у собі (П21), соціальної сміливості (П22), ініціативності у спілкуванні (П23), з показниками емпатії (П24 – раціональний, П25 – емоційний та П26 – інтуїтивний канал емпатії, П29 – ідентифікація в емпатії, П30 – сумарна оцінка рівня емпатії) та з показником прагнення до прийняття (П31), а також від'ємні кореляції з показниками емпатії (П19), проникаючої здатності в емпатії (П28), боязні відкидання (П32).

У поясненні наведених результатів можна припускати, що тенденція до складної поведінки у міжособистісній взаємодії пов'язана із здатністю виражати власні емоції у невербальному плані, стримувати небажані, проте акцентувати увагу на соціально схвалюваних емоціях – з упевненістю, соціальною сміливістю, ініціативністю, з проявом емпатійних здібностей на

раціональному, емоційно-чутливому, інтуїтивному, пристосовному рівнях, а також з прагненням до прийняття. Разом з тим тенденція до простої, легкої поведінки у міжособистісній взаємодії пов'язана із психологічною проникливістю та боязню відкидання.

В даному випадку, як бачимо, провідними в прояві «складного - простого» стилю виступають особливості емоційної зрілості, ініціативності у спілкуванні та різні прояви емпатії.

Розглядаючи прагматичний і безкорисливий стиль міжособистісної взаємодії (П13), можна побачити, що він тісно пов'язаний з особливостями емоційної зрілості на рівні емпатії (П19), з соціальною сміливістю (П22) та ініціативністю у спілкуванні (П23), а з показником П28 (проникаюча здатність у емпатії) кореляція носить від'ємний характер. З рештою показників П13 виявляє прямі кореляції, а саме: з показниками емпатії (П24-П30), прагнення до прийняття (П31) та боязні відкидання (П32).

Виходячи з отриманих результатів, можна говорити про те, що прагматичним тенденціям у міжособистісній взаємодії притаманні емпатійні здібності та значна мотивація афіліації. При цьому проникаюча емпатійна здатність визначає зворотню тенденцію – до прояву безкорисливості у міжособистісній взаємодії. Загалом, як бачимо, за винятком емоційної зрілості, всі детермінанти первинного контакту певним чином позначаються на прагматичності або безкорисливості у міжособистісній взаємодії.

Що торкається зваженого або спонтанного стилю міжособистісної взаємодії (П14), то на рівні первинного контакту він має прямі кореляції, зафіксовані з емоційною експресивністю (П17), емпатією (П19), емоційною зрілістю (П20), упевненістю у собі (П21), показниками емпатії (П24 - раціональний канал, П25 - емоційний канал, П27 - установки, що сприяють емпатії, П28 - проникаюча здатність у емпатії, П30 – загальний показник емпатії), боязню відкидання (П32), ініціативністю у спілкуванні (П23). Тут також присутні від'ємні кореляційні зв'язки з інтуїтивним каналом (П26) та ідентифікацією в емпатії (П29).

Такі результати показують, що зважений стиль детермінується, перш за все, особливостями емоційної зрілості, різними проявами емпатії. При цьому останні можуть мати від'ємний характер, що може вказувати на близькість впливу інтуїтивних та ідентифікаційних здібностей в емпатії саме на спонтанні тенденції у міжособистісній взаємодії.

Вивчення взаємозв'язків між стильовими параметрами міжособистісної взаємодії та психологічними детермінантами міжособистісного спілкування демонструє, що вони є менш численними (табл. 6.2). Так, ініціативний - пасивний стиль міжособистісної взаємодії (П10) прямо корелює з соціальним інтелектом (П34), конформною (П38) та альтероцентричною спрямованістю особистості у спілкуванні (П39), стилями співробітництва (П42), уникненням (П44), пристосуванням (П45) у конфлікті, від'ємно - з діалогічною (П35), маніпулятивною спрямованістю особистості у спілкуванні (П37), конкурентною стратегією (П41), а також стратегією компромісу у конфлікті (П43). Указані кореляції значимі на рівні $p < 0,01$.

Таблиця 6.2

Взаємозв'язки між показниками, які характеризують стилі міжособистісної взаємодії та психологічні детермінанти міжособистісного спілкування

Показники детермінант міжособистісного спілкування	Показники стилів міжособистісної взаємодії				
	П10	П11	П12	П13	П14
1	2	3	4	5	6
П33	-	0,259**	0,261**	-0,135**	-
П34	0,309**	0,238**	0,184**	0,306**	-0,175**
П35	-0,167**	-	-	0,077*	-
П36	-	-	0,102**	0,100**	-
П37	-0,119**	-0,152**	-0,072*	-	-

1	2	3	4	5	6
П38	0,280**	0,248**	0,084**	0,085**	0,285**
П39	0,118**	0,186**	-	-	0,072*
П40	-	-	-	-0,227**	-0,167**
П41	-0,144**	-0,190**	-	-	-0,138**
П42	0,083**	-	-0,157**	-0,124**	-0,108**
П43	-0,125**	-	-0,171**	-	0,138**
П44	0,099**	0,272**	0,123**	-	0,294**
П45	0,112**	0,094**	0,151**	0,145**	-0,162**

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,01$; П10 - «ініціативний - пасивний» стиль міжособистісної взаємодії, П11 - «відкритий - закритий» стиль міжособистісної взаємодії, П12 - «складний - простий» стиль міжособистісної взаємодії, П13 - «прагматичний - безкорисливий» стиль міжособистісної взаємодії, П14 - «зважений - спонтанний» стиль міжособистісної взаємодії, П33 - потреба у спілкуванні, П34 - соціальний інтелект, П35 - діалогічна спрямованість особистості у спілкуванні, П36 - авторитарна спрямованість особистості у спілкуванні, П37 - маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні, П38 - конформна спрямованість особистості у спілкуванні, П39 - альтероцентрична спрямованість особистості у спілкуванні, П40 - індіферентна спрямованість особистості у спілкуванні, П41 - конкурентна стратегія поведінки у конфлікті, П42 - співробітництво у конфлікті, П43 - компроміс у конфлікті, П44 - уникнення у конфлікті; П45 - пристосування у конфлікті.

Ці дані показують, що тенденція до прояву ініціативи у міжособистісній взаємодії більш притаманна конформним особам, які у спілкуванні схильні поступатися, домовлятися за будь-яких умов, в той час як пасивний стиль

міжособистісної взаємодії властивий індивідам з більш активними формами спілкування.

Щодо відкритого - закритого стилю міжособистісної взаємодії (П11), то він прямо корелює також з показниками, які характеризують потребу у спілкуванні (П33), соціальний інтелект (П34), конформну (П38), альтероцентричну спрямованість особистості у спілкуванні (П39), уникнення (П44), пристосування (П45) у конфлікті, від'ємно – з маніпулятивною спрямованістю особистості у спілкуванні (П37) та конкурентною стратегією поведінки у конфлікті (П41).

Як свідчать представлені дані, тенденція до відкритості у міжособистісній взаємодії пов'язана з потребою у спілкуванні, схильністю до поступливості та уникнення у конфлікті, в той час як закритий стиль міжособистісної взаємодії передбачає більш агресивні реакції у спілкуванні.

Взаємозв'язки показника П12, який позначає складний - простий стиль міжособистісної взаємодії, з показниками детермінант міжособистісного спілкуванні також прямі і статистично значущі на рівні $p < 0,01$. Це показники, що характеризують потребу у спілкуванні (П33), соціальний інтелект (П34), авторитарну (П36), конформну спрямованість особистості у спілкуванні (П38), уникнення (П44) та пристосування у конфлікті (П45). Показники, які корелюють з даним стилем від'ємно – це показники співробітництва (П42), компромісу у конфлікті (П43), кореляції яких значущі на рівні $p < 0,01$, а також маніпулятивної спрямованості особистості у спілкуванні (П37) – на рівні $p < 0,05$.

Як бачимо, складний стиль міжособистісної взаємодії більш властивий людям, які при потребі у спілкуванні та соціальному інтелекті здатні вдаватися до будь-яких неконструктивних форм спілкування, а особи з простим стилем міжособистісної взаємодії віддають перевагу співробітництву, компромісу або маніпулюванню.

Стосовно прагматичного - безкорисливого стилю міжособистісної взаємодії (П13) можна сказати, що він прямо корелює з показниками

соціального інтелекту (П34), діалогічної (П35), авторитарної (П36), конформної спрямованості особистості у спілкуванні (П38), стратегії пристосування у конфлікті (П45), від'ємно – з показниками потреби у спілкуванні (П33), індиферентної спрямованості особистості у спілкуванні (П40) та стратегії співробітництва у конфлікті (П42).

Ці дані показують, що прагматичний стиль міжособистісної взаємодії пов'язаний, перш за все, з розсудливими формами її організації, в той час як безкорисливий стиль спирається на потребу у спілкуванні.

Стиль міжособистісної взаємодії «зважений - спонтанний» (П14) прямо корелює з показниками конформної (П38) й альтероцентричної спрямованості особистості у спілкуванні (П39), компромісу (П43), уникнення у конфлікті (П44). При цьому тут спостерігається від'ємний зв'язок із соціальним інтелектом (П34), індиферентною спрямованістю особистості у спілкуванні (П40), конкуренцією (П41), співробітництвом (П42), пристосуванням у конфлікті (П45).

Як свідчать ці дані, зважений стиль міжособистісної взаємодії більш притаманний конформним особам, які у спілкуванні схильні поступатися, домовлятися за будь-яких умов, в той час як спонтанний стиль міжособистісної взаємодії спирається на соціальний інтелект та властивий індивідам з більш активними формами спілкування.

В цілому, можна стверджувати, що більша частина проаналізованих показників, які характеризують психологічні детермінанти міжособистісного спілкування, достатньо тісно пов'язані зі стильовими характеристиками міжособистісної взаємодії. Тобто ми можемо говорити про те, що попереднє гіпотетично виділені нами психологічні детермінанти підтвердили свою вагомість у змісті різних стилів міжособистісної взаємодії, що відкриває можливість їх використання як при поглибленому вивченні певного стилю, так і при створенні певних підходів до діагностики та корекції.

Наступним кроком виступив аналіз взаємозв'язків стилевих характеристик міжособистісної взаємодії на рівні різних детермінант міжособистісних взаємовідносин (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Взаємозв'язки між показниками, які характеризують стилі міжособистісної взаємодії та психологічні детермінанти міжособистісних взаємовідносин

Показники детермінант міжособистісних взаємовідносин	Показники стилів міжособистісної взаємодії				
	П10	П11	П12	П13	П14
1	2	3	4	5	6
П46	0,212**	0,246**	0,234**	0,242**	-
П47	-	-0,114**	-0,102**	-	-0,219**
П48	0,230**	0,299**	0,086**	0,130**	0,082**
П49	0,085**	0,109**	-	0,068*	0,191**
П50	0,223**	0,202**	0,197**	0,149**	-
П51	0,210**	0,238**	0,200**	0,337**	-0,136**
П52	0,209**	0,152**	-	0,122**	-0,270**
П53	-	-0,195**	0,081*	0,193**	-0,163**
П54	-0,162**	-0,230**	-0,105**	-0,143**	0,162**
П55	-0,114**	-	0,282**	-	0,231**
П56	-	0,172**	0,077*	-0,228**	0,299**
П57	-	-	-	-0,279**	0,309**
П58	0,139**	0,083**	-	-	0,220**
П59	0,142**	0,132**	0,127**	-	0,168**
П60	-0,090**	-0,128**	-	-	-

1	2	3	4	5	6
П61	-	0,174**	0,254**	-	-0,121**
П62	0,085**	-	-	-	-
П63	0,073*	0,184**	0,210**	0,204**	-
П64	-	-	-0,125**	-0,134**	0,395**

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,01$; П10 - «ініціативний - пасивний» стиль міжособистісної взаємодії, П11 – «відкритий - закритий» стиль міжособистісної взаємодії, П12 – «складний - простий» стиль міжособистісної взаємодії, П13 – «прагматичний - безкорисливий» стиль міжособистісної взаємодії, П14 – «зважений - спонтанний» стиль міжособистісної взаємодії, П46 – потреба у включенні до взаємовідносин, П47 – потреба контролю до взаємовідносин, П48 – потреба у емоційних взаємовідносинах, П49 – довіра, П50 – авторитарне ставлення до оточуючих, П51 – егоїстичне ставлення до оточуючих, П52 – агресивне ставлення до оточуючих, П53 – підозріле ставлення до оточуючих, П54 – покірне ставлення до оточуючих, П55 – залежне ставлення до оточуючих, П56 – дружелюбне ставлення до оточуючих, П57 – альтруїстичне ставлення до оточуючих, П58 – загальна інтернальність, П59 – інтернальність щодо досягнень, П60 – інтернальність щодо невдач, П61 – інтернальність щодо сімейних відносин, П62 – інтернальність щодо виробничих відносин, П63 – інтернальність щодо міжособистісних відносин, П64 - інтернальність щодо здоров'я.

Розглядаючи представлені у таблиці дані, звернемо увагу на те, що ініціативний - пасивний стиль міжособистісної взаємодії (П10) на 1%-му рівні значущості прямо корелює з показниками, що характеризують потребу у включенні до взаємовідносин (П46), потребу в емоційних взаємовідносинах (П48), довіру (П49), авторитарне (П50), егоїстичне (П51), агресивне ставлення до оточуючих (П52), загальну інтернальність (П58), інтернальність щодо досягнень (П59), щодо виробничих відносин (П62). На 5%-му рівні він корелює з показником інтернальності щодо міжособистісних взаємовідносин (П63).

Від'ємно він корелює з показниками покірного (П54), залежного ставлення до оточуючих (П55), а також інтернальності щодо невдач (П60).

В даному випадку можна припустити, що серед детермінант міжособистісних взаємовідносин з проявом ініціативності у міжособистісній взаємодії пов'язані потреба у стосунках, схильність встановлювати близькі, довірливі, емоційні контакти з людьми, домінуюче ставлення до оточуючих, інтернальність у багатьох сферах життя. З проявом пасивності у міжособистісній взаємодії пов'язані покірливе та залежне ставлення до оточуючих, а також схильність брати на себе відповідальність за невдачі.

Відкритий - закритий стиль міжособистісної взаємодії (П11) демонструє додатній зв'язок з показниками потреб у включенні до взаємовідносин (П46), в емоційних взаємовідносинах (П48), довіри (П49), авторитарного (П50), егоїстичного (П51), агресивного (П52), дружелюбного ставлення до оточуючих (П56), загальної інтернальності (П58), інтернальності щодо досягнень (П59), сімейних відносин (П61) та міжособистісних взаємовідносин (П63), а також від'ємний – з показниками потреби контролю у взаємовідносинах (П47), підозрілого (П53), покірного ставлення до оточуючих (П54), а також інтернальності щодо невдач (П60).

Отже, відкритість у міжособистісній взаємодії пов'язана з потребою у стосунках, схильністю встановлювати близькі, довірливі, емоційні контакти з людьми, домінуючим ставлення до оточуючих, інтернальністю у багатьох сферах життя, а закритість – з потребою брати на себе відповідальність у стосунках, підозрілістю, інтернальністю в галузі невдач.

Прямі взаємозв'язки складного - простого стилю міжособистісної взаємодії (П12) пов'язані з показниками, що характеризують потреби у включенні до взаємовідносин (П46), в емоційних взаємовідносинах (П48). До них належать авторитарне (П50), егоїстичне (П51), підозріле (П53), залежне (П55), дружелюбне ставлення до оточуючих (П56), інтернальність щодо досягнень (П59), щодо сімейних (П61) та міжособистісних взаємовідносин (П63). Від'ємні зв'язки існують з показниками потреби контролю у

взаємовідносинах (П47), покірного ставлення до оточуючих (П54), інтернальності щодо здоров'я (П64). Вони показують, що складний стиль міжособистісної взаємодії пов'язаний з потребами у стосунках, у встановленні близьких емоційних контактів, домінуючим, залежним або дружелюбним ставленням до оточуючих та інтернальністю у стосунках, а простий стиль – з потребою у контролі, покірним ставленням до оточуючих, схильністю брати відповідальність за власне здоров'я.

Також зазначимо, що прагматичний - безкорисливий стиль міжособистісної взаємодії (П13) прямо корелює з показниками, які характеризують потреби у включенні до взаємовідносин (П46), в емоційних взаємовідносинах (П48), довіру (П49), авторитарне (П50), егоїстичне (П51), агресивне (П52), підозріле ставлення до оточуючих (П53), а також інтернальність щодо міжособистісних взаємовідносин (П63), від'ємно – з показниками покірного (П54), дружелюбного (П56), альтруїстичного ставлення до оточуючих (П57), інтернальності щодо здоров'я (П64).

Виходячи з аналізу таких результатів, можна припустити, що прагматичний стиль міжособистісної взаємодії пов'язаний, перш за все, з вираженими потребами, які реалізуються у взаємодії, та засновані на довірі, активних формах спілкування з людьми, в той час як безкорисливий стиль спирається на потребу у спілкуванні, готовності демонструвати покірність, дружелюбність, альтруїстичний настрій у взаємодії.

Щодо зваженого - спонтанного стилю міжособистісної взаємодії (П14), то він прямо корелює з потребою в емоційних взаємовідносинах (П48), довірою (П49), покірним (П54), залежним (П55), дружелюбним (П56), альтруїстичним ставленням до оточуючих (П57), загальною інтернальністю (П58), інтернальністю щодо досягнень (П59) та здоров'я (П64). Крім цього тут є від'ємні зв'язки з потребою контролю у взаємовідносинах (П47), егоїстичним (П51), агресивним (П52), підозрілим ставленням до оточуючих (П53), з інтернальністю щодо сімейних відносин (П61).

Наведені результати ми інтерпретуємо так: зважений стиль міжособистісної взаємодії у даному випадку є більш притаманним особам, які схильні встановлювати довірливі, емоційні зв'язки, поступатися, проявляти дружелюбність. Він характеризується відповідальністю за своє життя, в той час як спонтанний стиль міжособистісної взаємодії притаманний людям з потребою контролювати стосунки, домінувати в них.

Отже, як бачимо, психологічні детермінанти міжособистісних взаємовідносин суттєво пов'язані із стильовими характеристиками міжособистісної взаємодії. Причому наявність численних прямих і від'ємних зв'язків дозволяє припускати, що прояви відповідних показників у різних стильових групах також мають суттєву диференційованість.

Як ми раніше зазначали, стилі міжособистісної взаємодії можуть детерминуватися певними особистісними особливостями (табл. 6.4.). У цьому аспекті проведене дослідження засвідчило, що кожний стиль має свою структуру детермінант, які можуть обумовлювати його прояв.

Таблиця 6.4

Взаємозв'язки між показниками, які характеризують стилі міжособистісної взаємодії та особистісні властивості

Показники властивостей особистості	Показники стилів міжособистісної взаємодії				
	П10	П11	П12	П13	П14
1	2	3	4	5	6
П65	0,114**	-0,312**	-0,199**	-0,180**	0,243**
П66	-0,104**	0,123**	0,233**	0,157**	-
П67	0,101**	0,123**	0,077*	-	0,065*
П68	0,123**	0,075*	-0,163**	-	0,194**
П69	0,181**	-	0,064*	-0,091**	-0,237**
П70	-	0,085**	0,252**	0,136**	-

1	2	3	4	5	6
П71	0,089**	0,139**	-0,107**	-0,074*	-
П72	0,258**	0,184**	-	0,222**	-0,105**
П73	0,137**	0,180**	-	0,205**	0,322**
П74	-0,072*	-0,153**	0,068*	0,068*	-0,122**
П75	-0,209**	0,190**	-	0,098**	0,251**
П76	-	-0,164**	-	0,166**	-0,090**
П77	-0,236**	-	0,068*	-	0,072*
П78	0,126**	0,310**	-	-0,082**	0,255**
П79	-	-	-	0,217**	-0,210**
П80	-0,093**	-0,141**	-0,107**	-0,152**	0,163**
П81	0,065*	0,280**	0,214**	0,171**	-0,108**

Примітки: *- кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - кореляції статистично достовірні на рівні $p < 0,01$; П10 - «ініціативний - пасивний» стиль, П11 - «відкритий - закритий» стиль, П12 - «складний - простий» стиль, П13 - «прагматичний - безкорисливий» стиль, П14 - «зважений - спонтанний», П65 - низька самооцінка - висока самооцінка, П66 - замкнутість - товариськість, П67 - конкретне мислення - абстрактне мислення, П68 - емоційна нестабільність - емоційна стабільність, П69 - покірність - доміантність, П70 - розсудливість - безпечність, П71 - низька нормативність поведінки - висока нормативність поведінки, П72 - боязкість - сміливість, П73 - жорсткість - чутливість, П74 - довірливість - підозрілість, П75 - практичність - мрійливість, П76 - наївність - проникливість, П77 - спокій - тривожність, П78 - консерватизм - радикалізм, П79 - конформізм - нонконформізм, П80 - низький самоконтроль - високий самоконтроль, П81 - розслабленість - напруженість.

Так, ініціативний - пасивний стиль міжособистісної взаємодії (П10) прямо корелює з показниками самооцінки (П65), мислення (П67), емоційної стабільності (П68), доміантності (П69), нормативності поведінки (П71),

соціальної сміливості (П72), чутливості (П73), радикалізму (П78), напруженості (П81), а від'ємно – з показниками замкнутості (П66), довірливості (П74), практичності (П75), спокою (П77), самоконтролю (П80).

Тобто можна говорити, що ініціативний стиль міжособистісної взаємодії характеризується високою самооцінкою, розвиненим інтелектом, емоційною стабільністю, домінантністю, нормативністю поведінки, сміливістю, чутливістю, схильністю до змін тощо. Пасивність у міжособистісній взаємодії пов'язана із товариськістю, підозрілістю, мрійливістю, тривожністю, високим самоконтролем.

Відкритий - закритий стиль міжособистісної взаємодії (П11) прямо корелює з показниками, які характеризують товариськість (П66), мислення (П67), емоційну стабільність (П68), безпечність (П70), нормативність поведінки (П71), соціальну сміливість (П72), чутливість (П73), мрійливість (П75), радикалізм (П78), напруженість (П81). Від'ємно він корелює з показниками самооцінки (П65), довірливості (П74), наївності (П76), самоконтролю (П80).

Ці дані показують, що відкритість у міжособистісної взаємодії пов'язана з товариськістю, емоційною стабільністю, безпечністю, нормативністю поведінки, сміливістю, чутливістю, мрійливістю, схильністю до змін, напруженістю. За умови високої самооцінки, підозрілості, проникливості та високого самоконтролю можна прогнозувати тенденцію до закритості у міжособистісній взаємодії.

Вивчення взаємозв'язків складного - простого стилю міжособистісної взаємодії (П12) з показниками, які характеризують особистісні властивості, дозволило встановити, що прямі кореляції тут зафіксовано з показниками, які характеризують товариськість (П66), мислення (П67), домінантність (П69), підозрілість (П74), тривожність (П77), напруженість (П81), а від'ємні – з показниками самооцінки (П65), емоційної нестабільності (П68), нормативності поведінки (П71), самоконтролю (П80).

Такі дані дозволяють припускати, що складний стиль міжособистісної взаємодії характеризується товариськістю, домінантністю, підозрілістю,

тривожністю, напруженістю, в той час як простий стиль властивий при високій самооцінці, емоційній стабільності, нормативності поведінки, самоконтролі.

Переходячи до аналізу прагматичного - безкорисливого стилю міжособистісної взаємодії (П13), зазначимо його зв'язки, які носять додатний характер, з показниками товарищкості (П66), сміливості (П72), чутливості (П73), підозрілості (П74), проникливості (П76), нонконформізму (П79), напруженості (П81), а також кореляції з від'ємними значеннями – з показниками самооцінки (П65), нормативності поведінки (П71), консерватизму (П78), самоконтролю (П80).

Як бачимо, прагматичний стиль міжособистісної взаємодії більш пов'язаний з товарищкістю, сміливістю, підозрілістю, проникливістю, критичністю, напруженістю, а безкорисливий стиль детермінується самооцінкою, нормативністю поведінки, радикалізмом, самоконтролем.

Якщо звернутися до кореляційних зв'язків, які виявляє зважений - спонтанний стиль міжособистісної взаємодії (П14), такі, що мають додатне значення, визначені з показниками самооцінки (П65), мислення (П67), емоційної стабільності (П68), чутливості (П73), мрійливості (П75), тривожності (П77), радикалізму (П78), самоконтролю (П80), а такі, що мають від'ємний знак, - з показниками покірності (П69), боязкості (П72), довірливості (П74), наївності (П76), конформізму (П79), розслабленості (П81).

Тобто, зважений стиль міжособистісної взаємодії може характеризуватися певною самооцінкою, абстрактністю мислення, емоційною стабільністю, чутливістю, тривожністю, радикалізмом, самоконтролем, в той час як спонтанний стиль міжособистісної взаємодії – домінантністю, сміливістю, підозрілістю, проникливістю, нонконформізмом, напруженістю.

Таким чином, проведений кореляційний аналіз дозволив визначити, що всі стильові характеристики міжособистісної взаємодії виявляють додатні або від'ємні значущі зв'язки з рисами особистості, які є детермінантами міжособистісної взаємодії, а також із загальними особистісними властивостями. Цей факт обумовлює подальше вивчення статистично достовірних

відмінностей між вказаними показниками в групах досліджуваних з найбільш яскравою вираженістю полярних стильових характеристик та з'ясування основних індивідуально-психологічних факторів, що визначають певний стильовий характер міжособистісної взаємодії.

В закінченні цього аналізу слід відмити, що серед досліджуваних особливостей присутні ті, які притаманні всім стилям в певному співвідношенні, а саме: емпатійні здібності, боязнь відкидання, конформна спрямованість особистості, пристосування у конфлікті, потреба в емоційних взаємовідносинах, егоїстичне та покірне ставлення до оточуючих, самооцінка, самоконтроль, напруженість.

Також є особистісні властивості, які притаманні кожному стилю окремо. Так, для першого стилю, «ініціативні - пасивні», специфічними є прямі зв'язки з тенденцією до співробітництва у конфлікті, інтернальність щодо виробничих відносин, від'ємні – з емоційною експресивністю, діалогічною спрямованістю особистості у спілкуванні, залежним ставленням до оточуючих, мрійливістю, нормативністю поведінки. Йому притаманні відсутність зв'язку з ідентифікацією в емпатії та прагненням до прийняття. Для другого стилю, «відкриті - закриті», виключно властивими є відсутність будь-яких кореляцій із співробітництвом у конфлікті та доміантністю. Третій стиль, «складні – прості», вирізняється наявністю від'ємних зв'язків з емпатією, емоційною стабільністю, а також відсутністю зв'язку з установками, що сприяють емпатії, довірою, агресивним ставленням до оточуючих, соціальною сміливістю, чутливістю, консерватизмом, мрійливістю.

Для четвертого стилю, «прагматичні – безкорисливі», виключно властиві прямі взаємозв'язки з діалогічною спрямованістю особистості у спілкуванні, з нонконформізмом. Від'ємні зв'язки є з потребою у спілкуванні, альтруїстичним ставленням до оточуючих, консерватизмом. Відсутні зв'язки з упевненістю у собі, інтернальністю щодо досягнень, емоційною стабільністю.

Специфікою п'ятого стилю, «зважені - спонтанні», є прямі зв'язки з проникаючою здатністю в емпатії, застосуванням компромісу у конфлікті,

інтернальність щодо здоров'я, а від'ємні зв'язки – з ідентифікацією в емпатії, соціальним інтелектом, агресивним ставленням до оточуючих, інтернальністю щодо сімейних відносин, соціальною сміливістю, нонконформізмом.

Можна припускати, що серед визначених особливостей є провідні. Але для підтвердження цього необхідно провести більш поглиблене дослідження з використанням факторного аналізу.

6.2. Психологічна характеристика стильових груп

Вивчаючи психологічний профіль осіб, що мають виражені стильові особливості міжособистісної взаємодії, для кожного із стильових полюсів сформовано групу досліджуваних, яка складалася із осіб, результати яких за відповідною шкалою методики «Визначення стилю міжособистісної взаємодії» демонстрували низькі (від 0 балів до 2 балів) або високі значення (від 6 балів до 7 балів). Відповідно для аналізу відібрано 10 груп досліджуваних, по 2 групи носіїв полярних стильових характеристик 5-ти стилів міжособистісної взаємодії. При цьому досліджувані, що потрапляли у певну групу за одним стильовим параметром, не виключалися із вибірки для відбору до стильових груп за іншими параметрами стилю.

Середні значення показників міжособистісної взаємодії у цих групах представлено на рис. 6.1 та рис.6.2, відомості про статистичну достовірність між полярними групами - у таблицях 6.5 та 6.6.

Дані, представлені на рисунку, вказують на те, що на кожному з етапів маються домінуючі стилі міжособистісної взаємодії. Так, наприклад ми бачимо, що на етапі первинного контакту (П1) лідируючим виступають ініціативний та відкритий стилі. Пасивний та закритий мають найменші значення. По останнім дана тенденція зберігається і на етапі міжособистісного спілкування, але на перший план виходять складний та прагматичний стилі, і дещо в меншій мірі ініціативний. На етапі міжособистісних відносин (П3) знову на першій позиції виходять ініціативний, складний та прагматичний стилі.

Пасивний і закритий тут як і на попередніх етапах в найменшій мірі реалізується.

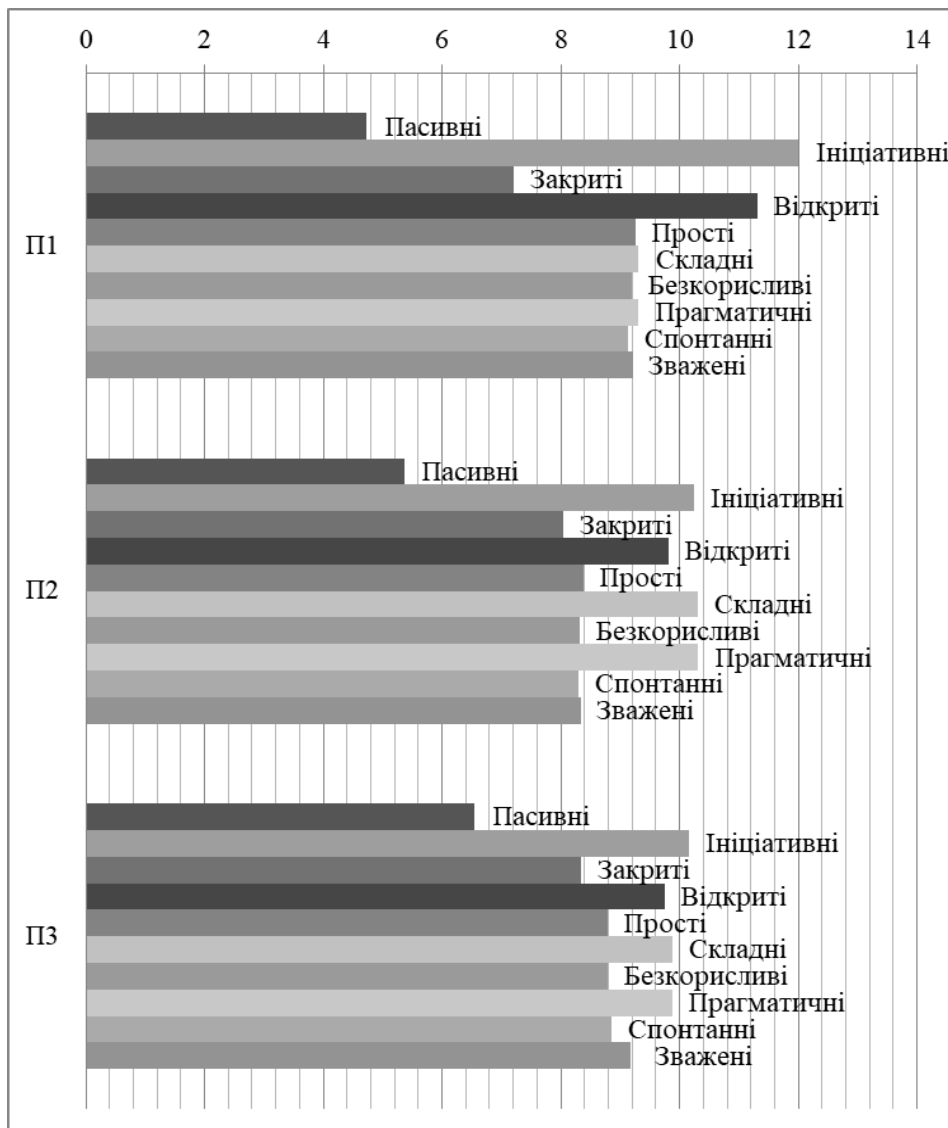


Рис. 6.1. Середні значення показників, які характеризують етапи міжособистісної взаємодії в групах випробуваних з різними її стилями

Примітки: П1 – первинний контакт у міжособистісній взаємодії, П2 – міжособистісне спілкування, П3 – міжособистісні відносини

Ми бачимо, що спостерігається певні відмінності за характером їх вираженості стилів в процесі міжособистісної взаємодії. Наскільки ці відмінності є суттєвими нами був проведений аналіз на статистичну достовірність, яка підтвердила чи спростувала попередні результати дослідження (табл. 6.5).

Статистично достовірні відмінності у вираженості показників, що характеризують етапи міжособистісної взаємодії, між групами випробуваних з різними її стилями

Показники	Статистичні показники	Стильові групи									
		Пасивні (n=32)	Ініціативні (n=37)	Закриті (n=48)	Відкриті (n=52)	Прості (n=117)	Складні (n=36)	Безкорисливі (n=85)	Прагматичні (n=46)	Спонтанні (n=101)	Зважені (n=114)
П1	М	4,7	12,0	7,2	11,3	9,3	9,3	9,2	9,3	9,1	9,2
	t	8,73**		4,91**		-		-		-	
П2	М	5,4	10,2	8,0	9,8	8,4	10,3	8,3	10,3	8,3	8,3
	t	4,19**		2,78**		4,01**		3,47**		-	
П3	М	6,6	10,2	8,4	9,8	8,8	9,9	8,8	9,9	8,9	9,2
	t	6,42**		2,35*		2,64**		2,27*		-	
П4	М	16,6	32,4	23,6	30,9	26,4	29,5	26,3	29,5	26,3	26,7
	t	8,16**		3,54**		2,14*		2,39*		-	

Примітки: П1 – первинний контакт у міжособистісній взаємодії, П2 – міжособистісне спілкування, П3 – міжособистісні відносини, П4 – загальний показник міжособистісної взаємодії; М – середнє значення; σ – стандартне відхилення; t – значення t-критерія Стьюдента; *- відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,01$.

Як видно з таблиці, групи випробуваних з ініціативним та пасивним стилями, з відкритим та закритим стилями демонструють однакові тенденції, відповідно до якої випробувані з першої групи пари відрізняється вищою ефективністю міжособистісної взаємодії порівняно з особами з полярної до неї групи, що виражається у психологічних особливостях, які забезпечують

мимовільні та довільні специфічні дії в ситуації мимовільного та мотивованого контакту, привертання уваги, збудження інтересу співбесідника, його сприйняття, оцінку та прийняття, подальше узгодження мотивів та цілей, знаходження консенсусу під час спілкування, а також об'єднання емоційних та раціональних аспектів психіки під час міжособистісних відносин, і як наслідок, у ефективності міжособистісної взаємодії загалом. Групи випробуваних із складним та простим стилями, а також з прагматичним та безкорисливим стилями однаково ефективні у взаємодії на рівні первинного контакту, проте під час міжособистісного спілкуванні та міжособистісних відносин складні та прагматичні випробувані демонструють віщу ефективність міжособистісної взаємодії порівняно з випробуваними із простим та безкорисливим стилем. А випробувані із зваженим та спонтанним стилями за процесуальними особливостями міжособистісної взаємодії загалом майже не відрізняються.

Отже, як свідчать ці дані, ініціативні та відкриті особи мають певні переваги щодо ефективності встановлення первинного контакту. У подальшому процесі розгортання міжособистісної взаємодії ефективнішими є особи із ініціативними, відкритими, складними та прагматичними стильовими проявами.

Що торкається структурно-особистісних ознак міжособистісної взаємодії, найвищі середні значення за більшістю показників, які їх характеризують (П5-П9), також отримано в групі ініціативних випробуваних, в той час як найнижчі у групі осіб з пасивним її стилем (рис.6.2).

Якщо одночасно аналізувати дані про статистично достовірні відмінності між групами (табл. 6.6), можна помітити, що загалом ініціативна та пасивна групи статистично достовірно відрізняються за такими проявами особистості як схильність до спілкування, здатність до взаємодії, мотивація досягнення, емпатія, емоційна стабільність, стійкість до стресу, оптимізм, життєрадісність, емоційна зрілість, здатність приймати самостійні рішення, впевненість у собі, саморегуляція поведінки, витримка та самовладання в конфліктних ситуаціях.

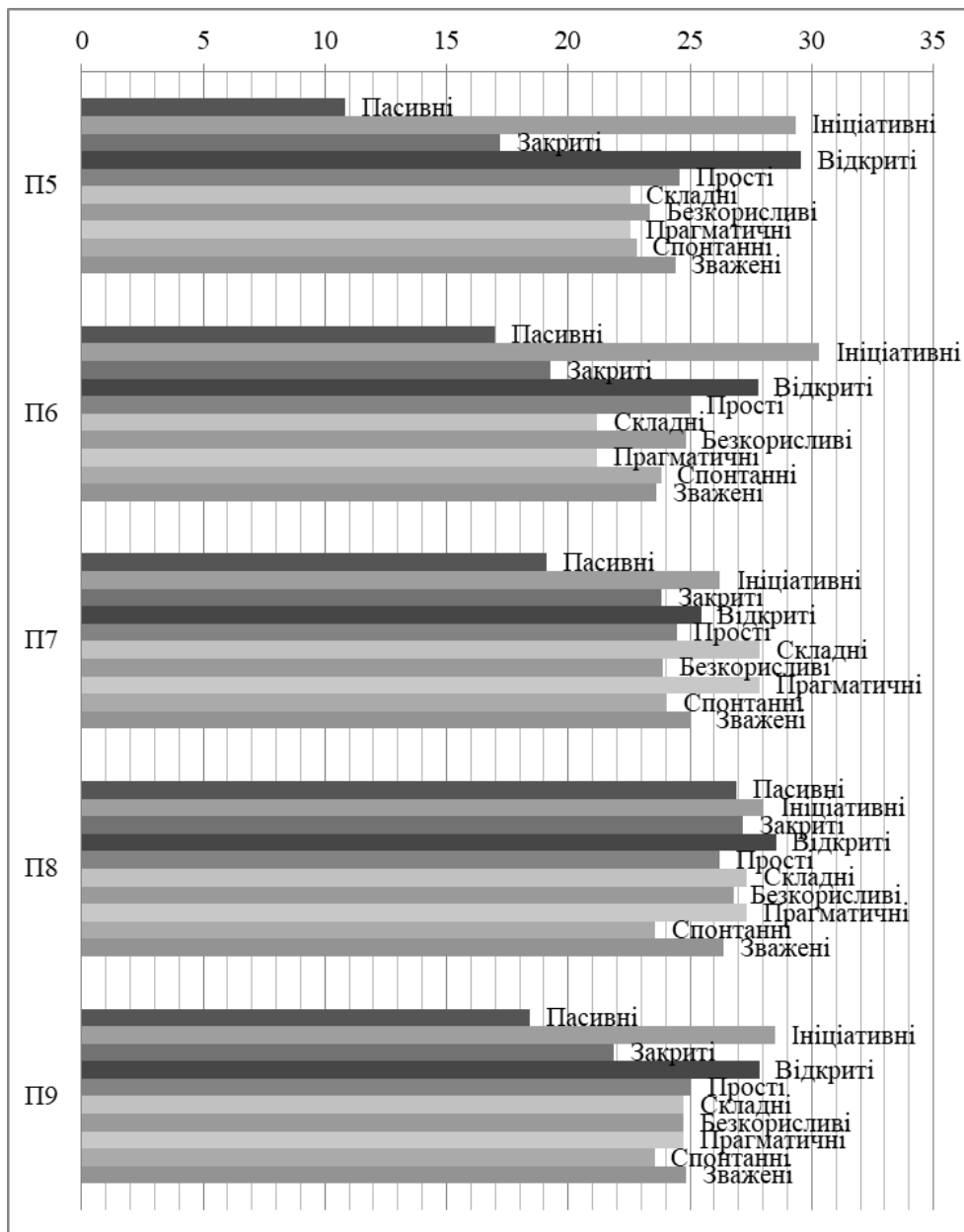


Рис.6.2. Середні значення показників, які характеризують структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії в групах випробуваних з різними її стилями

Примітки: П5 – мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П6 –емоційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П7 – вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П8 – когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П9– загальний показник «особистісна основа міжособистісної взаємодії»

Група відкритих випробуваних, порівняно з особами із закритим стилем, також відрізняється вищими проявами мотиваційних та емоційних структурно-

особистісних ознак, які загалом забезпечують якість міжособистісної взаємодії. Випробувані з простим стилем міжособистісної взаємодії відрізняються вищими проявами емпатії, емоційної стабільності, стійкості до стресу, оптимізмом, життєрадісністю, а випробувані із складним стилем – кращою здатністю приймати самостійні рішення, впевненістю в собі, саморегуляцією, витримкою і самовладанням. Таким самим чином у випробуваних з безкорисливим стилем міжособистісної взаємодії значніше проявляються емоційні, а у осіб з прагматичним стилем – вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії. Випробувані із зваженим стилем відрізняються кращим, ніж спонтанні особи, розумінням інших людей і себе в процесі взаємодії, вміннями вирішувати міжособистісні конфлікти, проявами спостережливості, уваги до іншої точки зору.

Таблиця 6.6

Статистично достовірні відмінності у вираженості показників, що характеризують структурно-особистісні ознаки, суб'єктивну успішність та рівень міжособистісної взаємодії, між групами випробуваних з різними її стилями

Показники	Статистичні показники	Стильові групи									
		Пасивні (n=32)	Ініціативні (n=37)	Закриті (n=48)	Відкриті (n=52)	Прості (n=117)	Складні (n=36)	Безкорисливі (n=85)	Прагматичні (n=46)	Спонтанні (n=101)	Зважені (n=114)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
П5	М	10,9	29,4	17,2	29,6	24,6	22,5	23,4	22,5	22,8	24,4
	t	9,33**		4,90**		-		-		-	
П6	М	17,0	30,3	19,3	27,8	25,0	21,2	24,8	21,2	23,8	23,6
	t	8,20**		7,85**		3,82**		2,43*		-	
П7	М	19,1	26,2	23,8	25,5	24,5	27,9	23,9	27,9	24,1	25,0

Продовження табл. 6.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	t	11,88**		-		2,80**		2,92**		-	
П8	M	26,9	28,0	27,2	28,5	26,2	27,4	26,8	27,4	23,6	26,4
	t	-		-		-		-		2,40*	
П9	M	18,4	28,5	21,9	27,8	25,1	24,7	24,7	24,7	23,6	24,9
	t	14,62**		6,29**		-		-		-	
П15	M	87,1	111,6	94,7	111,0	103,3	101,2	102,1	101,2	83,7	106,5
	t	7,77**		8,77**		-		-		5,22**	
П16	M	3,1	3,8	3,3	3,8	3,6	3,6	3,5	3,6	3,0	3,7
	t	5,25**		6,95**		-		-		4,55**	

Примітки: П5 – мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П6 – емоційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П7 – вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П8 – когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П9 – загальний показник «особистісна основа міжособистісної взаємодії», П15 – самооцінка успішності у міжособистісній взаємодії, П16 – експертна оцінка рівня міжособистісної взаємодії, М – середнє значення; σ – стандартне відхилення; М – середнє значення; σ – стандартне відхилення; t – значення t-критерія Стюдента; *- відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$.

За показниками самооцінки успішності у міжособистісній взаємодії (П15) та експертної оцінки рівня міжособистісної взаємодії (П16) найбільш високі середні значення отримані у групі ініціативних випробуваних, а у групі осіб із спонтанним стилем визначена найменша середня вираженість цих показників. Статистичне порівняння пар полярних груп за цими показниками дозволило установити, що рівня статистичної достовірності ($p < 0,01$) набули відмінності, які свідчать про вищі суб'єктивну успішність та об'єктивно визначений рівень

міжособистісної взаємодії у ініціативних, відкритих та зважених випробуваних порівняно із пасивними, закритими та спонтанними.

Отже, порівняння груп випробовуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії показало, що за її процесуальними особливостями, структурно-особистісними ознаками, успішністю та зовнішніми проявами, які характеризують рівень міжособистісної взаємодії ініціативні та відкриті випробувані демонструють більшу ефективність, ніж особи з пасивним та закритим стилями міжособистісної взаємодії. Пари груп прості – складні та прагматичні – безкорисливі меншою мірою відрізняються за процесуальними особливостями, структурно-особистісними ознаками, та загалом не відрізняються за успішністю та рівнем міжособистісної взаємодії. Водночас виявлено, що складні та прагматичні випробувані мають вищу ефективність на етапах міжособистісного спілкування та міжособистісних відносин, вищий рівень розвитку вольових структурно-особистісних ознак міжособистісної взаємодії, в той час як прості та безкорисливі характеризуються кращим розвитком емоційних структурно-особистісних ознак міжособистісної взаємодії. Зважені та спонтанні випробувані за більшістю процесуальних особливостей та структурно-особистісних ознак міжособистісної взаємодії не відрізняються. У той же час особи із зваженим стилем демонструють вищий, ніж у спонтанних індивідів, прояв когнітивних ознак, а також вищі результати оцінки успішності та рівня міжособистісної взаємодії.

Як що комплексно оцінювати ефективність міжособистісної взаємодії, можна стверджувати, що ініціативні та відкриті випробувані демонстрували найвищу, а пасивні – найнижчу ефективність міжособистісної взаємодії, що підтверджувалося за всіма діагностованими її параметрами.

Розглядаючи середні дані за показниками, які характеризують детермінанти первинного контакту (П17-П32) у різних стильових групах, насамперед зазначимо, що найбільш емоційно зрілими (П20) виявилися представники відкритого стилю. Найгірша емоційна зрілість спостерігається у пасивних досліджуваних (табл. 6.7).

Статистично достовірні відмінності у вираженості показників, що характеризують детермінанти первинного контакту, між групами досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії

Показники	Статистичні показники	Стильові групи									
		пасивні (n=32)	ініціативні (n=37)	закриті (n=48)	відкриті (n=52)	прості (n=117)	складні (n=36)	безкорисливі (n=85)	прагматичні (n=46)	спонтанні (n=101)	зважені (n=114)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
П17	М	3,1	7,1	4,9	7,7	6,2	6,5	5,8	6,5	6,8	7,0
	t	8,42**		4,64**		-		-		-	
П18	М	3,4	8,2	5,0	8,2	6,5	6,4	6,5	6,4	6,6	7,0
	t	9,72**		7,20**		-		-		-	
П19	М	4,6	7,4	6,9	7,9	7,2	8,9	7,4	8,9	7,0	7,8
	t	5,43**		2,19*		3,51**		2,42*		-	
П20	М	11,1	22,7	16,8	23,8	20,0	21,7	19,6	21,7	20,5	21,8
	t	9,63**		5,12**		2,37*		2,37*		-	
П21	М	4,3	9,4	5,5	7,9	7,9	6,7	8,1	6,7	6,0	7,1
	t	8,69**		3,95**		2,55*		2,52*		2,58**	
П22	М	1,1	8,1	3,8	6,0	5,1	6,2	5,8	6,2	4,4	4,6
	t	10,22**		2,20*		2,41*		-		-	
П23	М	3,0	5,6	5,8	5,7	4,7	8,1	5,1	8,1	4,9	5,5
	t	3,56**		-		4,36**		3,02**		-	
П24	М	2,0	3,7	2,7	3,8	3,5	3,2	3,0	3,2	3,0	3,8
	t	4,53**		3,33**		-		-		2,89**	
П25	М	3,1	2,5	3,5	3,7	3,2	4,0	2,5	4,0	3,0	4,0
	t	-		-		2,94**		3,69**		2,76**	
П26	М	2,0	2,8	2,1	2,9	2,4	2,2	2,7	2,2	3,4	2,4
	t	4,32**		2,33*		-		-		3,06**	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
П27	М	1,0	3,5	2,6	3,7	3,0	3,9	3,0	3,9	3,3	3,4
	t	7,22**		2,70**		3,54**		2,99**		-	
П28	М	5,8	5,9	4,8	6,0	5,8	3,7	5,7	3,7	2,3	5,6
	t	-		2,36*		4,13**		4,17**		4,46**	
П29	М	3,1	3,4	3,1	3,9	3,4	3,1	2,9	3,1	3,7	3,6
	t	2,95**		3,27**		-		-		-	
П30	М	17,2	21,8	18,7	23,9	21,3	20,2	19,8	20,2	18,6	22,8
	t	5,46**		4,63**		-		-		3,77**	
П31	М	15,0	18,2	14,7	17,4	15,7	14,4	16,8	14,4	16,0	15,5
	t	2,48*		3,42**		-		2,43*		-	
П32	М	13,4	10,0	14,3	13,2	13,9	15,4	12,6	15,4	15,2	14,6
	t	2,24*		-		2,73**		4,14**		-	

Примітки. П17 – емоційна експресивність, П18 – емоційна саморегуляція, П19 – емпатія, П20 – емоційна зрілість, П21 – упевненість у собі, П22 – соціальна сміливість, П23 – ініціативність у спілкуванні, П24 – раціональний канал емпатії, П25 – емоційний канал емпатії, П26 – інтуїтивний канал емпатії, П27 – настанови, що сприяють емпатії, П28 – проникаюча здатність у емпатії, П29 – ідентифікація в емпатії, П30 – сумарна оцінка рівня емпатії, П31 – прагнення до прийняття, П32 – страх відкидання, М – середнє значення; σ – стандартне відхилення; t – значення t-критерія Стюдента; *- відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,01$.

Якщо звернутися до порівняння пар полярних стильових груп за показниками емоційної зрілості, то можна говорити, що перші групи у порівнюваних парах ініціативні - пасивні, відкриті - закриті, складні – прості, прагматичні - безкорисливі відрізняються значнішим розвитком емоційної зрілості у порівнянні з другими групами цих стилістичних пар. Проте, якщо переважання емоційної зрілості в ініціативних і відкритих досліджуваних

проявляється й на рівні емоційної експресивності, саморегуляції, емпатії, то складні та прагматичні особи у міжособистісній взаємодії відрізняються значнішим, порівняно з простими та безкорисливими, розвитком емоційної зрілості лише за рахунок здатності розуміти емоції інших людей, вміння відчувати мотиви їхньої поведінки, співчувати партнерові за спілкуванням і таким чином регулювати їхні емоційні прояви (емпатії).

У свою чергу, зважені та спонтанні досліджувані демонструють приблизно однаковий розвиток емоційної зрілості, який відповідає середньому рівню.

Середні значення показника, який характеризує упевненість у собі (П21), демонструє найвищу виразність у групах досліджуваних з ініціативним та безкорисливим стилями міжособистісної взаємодії, а найменш упевненими є пасивні і закриті досліджувані (рис.6.3).

Відмітимо також, що всі полярні стильові групи виявили за показником упевненості статистично достовірні відмінності, які показують, що ініціативні, відкриті, прості, безкорисливі, зважені особи більш упевнені у собі, ніж пасивні, закриті, складні, прагматичні, спонтанні.

Слід зазначити, що показник соціальної сміливості (П22) у трьох з п'яти порівнюваних пар стильових груп також демонструє відмінності, які є статистично достовірними. А саме відмінності між групами ініціативних - пасивних, відкритих - закритих, складних - простих досліджуваних, де перша група у кожній парі є більш соціально сміливою, ніж друга.

За середніми оцінками показника ініціативності у спілкуванні (П23) найвищі значення належать складній та прагматичній стильовим групам, а найнижчі – групі осіб з пасивним стилем міжособистісної взаємодії. Саме ці три групи досліджуваних продемонстрували статистично достовірні відмінності з полярними до них групами, які свідчать про те, що особи з ініціативним, складним, прагматичним стилями більшою мірою проявляють ініціативу у спілкуванні, порівняно з пасивними, простими, безкорисливими людьми.

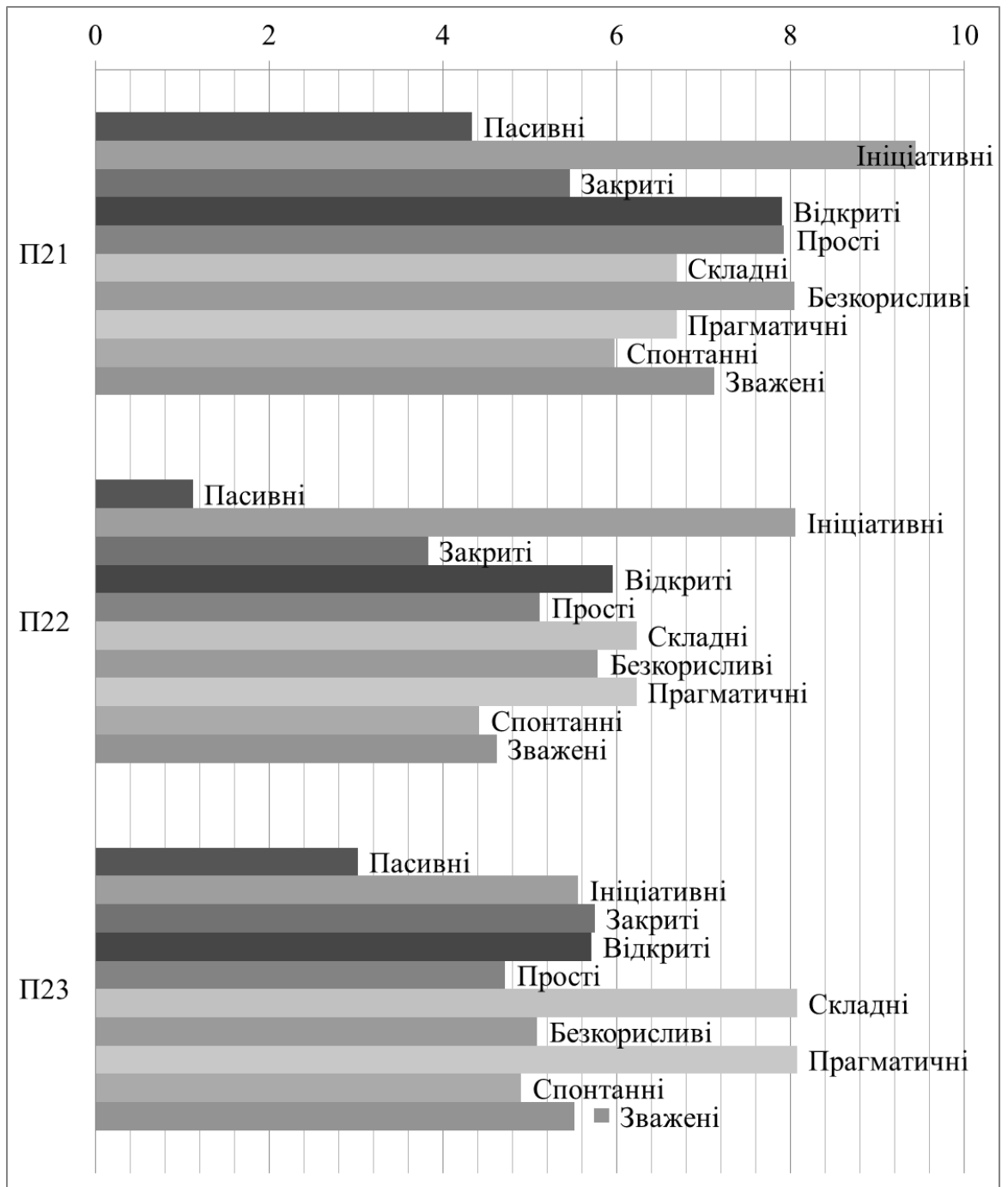


Рис. 6.3. Середні значення показників, які характеризують упевненість у собі, соціальну сміливість та ініціативність у спілкуванні в групах досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії
Примітки: П21 – упевненість у собі, П22 – соціальна сміливість, П23 – ініціативність у спілкуванні

Щодо прояву емпатійних здібностей у групах з різними стилями міжособистісної взаємодії, перш за все зазначимо, що найкращий їхній розвиток відзначається у групі осіб з відкритим стилем, в той час як найгірший – у пасивних досліджуваних (рис.6.4).

Звернемо увагу також на те, що при статистичному порівнянні ініціативні, відкриті, зважені досліджувані продемонстрували значно вищий розвиток емпатійних здібностей, ніж пасивні, закриті та спонтанні. Якщо розглядати прояв окремих показників, які виявляють певні здібності в емпатії, то можна констатувати, що в ініціативних і відкритих досліджуваних значніше, ніж у пасивних і закритих спостерігаються розвинені здатності розуміти інших людей, проникати в їхній світ, інтуїція, певні установки на емпатію, вміння ставити себе на місце співрозмовника. У простих досліджуваних значніше розвинені здатність відчувати емоції інших людей та загальне налаштування на співпереживання співрозмовнику, в той час як особи із складним стилем міжособистісної взаємодії відрізняються значнішою проникаючою здатністю в емпатії. Прагматичних досліджуваних відрізняє значніше розвинені здібності до співчуття, співпереживання, а також певний інтерес до внутрішнього світу партнерів по взаємодії, а безкорисливих осіб – краще розвинені здібності створювати атмосферу відкритості, задушевності.

У зважених досліджуваних краще розвинені емпатійні здібності за рахунок інтересу до оточуючих, здатності співчувати їм, створювати атмосферу відкритості, задушевності, в той час як особи із спонтанним стилем міжособистісної взаємодії відрізняються значнішими інтуїтивними здібностями в емпатії, яка дозволяє з'ясувати почуття партнерів навіть в умовах дефіциту вихідної інформації про них, спираючись на наявні ознаки поведінки та неусвідомлюваний особистий досвід.

Як бачимо, лише у парах протилежних стильових груп ініціативні-пасивні та відкриті-закриті визначені однозначні відмінності за рівнем розвитку емпатійних здібностей.

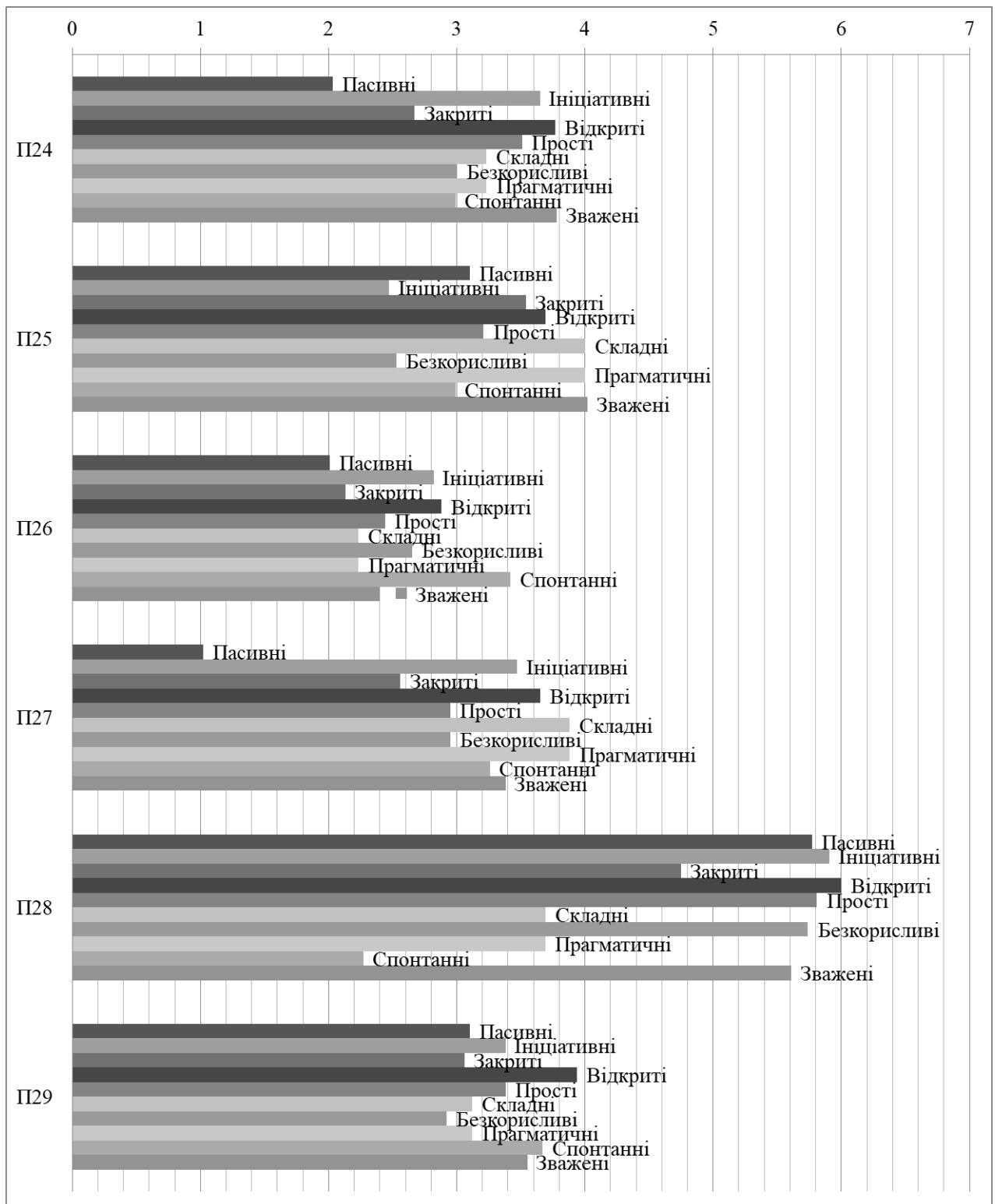


Рис. 6.4. Середні значення показників, які характеризують емпатійні здібності в групах осіб з різними стилями міжособистісної взаємодії

Примітки: P24 – раціональний канал емпатії, P25 – емоційний канал емпатії, P26 – інтуїтивний канал емпатії, P27 – настанови, що сприяють емпатії, P28 – проникаюча здатність у емпатії, P29 – ідентифікація в емпатії

Решта стилів міжособистісної взаємодії відрізняється перевищенням розвитку певним, властивим для даного стилю способом сприйняття інформації, важливої для ефективної взаємодії.

Переходячи до вивчення середніх значень показників, які характеризують мотивацію афіліації у визначених стильових групах досліджуваних, слід вказати, що у більшості з них середня вираженість показника ПЗ1, що позначає прагнення до прийняття, перевищує вираженість показника ПЗ2, за яким визначалась боязнь відкидання (рис. 6.5).

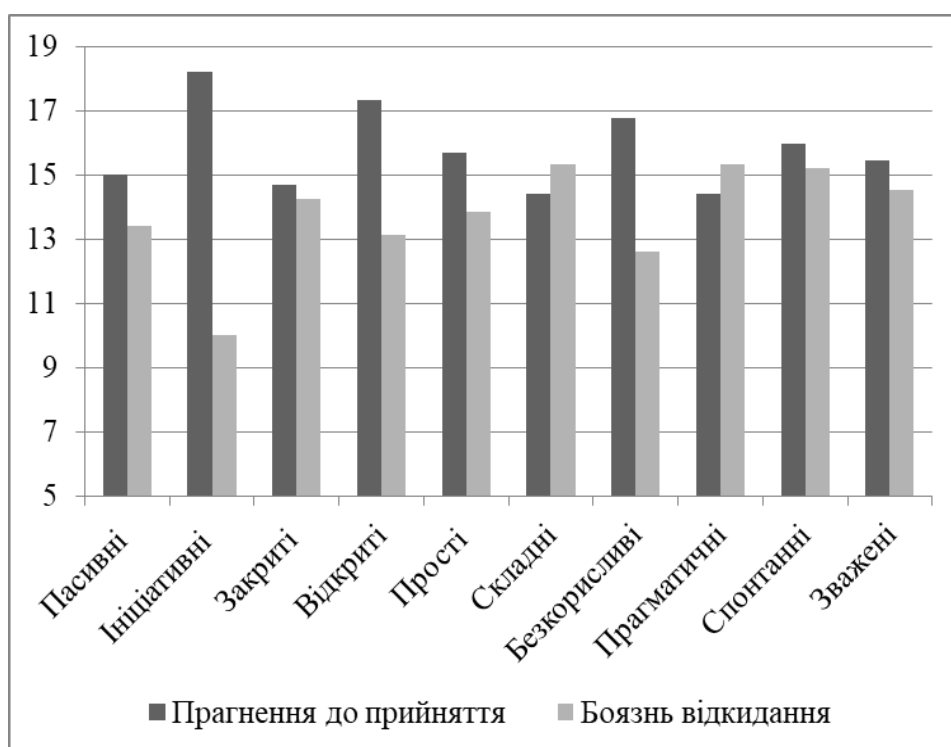


Рис.6.5. Середні значення показників, які характеризують мотиви афіліації в групах досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії

Як бачимо на рисунку, виняток складають групи осіб із складним та прагматичним стилями, в яких показник боязні відкидання у середньому є дещо вищим за прагнення до прийняття. Разом з тим порівняння вираженості цих показників між досліджуваними групами дозволяє висновувати, що сама інтенсивність афіліативної мотивації статистично достовірно відрізняється лише між групами ініціативних - пасивних, відкритих - закритих, безкорисливих - прагматичних досліджуваних. При цьому перша з кожної пари

указаних стильових груп має більш виражене прагнення до прийняття, ніж друга група.

За мотивом «боязнь відкидання» різниця зафіксована при порівнянні пасивної - ініціативної, складної - простої, а також прагматичної - безкорисливої груп. При цьому перша з кожної пари указаних стильових груп має більш виражену боязнь відкидання, ніж друга група. Тобто різні пари полярних стильових груп мають не тільки специфічне співвідношення двох мотивів афіліації, але й неоднаково відрізняються за інтенсивністю кожного з цих мотивів.

Отже, вивчення середньої вираженості із статистичним порівнянням полярних стильових груп досліджуваних за детермінантами первинного контакту показало, що ініціативні та відкриті досліджувані відрізняються від осіб з пасивним і закритим стилями міжособистісної взаємодії значно вищим рівнем емоційної зрілості, впевненості у собі, соціальної сміливості, краще розвиненими емпатійними здібностями, більш вираженим прагненням до прийняття.

Складні та прагматичні досліджувані відрізняються у міжособистісній взаємодії значнішою ініціативністю у спілкуванні, вищою проникаючою здатністю в емпатії, переважанням боязні відкидання над прагненням до прийняття, в той час як прості й безкорисливі особи мають більш розвинену здатність відчувати емоції інших людей, загальне налаштування на співпереживання співрозмовників. В них прагнення до прийняття переважає над боязню відкидання.

Найменші відмінності у прояві детермінант первинного контакту виявлені при порівнянні стильових груп із зваженим та спонтанним стилями міжособистісної взаємодії. Вони демонструють приблизно однаковий розвиток емоційної зрілості, який відповідає середньому рівню, приблизно однакову мотивацію афіліації, в якій прагнення до прийняття переважає над боязню відкидання.

Утім є і відмінності: зважені досліджувані більш упевнені у собі, мають значніше розвинений інтерес до оточуючих, здатність співчувати їм, створювати атмосферу відкритості, задушевності, а спонтанні особи відрізняються значнішими інтуїтивними здібностями.

Розглядаючи середні дані та статистично достовірні відмінності у прояві детермінант міжособистісного спілкування у групах досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії, насамперед зазначимо, що за деякими з них відмінності не є суттєвими (табл. 6.8).

Таблиця 6.8

Середні значення та статистично достовірні відмінності у вираженості показників, що характеризують детермінанти міжособистісного спілкування, між групами досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії

Показники	Статистичні показники	Стильові групи									
		пасивні (n=32)	ініціативні (n=37)	закриті (n=48)	відкриті (n=52)	прості (n=117)	складні (n=36)	безкорисливі (n=85)	прагматичні (n=46)	спонтанні (n=101)	зважені (n=114)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ПЗ3	М	18,2	25,4	19,4	21,2	19,6	20,5	19,9	20,5	19,5	19,7
	t	8,45**		-		-		-		-	
ПЗ4	М	10,2	18,3	13,1	17,0	14,9	15,8	16,7	15,8	22,8	17,4
	t	7,58**		4,26**		-		-		2,74**	
ПЗ5	М	2,8	1,6	1,9	2,3	2,4	1,2	2,0	1,2	3,3	2,6
	t	-		-		-		-		-	
ПЗ6	М	3,1	2,6	4,7	2,8	2,9	6,0	2,8	6,0	3,1	3,0
	t	-		3,97**		4,02**		3,26**		-	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
П37	М	3,6	3,9	4,7	3,3	4,6	5,5	5,0	5,5	3,8	3,8
	t	-		2,83**		2,82**		-		-	
П38	М	3,1	5,0	3,8	4,7	3,9	4,4	4,1	4,4	3,2	4,3
	t	7,78**		2,95**		-		-		2,65**	
П39	М	3,6	3,2	2,5	3,9	3,0	1,6	2,6	1,6	3,2	3,5
	t	-		3,28**		3,26**		2,14*		-	
П40	М	3,7	3,7	2,4	3,1	3,3	1,4	3,4	1,4	3,5	2,8
	t	-		-		4,77**		4,34**		-	
П41	М	4,9	6,1	5,9	5,1	4,5	6,7	5,0	6,7	4,7	4,3
	t	2,42*		2,10*		3,03**		2,27*		-	
П42	М	7,0	5,7	6,3	5,9	6,0	5,8	5,7	5,8	6,2	5,8
	t	5,01**		2,37*		-		-		-	
П43	М	8,4	7,3	6,6	7,2	7,5	5,0	8,1	5,0	7,1	7,2
	t	3,04**		-		3,49**		3,45**		-	
П44	М	3,7	6,0	5,0	6,5	6,0	6,0	5,8	6,0	5,2	6,5
	t	4,29**		3,20**		-		-		2,68**	
П45	М	5,9	5,0	6,2	5,3	6,0	6,5	5,4	6,5	6,8	6,2
	t	2,07*		2,83**		-		2,67**		-	

Примітки: П33 – потреба у спілкуванні, П34 – соціальний інтелект, П35 – діалогічна спрямованість особистості у спілкуванні, П36 – авторитарна спрямованість особистості у спілкуванні, П37 – маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні, П38 – конформна спрямованість особистості у спілкуванні, П39 – альтероцентрична спрямованість особистості у спілкуванні, П40 – індіферентна спрямованість особистості у спілкуванні, П41 – конкурентний стиль поведінки у конфлікті, П42 – стиль співробітництва у конфлікті, П43 – стиль компромісу у конфлікті, П44 – стиль уникнення у конфлікті; П45 – стиль пристосування у конфлікті; М – середнє значення; σ – стандартне відхилення; t – значення t-критерія Стюдента; * - відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$.

Це стосується показника діалогічної спрямованості особистості у спілкуванні (П35), за яким у всіх порівнюваних групах відмінності виявилися статистично недостовірними (тобто у всіх досліджуваних досить помірно проявляється орієнтація на рівноправне, етичне спілкування, засноване на взаємній довірі), та показника потреби у спілкуванні (П33), за яким середнє значення в групі досліджуваних з ініціативним стилем вище, ніж у групі осіб з пасивним стилем, і лише ця різниця є статистично достовірною, що характеризує ініціативних осіб як таких, хто відчуває значно вищу потребу у спілкуванні порівняно з пасивними.

За показником соціального інтелекту (П34) найвище середнє значення виявлене в осіб із спонтанним стилем міжособистісної взаємодії, а найнижче – у групі пасивних досліджуваних.

Дані статистичного порівняння полярних стильових груп демонструють, що у досліджуваних з ініціативним, відкритим, спонтанним стилями міжособистісної взаємодії соціальний інтелект розвинений значніше, ніж в осіб з пасивним, закритим, зваженим стилями відповідно, що забезпечує їм кращі умови для успішного спілкування та соціальної адаптації за рахунок розвинутої соціальної чутливості, соціальної перцепції, пам'яті, соціального мислення.

Звернемо увагу на те, що авторитарна спрямованість особистості у спілкуванні (П36) набуває найвищої виразності у групах досліджуваних із складним, прагматичним, закритим стилями, а решта груп демонструє приблизно однакову середню вираженість відповідного показника (рис. 6.6).

Якщо ці дані доповнити відомостями про статистичне порівняння полярних стильових груп, то можна заключити, що складні, прагматичні, закриті особи відрізняються значно вищою орієнтацією на домінування у спілкуванні, прагненням «придушити» партнера, підпорядкувати його дії своїм цілям.

Схожі середні дані отримані за показником маніпулятивної спрямованості особистості (П37).

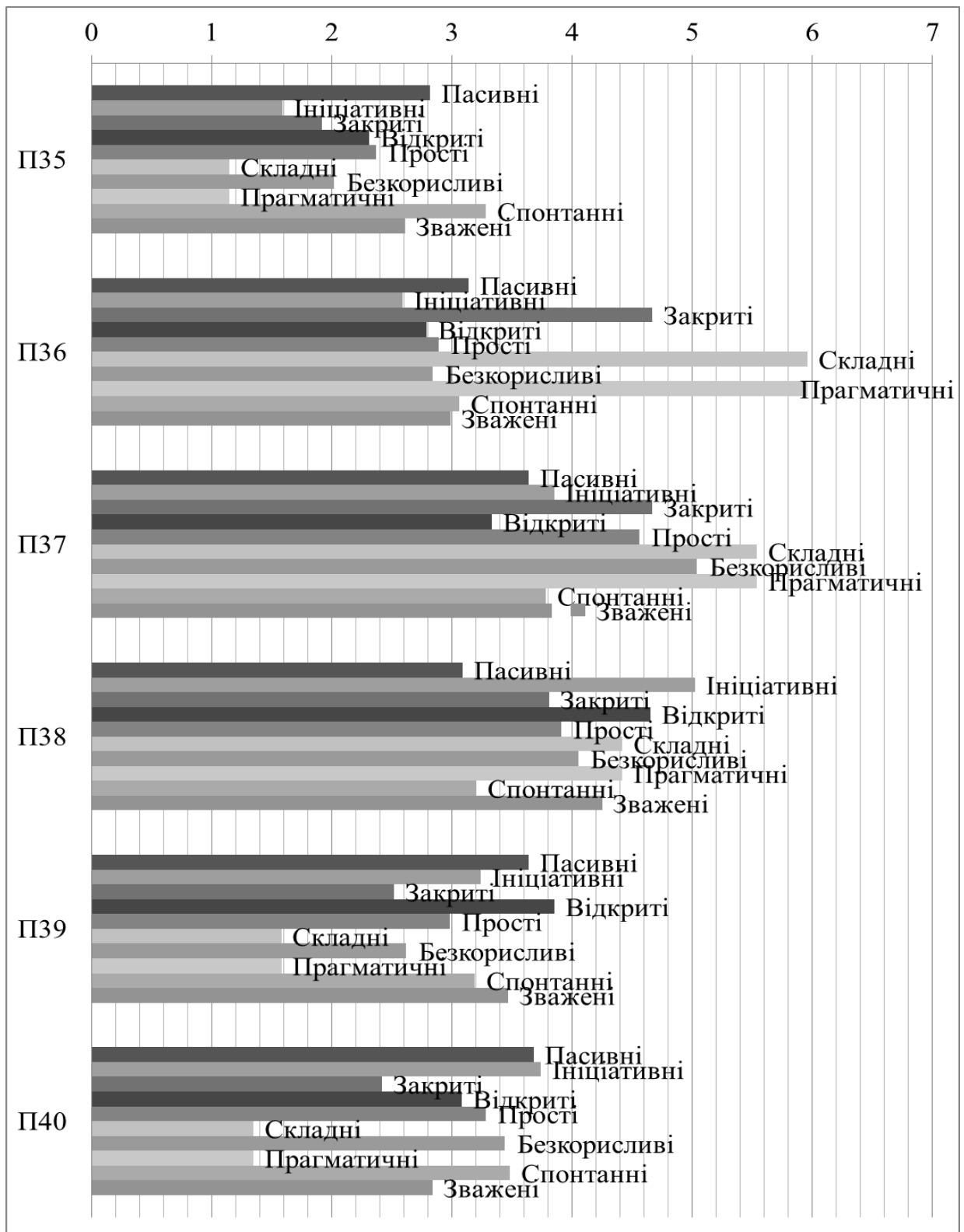


Рис. 6.6 Середні значення показників, що характеризують спрямованість особистості у спілкуванні в групах досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії

Примітки: ПЗ5 – діалогічна, ПЗ6 – авторитарна, ПЗ7 – маніпулятивна, ПЗ8 – конформна, ПЗ9 – альтероцентрична, ПЗ40 – індіферентна

Проте серед груп з найвищою вираженістю цього показника крім вищезазначених (складні, прагматичні, закриті) тут можна вказати на безкорисливу групу, яка за даними статистичної перевірки не має достовірних відмінностей порівняно з групою осіб з прагматичним стилем міжособистісної взаємодії.

Отже, складні, закриті, при цьому прагматичні або безкорисливі особи відрізняються більшою схильністю ставитися до партнерів по спілкуванню як до засобу, об'єкту своїх прихованих маніпуляцій.

Щодо конформної спрямованості особистості у спілкуванні (П38), найвищою мірою вона проявляється у групах досліджуваних з ініціативним та відкритим стилями міжособистісної взаємодії, найнижчою – у групах осіб з пасивним, спонтанним стилями. Дані статистичної перевірки підтверджують, що ініціативні, відкриті, зважені особи частіше виявляють готовність відмовлятися від своєї точки зору, орієнтацію на підпорядкування авторитету, ніж пасивні, закриті, спонтанні відповідно.

Найвища вираженість альтероцентричної спрямованості особистості у спілкуванні (П39) виявлена у групах з пасивним і відкритим стилями міжособистісної взаємодії, в той час як найнижчі середні значення за відповідним показником зафіксовано у групах із складним і прагматичним стилями.

Враховуючи той факт, що за даними статистичної перевірки між групами досліджуваних з пасивним й ініціативним стилями достовірність різниці не підтверджена, а відмінності між відкритою - закритою групами, між складною - простою групами, а також між прагматичною - безкорисливою групами статистично підтвержені, можемо заключити, що відкриті, прості, безкорисливі особи відрізняються від закритих, складних, прагматичних більшою схильністю до добровільної центрації на оточуючих, безкорисливою відмовою від себе, орієнтацією на цілі, потреби партнерів.

Стосовно даних про індіферентну спрямованість особистості у спілкуванні (П40), відзначимо, що найвищою мірою вона проявляється у

досліджуваних з ініціативним та пасивним стилями міжособистісної взаємодії, а найнижчою – в осіб із складним і прагматичним її стилями, які за даними статистичного порівняння суттєво відрізняються нижчою схильністю до ігнорування процесу спілкування, ніж досліджувані із простим, безкорисливим стилями, які частіше вдаються до такого ігнорування.

Таким чином, вивчення особливостей спрямованості на спілкування в осіб з різними стилями міжособистісної взаємодії дозволяє стверджувати, що всі вони досить помірно проявляють орієнтацію на рівноправне, етичне спілкування, засноване на взаємній довірі. Разом з тим досліджуваних з ініціативним, відкритим, зваженим стилями міжособистісної взаємодії відрізняють виражені установки, пов'язані з орієнтацією на підпорядкування авторитетам, некритичне погодження з рішеннями інших учасників спілкування, готовністю змінювати власну думку відповідно до обставин.

Досліджуваним із закритим та прагматичним стилями властива значна орієнтація на домінування, використання партнера як засіб досягнення власних цілей. Особам з простим та безкорисливим стилями притаманні концентрація на партнері, безкорисна відмова від себе або загалом ігнорування процесу спілкування, відсторонення від нього. У складних осіб у спілкуванні частіше спрацьовують авторитарна і маніпулятивна спрямованість особистості, яка виражається у ставленні до партнерів по спілкуванню як до засобу, об'єкту своїх прихованих маніпуляцій.

Розглядаючи дані про особливості поведінки досліджуваних з цих груп у конфліктній ситуації (рис.6.7), зазначимо, що конкурентна стратегія (П41) набуває найвищої виразності у групах осіб із складним та прагматичним стилями міжособистісної взаємодії.

У групах з простим, безкорисливим, спонтанним, зваженим стилями визначено найнижчу вираженість відповідного показника. Разом з тим варіювання середніх значень у межах від мінімальної середньої оцінки ($M=4,3$) до найвищої ($M=6,7$) є також значним.

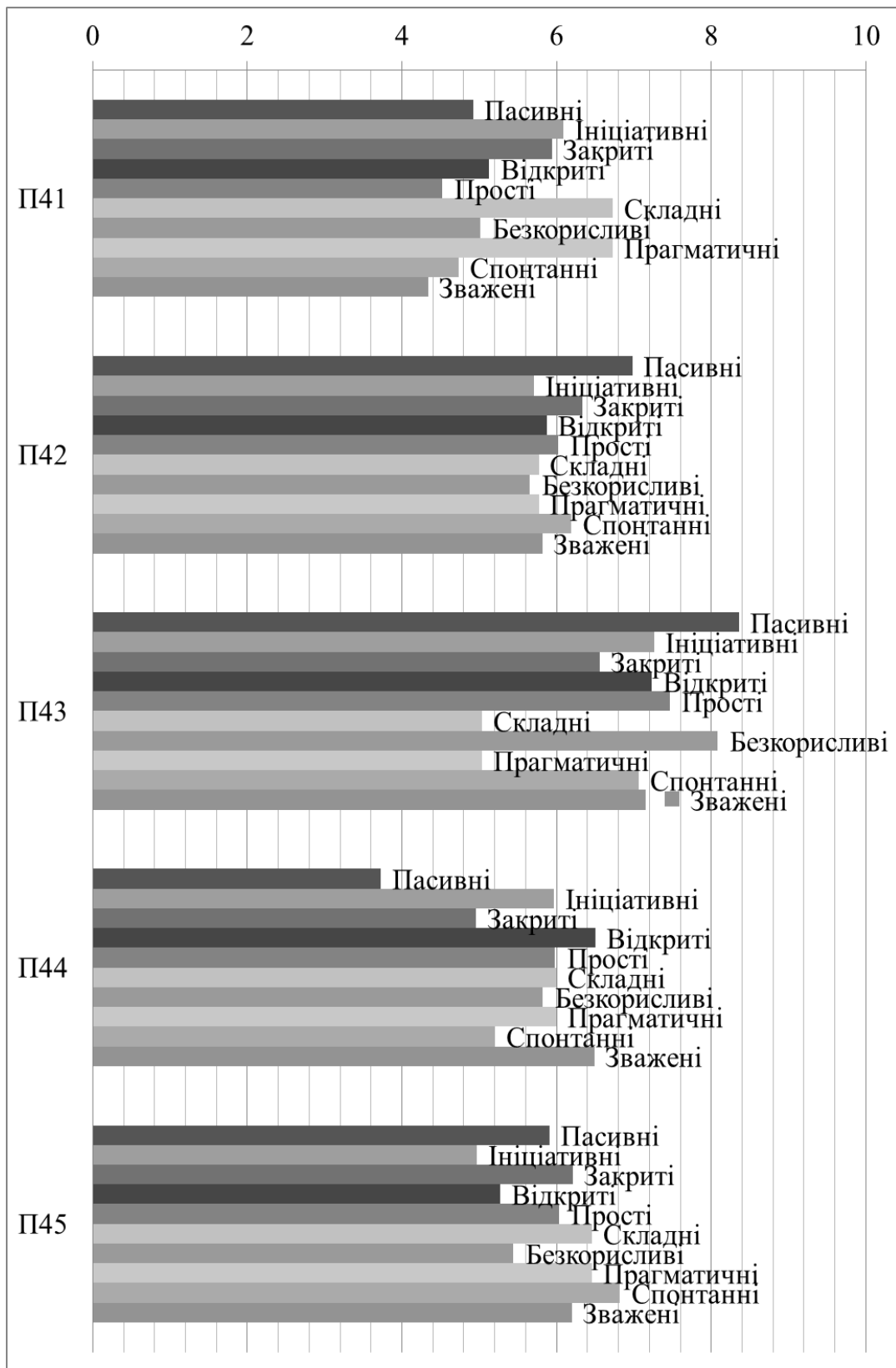


Рис. 6.7. Середні значення показників, що характеризують поведінку у конфлікті випробуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії

Примітки: П41 – конкурентна, П42 – співробітництва, П43 – компромісу, П44 – уникнення; П45 – пристосування

Отже, статистичне порівняння полярних стильових груп конкретизує відомості про те, що ініціативні, закриті, складні, прагматичні особи частіше, ніж пасивні, відкриті, прості, безкорисливі прагнуть задоволення власних інтересів на шкоду інтересам інших, змушуючи партнерів приймати їхнє рішення. Стратегія співробітництва у конфлікті (П42) найбільш притаманна досліджуваним із пасивним стилем міжособистісної взаємодії. Решта стильових груп демонструє приблизно однакову середню вираженість відповідного показника.

Подальший статистичний аналіз дозволив уточнити, що пасивні та закриті досліджувані більшою мірою, ніж ініціативні й відкриті схильні приймати участь у вирішенні конфлікту, відстоювати власні інтереси, намагаючись при цьому співпрацювати з опонентом, спрямовуючи активність на пошук взаємовигідного результату, задоволення інтересів всіх сторін.

Компромісну стратегію (П43) для вирішення конфлікту найчастіше застосовують досліджувані з пасивним та безкорисливим стилями міжособистісної взаємодії, в той час як найменш популярною вона є в осіб із складним і прагматичним стилями.

За допомогою t-критерія підтверджено, що пасивні, безкорисливі, прості досліджувані більшою мірою, ніж ініціативні, прагматичні, складні, схильні поступатися власними інтересами, лише частково задовольняючи свої бажання, при цьому сподіваючись, що опонент зробить так саме.

До стратегії уникнення у конфлікті (П44) найчастіше вдаються зважені та відкриті досліджувані. Найменш притаманна вона досліджуваним із пасивним стилем міжособистісної взаємодії. Статистичне порівняння полярних стильових груп підтверджує, що зважені, відкриті й ініціативні особи частіше, ніж спонтанні, закриті, пасивні відповідно, вдаються до ухилення від вирішення конфлікту, не відстоюючи свої права, не співпрацюючи з опонентом для вироблення рішення проблеми.

Пристосування у конфлікті (П45) найчастіше застосовується особами із спонтанним стилем міжособистісної взаємодії. Найменш уживаним воно є для представників ініціативного стилю. Проте статистична перевірка відмінностей

між полярними стильовими групами показала, що спонтанні та зважені досліджувані не мають статистично достовірних відмінностей у прояві відповідного показника. Статистично підтверджено, що ініціативні, відкриті, безкорисливі досліджувані меншою мірою, ніж пасивні, закриті, прагматичні особи, схильні взаємодіяти з опонентом, не відстоюючи власні інтереси, а приймаючи сторону опонента.

Отже, порівняння груп досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії за детермінантами міжособистісного спілкування показало, що ініціативні досліджувані мають більш виражену потребу у спілкуванні, конформну спрямованість особистості. Пасивні частіше обирають співробітництво при вирішенні конфліктів. Відкриті демонструють краще розвинений соціальний інтелект, альтероцентричну спрямованість у спілкуванні. Закриті та складні досліджувані мають авторитарну й маніпулятивну спрямованість особистості. Прості особи у міжособистісній взаємодії частіше виявляють індиферентну спрямованість. Безкорисливі більш схильні обирати компроміс у якості способу вирішення конфлікту. Прагматичні частіше вдаються до конкуренції. Зважені частіше уникають участі у вирішенні конфлікту. Спонтанні віддають перевагу стратегії пристосування.

Переходячи до розгляду середніх значень за показниками, що характеризують детермінанти міжособистісних взаємовідносин у групах досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії, розпочнемо його з аналізу основних інтерперсональних потреб взаємодії на цьому етапі (рис. 6.8).

Як свідчать дані, зображені на гістограмі, середня вираженість всіх трьох потреб, на яких базуються міжособистісні взаємовідносини (П46-П48), помітно варіює у різних групах. Так, потреба у включенні до взаємовідносин (П46) представлена досить високими середніми значеннями у групах осіб з ініціативним, відкритим, складним та прагматичним стилями. Набагато нижчою є середня вираженість відповідного показника у досліджуваних з пасивним, закритим, простим, безкорисливим, зваженим стилями міжособистісної взаємодії.

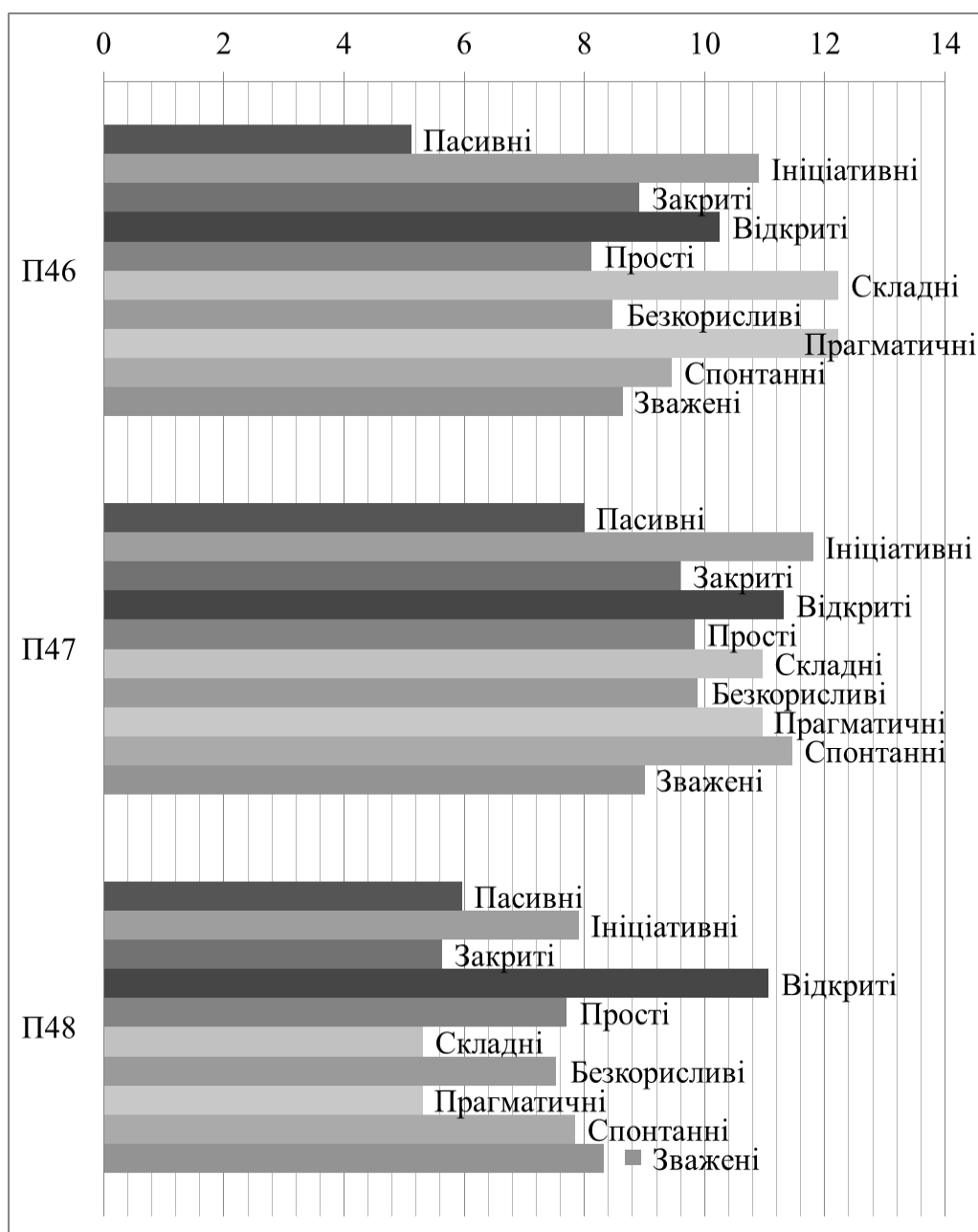


Рис. 6.8. Середні значення показників, що характеризують інтерперсональні потреби у досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії

Примітки: П46 – потреба у включенні до взаємовідносин, П47 – потреба контролю у взаємовідносинах, П48 – потреба у емоційних взаємовідносинах,

Дані статистичної порівняння полярних стильових груп підтверджують, що у досліджуваних з ініціативним, відкритим, складним, прагматичним стилями міжособистісної взаємодії значніше, ніж в осіб з пасивним, закритим, прямим, безкорисливим стилями виражена потреба підтримувати хороші

взаємовідносини з партнерами, належати до різних соціальних груп, бути якомога більше і частіше серед людей (табл. 6.9).

Таблиця 6.9

Середні значення та статистично достовірні відмінності у вираженості показників, що характеризують детермінанти міжособистісних взаємовідносин, між групами досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії

Показники	Статистичні показники	Стильові групи									
		пасивні (n=32)	ініціативні (n=37)	закриті (n=48)	відкриті (n=52)	прості (n=117)	складні (n=36)	безкорисливі (n=85)	прагматичні (n=46)	спонтанні (n=101)	зважені (n=114)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
П46	M	5,1	10,9	8,9	10,3	8,1	12,2	8,5	12,2	9,5	8,6
	t	9,59**		2,08*		4,81**		2,82**		-	
П47	M	8,0	11,8	9,6	11,3	9,8	11,0	9,9	11,0	11,5	9,0
	t	7,35**		2,33*		2,36*		2,13*		2,99**	
П48	M	6,0	7,9	5,6	11,1	7,7	5,3	7,5	5,3	7,9	8,3
	t	4,12**		3,63**		2,63**		2,05*		-	
П49	M	2,8	1,4	1,6	1,2	1,6	0,4	2,0	0,4	0,8	1,4
	t	4,21**		-		4,74**		4,68**		2,42*	
П50	M	7,0	9,4	8,3	9,3	8,1	9,3	8,6	9,3	7,0	7,9
	t	6,04**		-		2,37*		-		-	
П51	M	0,2	5,4	4,3	6,9	4,5	8,0	4,3	8,0	6,9	5,5
	t	8,43**		3,38**		4,56**		3,88**		-	
П52	M	1,1	5,8	3,9	6,4	4,7	6,4	4,6	6,4	7,2	5,2
	t	9,32**		4,24**		3,37**		3,57**		3,27**	
П53	M	4,0	3,0	5,6	5,2	4,0	7,0	2,8	7,0	5,4	5,0
	t	2,06*		-		2,78**		4,06**		-	
П54	M	14,3	3,9	9,1	6,7	6,7	4,1	7,6	4,1	5,3	6,6
	t	9,06**		2,50*		6,11**		3,30**		-	

Продовження табл. 6.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
П55	М	8,1	4,9	6,3	6,1	5,3	4,8	5,4	4,8	3,7	5,7
	t	7,69**		-		-		-		2,52*	
П56	М	10,2	8,5	6,2	10,4	8,1	3,1	8,3	3,0	4,6	7,6
	t	4,51**		4,02**		4,24**		4,01**		3,08**	
П57	М	12,7	8,1	7,0	9,1	9,7	2,1	9,3	2,1	4,3	8,3
	t	4,28**		2,28*		6,69**		5,83**		3,67**	
П58	М	5,8	6,2	6,0	5,8	5,1	6,0	5,5	6,0	4,1	5,3
	t	-		-		2,38*		2,08*		3,24**	
П59	М	6,8	7,9	7,9	7,2	6,5	8,7	7,3	8,7	5,7	7,0
	t	3,39**		2,79**		3,16**		3,16**		2,79**	
П60	М	6,0	3,2	5,5	3,8	3,8	5,0	3,7	5,0	3,6	4,0
	t	9,03**		3,93**		3,95**		4,66**		-	
П61	М	7,9	3,2	5,7	2,8	3,7	3,8	4,4	3,8	3,6	3,4
	t	7,24**		3,70**		-		-		-	
П62	М	4,9	6,7	6,2	6,8	5,7	7,1	5,3	7,1	5,5	6,4
	t	8,34**		2,21*		3,51**		4,33**		2,21*	
П63	М	5,8	6,8	7,3	5,8	5,9	8,3	5,7	8,3	5,2	6,1
	t	2,98**		3,29**		3,92**		4,45**		2,28*	
П64	М	8,1	7,2	5,1	7,5	5,8	2,7	6,5	2,7	3,3	5,8
	t	2,94**		3,07**		3,96**		4,42**		4,16**	

Примітки: П46 – потреба у включенні до взаємовідносин, П47 – потреба контролю до взаємовідносин, П48 – потреба у емоційних взаємовідносинах, П49 – довіра, П50 – авторитарне ставлення до оточуючих, П51 – егоїстичне ставлення, П52 – агресивне ставлення, П53 – підозріле ставлення, П54 – покірне ставлення, П55 – залежне ставлення, П56 – дружелюбне ставлення, П57 – альтруїстичне ставлення, П58 – загальна інтернальність, П59 – інтернальність щодо досягнень, П60 – інтернальність щодо невдач, П61 – інтернальність щодо сімейних відносин, П62 – інтернальність щодо виробничих відносин, П63 – інтернальність щодо міжособистісних відносин, П64 – інтернальність щодо здоров'я; М – середнє значення; σ – стандартне відхилення; t – значення t-критерія Стюдента; * – відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** – на рівні $p < 0,01$.

Так саме потреба у контролі за взаємовідносинами (П47) виявляє помітне варіювання у всіх полярних групах, що знайшло статистичне підтвердження при перевірці за t-критерієм Стюдента та дозволило заключити, що ініціативні, відкриті, складні, прагматичні, спонтанні особи сильніше, ніж представники пасивного, закритого, простого, безкорисливого, зваженого стилів прагнуть підтримувати контрольовані взаємовідносини з людьми, впливати на них, проявляти лідерські якості, самостійно визначати способи вирішення певних задач.

Потреба в емоційних взаємовідносинах (П48) є найсильнішою у досліджуваних з відкритим стилем міжособистісної взаємодії. Проте досить слабо вираженою вона виявляється у багатьох групах осіб з пасивним, закритим, складним, прагматичним стилями. Дані статистичного порівняння полярних стильових груп дозволяють уточнити, що у досліджуваних з ініціативним, відкритим, простим, безкорисливим стилями міжособистісної взаємодії значніше, ніж в осіб з пасивним, закритим, складним, прагматичним стилями виявляється потреба створювати тісні емоційні зв'язки з партнерами по взаємодії, подібатися, проявляти дружні, теплі почуття.

Отже, як бачимо, серед полярних стильових груп існують численні відмінності у прояві основних потреб міжособистісних взаємовідносин, які вказують на те, що ініціативні та відкриті у міжособистісній взаємодії особи відрізняються вищим проявом всіх трьох основних інтерперсональних потреб, порівняно з пасивними і закритими досліджуваними. Особи із складним та прагматичним стилями міжособистісної взаємодії демонструють вищий прояв потреб у включенні у взаємовідносини, а також у контролі за ними. Проте безкорисливі і прості досліджувані сильніше проявляють потребу в емоційних взаємовідносинах. Спонтанні у міжособистісній взаємодії досліджувані відрізняються лише значнішою порівняно із зваженими потребою у контролі.

Щодо прояву довіри до людей (П49), то у групі досліджуваних з пасивним і безкорисливим стилями міжособистісної взаємодії зафіксовано досить високі середні результати. Проте, як і у досліджуваних із складним,

прагматичним, спонтанним стилями, вони є набагато нижчими. Оскільки за даними статистичної перевірки, відмінності між цими групами з протилежними до них виявилися статистично достовірними, остільки ми можемо охарактеризувати пасивних і безкорисливих осіб як таких, хто відчуває більшу довіру до оточуючих, ніж ініціативні та прагматичні особи. А складних, прагматичних, спонтанних як людей, схильних меншою мірою довіряти партнерам по взаємодії, ніж прості, безкорисливі, зважені.

Переходячи до вивчення показників, які характеризують ставлення до оточуючих (П50-П57) у досліджуваних різними стилями міжособистісної взаємодії, звернемо увагу на те, що за показником авторитарного ставлення (П50) середні оцінки в групах осіб з ініціативним, відкритим, складним, прагматичним, зваженим стилями вище, ніж у досліджуваних з пасивним, закритим, простим, безкорисливим, спонтанним стилями. Разом з тим рівня статистичної достовірності набувають лише відмінності між групами ініціативних - пасивних досліджуваних, а також між складними - простими особами, що дає змогу охарактеризувати ініціативних і складних у міжособистісній взаємодії осіб, як більш доміантних, енергійних, успішних у справах людей, які полюбляють давати поради, вимагають поваги до себе.

Щодо змістового показника-антагоніста – покірнього ставлення до оточуючих (П54), середня його вираженість тут майже повністю протилежна. А саме у групах пасивних, закритих, простих, безкорисливих досліджуваних, порівняно з ініціативними, відкритими, складними, прагматичними. Покірне ставлення до оточуючих помітно більше, що підтверджується шляхом статистичної перевірки за допомогою t-критерія. Отже, пасивних, закритих, простих та безкорисливих досліджуваних можна охарактеризувати як більш сором'язливих, схильних легко засмучуватись, підкорятися більш сильному партнерові незалежно від ситуації.

Егоїстичне ставлення до оточуючих (П51) так саме, як і авторитарне, має помітно вищу вираженість у групах досліджуваних з ініціативним, відкритим, складним, прагматичним стилями, якщо порівнювати їх з пасивними,

закритими, простими, безкорисливими особами. З урахуванням відомостей про те, що всі указані відмінності є статистично достовірними, ми можемо констатувати, що ініціативні, відкриті, складні, прагматичні люди більшою мірою схильні до прояву егоїстичних рис, орієнтації на себе, суперництва з партнерами по взаємодії.

Якщо звернутися до змістового показника-антагоніста – залежного ставлення до оточуючих (П55), то стає помітною протилежна тенденція, відповідно до якої у групах пасивних, закритих, простих, безкорисливих досліджуваних, порівняно з ініціативними, відкритими, складними, прагматичними відповідно, залежне ставлення до оточуючих помітно більше. Також відзначається суттєве перевищення вираженості цього показника у групі зважених досліджуваних порівняно із спонтанними.

Під час статистичної перевірки виявлених відмінностей встановлено, що лише пасивних і зважених у міжособистісній взаємодії осіб можна вважати більш залежними, ніж ініціативних та спонтанних, тобто більш конформними, м'якими, довірливими, ввічливими, схильними висловлювати захоплення оточуючими, очікувати від них допомоги.

Схожі дані отримані за показниками агресивно (П52) та дружелюбного ставлення до оточуючих (П56), принаймні таких, що відносяться до статистично достовірного перевищення вираженості показника П52 у групах ініціативних, відкритих, складних, прагматичних, спонтанних досліджуваних порівняно з пасивними, закритими, простими, безкорисливими, зваженими відповідно, що дозволяє охарактеризувати їх як більш непоступливих, завзятих, наполегливих і енергійних.

За показником дружелюбного ставлення до оточуючих (П56) досліджувані з пасивним, простим, безкорисливим, зваженим стилями міжособистісної взаємодії демонструють у середньому вищі результати, порівняно з групами ініціативних, складних, прагматичних, спонтанних досліджуваних. Специфічним у даному випадку є помітне перевищення вираженості цього показника в групі відкритих досліджуваних порівняно з

особами із закритим стилем. Оскільки всі відмінності за показником П56 визначено як статистично достовірні, остільки ми можемо заключити, що пасивні, відкриті, прості, безкорисливі, зважені у міжособистісній взаємодії досліджувані можуть вважатися більш товариськими, схильними до співпраці, кооперації, гнучкими та компромісними у вирішенні проблем, свідомо конформними, такими, що прагнуть допомагати, відчувати себе в центрі уваги, заслуговувати визнання, проявляти теплоту, дружелюбність у взаємовідносинах.

Стосовно підозрілого ставлення до оточуючих (П53) слід зазначити, що статистично підтвердженими є відмінності, які вказують на суттєве перевищення вираженості відповідного показника у групах досліджуваних із складним та прагматичним стилями міжособистісної взаємодії порівняно з особами з простим і безкорисливим стилями. Крім того є статистично підтвержені відмінності між пасивними й ініціативними досліджуваними. Проте в обох цих групах середні значення за показником невисокі (3 бали та 4 бали відповідно). Саме тому ми будемо говорити, що лише складним і безкорисливим особам більш примана критичність у відношенні до соціальних явищ та оточуючих їх людей.

Вираженість змістового показника-антагоніста – альтруїстичного ставлення до оточуючих (П57) демонструє більш помітні відмінності між полярними стильовими групами, які виявляються статистично достовірними та свідчать про те, що пасивні, відкриті, прості, безкорисливі, зважені у міжособистісній взаємодії люди, порівняно з ініціативними, закритими, складними, прагматичними, спонтанними характеризуються більшою відповідальністю по відношенню до людей, делікатністю, добротою, проявами співчуття, симпатії, турботи, вмінням підбадьорити та заспокоїти оточуючих, безкорисливістю, чуйністю.

Підсумовуючи результати аналізу ставлення до оточуючих в осіб з різними стилями міжособистісної взаємодії, звернемо увагу на те, що ініціативні та відкриті досліджувані виявляють тенденцію до домінування, в

той час як у пасивних і закритих досліджуваних переважають тенденції до підпорядкування, а також на той факт, що прості, безкорисливі, зважені досліджувані проявляють тенденцію до дружелюбності, в той час як складні, прагматичні, спонтанні особи – до егоїстично-агресивного ставлення до оточуючих.

Щодо показників, які характеризують інтернальність (П58-П64), середня вираженість показника загальної інтернальності (П58) перевищує у групах досліджуваних з ініціативним, закритим, складним, прагматичним стилем міжособистісної взаємодії, в той час як найнижча середня вираженість цього показника зафіксована в групі осіб із спонтанним стилем.

Якщо звернутися до результатів статистичного порівняння полярних стильових груп, то можна обґрунтовано стверджувати, що складні, прагматичні, зважені у міжособистісній взаємодії особи мають вищий, ніж прості, безкорисливі, спонтанні рівень суб'єктивного контролю, тобто упевнені, що більшість важливих подій у житті є результатом власних дій, якими можна керувати, а отже, відчують власну відповідальність за ці події.

За рештою показників інтернальності отримані численні статистично достовірні відмінності, які показують, що у певних сферах життєдіяльності досліджувані з різних стильових груп мають свою специфіку. Так, досліджувані із складним і прагматичним стилями міжособистісної взаємодії відрізняються найвищою серед інших стильових груп інтернальністю щодо досягнень (П59), виробничих (П62) та міжособистісних взаємовідносин (П63), а також найнижчою інтернальністю щодо здоров'я (П64). Тобто вони відрізняються упевненістю у тому, що вони власноруч досягли всіх успіхів, здатні на досягнення у майбутньому, переконанням, що їхні дії є важливим чинником організації власної виробничої діяльності, вірою у власну здатність контролювати свої формальні і неформальні взаємовідносини з іншими людьми, викликати до себе повагу. У той же час вони вважають хвороби результатом випадку, сподіваються, що одужання прийде в результаті дій інших, перш за все лікарів.

Пасивні досліджувані відрізняються найвищою серед інших стильових груп інтернальністю щодо невдач (П60), сімейних відносин (П61), власного здоров'я (П64), а також найнижчою інтернальністю щодо виробничих відносин (П62). Тобто їм притаманна більш виражена схильність звинувачувати себе у різноманітних неприємностях, приймати відповідальність за події, що відбуваються у сімейному житті, вважати себе винними у власних хворобах, бути переконаним, що одужання залежить від власних дій. Проте у виробничій сфері переважає схильність приписувати успіхи або невдачі зовнішнім обставинам – керівництву, колегам, випадку.

У той час як спонтанні досліджувані виявляють найнижчу інтернальність щодо досягнень (П59) та міжособистісних взаємовідносин (П63), тобто більшою мірою, ніж інші, схильні приписувати свої успіхи обставинам, випадку або допомозі інших людей, а свої міжособистісні взаємовідносини вважають результатом активності партнерів.

Ініціативні досліджувані відрізняються найнижчою інтернальністю щодо невдач (П60), а отже, схильні приписувати відповідальність за подібні події іншим людям або вважати їх результатом невезіння. Відкриті у міжособистісній взаємодії особи мають найнижчі середні значення за інтернальністю щодо сімейних відносин (П61), що свідчить про тенденцію вважати партнерів причиною значущих ситуацій, що виникають у родині.

Отже, порівняння груп досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії за детермінантами міжособистісних взаємовідносин показало, що ініціативні та відкриті досліджувані відрізняються вищим проявом всіх трьох основних інтерперсональних потреб, виявляють тенденцію до домінування. Ініціативні мають найнижчу інтернальність щодо невдач, а відкриті – найнижчу інтернальність щодо сімейних відносин. Пасивні характеризуються більшою схильністю довіряти людям, переважанням тенденції до підкорення, найвищою інтернальністю щодо невдач, щодо сімейних відносин та власного здоров'я, а також найнижчою інтернальністю щодо виробничих відносин.

Складні і прагматичні у міжособистісній взаємодії люди мають вищий прояв потреб у включенні у взаємовідносини, у контролі за ними. Схильні меншою мірою довіряти партнерам по взаємодії. Виявляють егоїстично-агресивне ставлення до оточуючих, відрізняються найвищим серед інших стильових груп рівнем суб'єктивного контролю, інтернальністю щодо досягнень, щодо виробничих і міжособистісних взаємовідносин.

Безкорисливі та прості особи проявляють потребу в емоційних взаємовідносинах, тенденцію до дружелюбності. Спонтанні у міжособистісній взаємодії досліджувані відрізняються значнішою порівняно із зваженими потребою у контролі, схильні меншою мірою довіряти партнерам, мають егоїстично-агресивне ставлення до оточуючих, найнижчу інтернальність щодо досягнень і міжособистісних взаємовідносин.

Далі звернемося до порівняння середніх значень показників, які характеризують властивості особистості (П65-П81) досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії (табл.6.10).

Дані наведені у таблиці показують, що за деякими показниками відмінності між групами майже відсутні, а саме за показниками, що характеризують домінантність (П69) і тривожність (П77), де при статистичному порівнянні полярних стильових груп відмінності виявилися несуттєвими, а також за показником самооцінки (П65), за яким лише виявлено, що зважені у міжособистісній взаємодії досліджувані більш самовпевнені, задоволені собою, ніж особи із спонтанним стилем міжособистісної взаємодії.

Відомості про середні значення та статистично достовірні відмінності за показником товарищкості (П66) дозволяють визначити, що найвища середня вираженість цього показника виявлена в групі осіб з ініціативним стилем міжособистісної взаємодії, а також, що ініціативні, відкриті, складні, прагматичні досліджувані є більш готовими до нових знайомств, привітними, природними у спілкуванні, уважними до людей, ніж пасивні, закриті, прості, безкорисливі особи, яких можна охарактеризувати як більш замкнених,

негнучких у стосунках, схильних до усамітнення, сконцентрованих на власних думках і почуттях.

Таблиця 6.10

Середні значення та статистично достовірні відмінності у вираженості показників, які характеризують властивості особистості, між групами досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії

Показники	Статистичні показники	Стильові групи									
		пасивні (n=32)	ініціативні (n=37)	закриті (n=48)	відкриті (n=52)	прості (n=117)	складні (n=36)	безкорисливі (n=85)	прагматичні (n=46)	спонтанні (n=101)	зважені (n=114)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
П65	М	5,1	5,3	5,1	4,8	4,7	5,1	5,2	5,1	3,2	5,0
	t	-		-		-		-		4,92**	
П66	М	4,8	6,9	5,5	6,6	4,6	6,1	4,9	6,1	4,8	5,0
	t	4,34**		3,93**		4,77**		4,02**		-	
П67	М	6,9	7,4	5,8	7,2	6,0	4,8	5,4	4,8	5,9	6,3
	t	-		2,95**		3,02**		-		-	
П68	М	5,2	6,5	5,0	5,3	5,6	4,8	5,7	4,8	4,2	5,6
	t	2,18*		-		-		-		2,91**	
П69	М	5,9	6,4	5,6	6,2	5,9	5,4	5,8	5,4	6,9	6,3
	t	-		-		-		-		-	
П70	М	5,4	7,3	5,9	8,2	6,1	6,2	6,6	6,2	6,7	6,7
	t	2,51*		4,04**		-		-		-	
П71	М	6,9	5,4	5,4	6,3	4,2	4,1	4,8	4,1	4,4	4,8
	t	3,99**		-		-		-		-	
П72	М	5,3	6,2	4,5	6,2	5,1	3,9	5,2	3,9	5,6	4,7
	t	-		2,72**		2,18*		3,12**		2,20*	
П73	М	4,0	5,9	4,9	6,3	5,5	5,7	5,3	5,7	4,6	5,5
	t	3,92**		2,36*		-		-		3,32**	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
П74	М	6,5	3,7	7,4	5,2	5,7	8,1	4,9	8,1	7,5	6,4
	t	3,66**		2,78**		3,05**		4,48**		2,07*	
П75	М	5,7	5,2	5,0	4,8	5,5	4,4	5,2	4,4	4,4	5,2
	t	-		-		2,50*		2,35*		2,38*	
П76	М	4,8	5,0	5,6	4,7	4,5	6,3	4,9	6,3	4,7	4,5
	t	-		2,31*		3,31**		3,29**		-	
П77	М	4,7	5,1	5,4	6,4	5,4	6,0	5,9	6,0	5,5	5,7
	t	-		-		-		-		-	
П78	М	5,1	6,1	4,2	6,7	5,8	3,4	5,5	3,4	4,6	5,6
	t	2,59*		4,22**		3,83**		4,60**		2,55**	
П79	М	5,4	3,1	5,9	3,7	3,9	6,3	3,5	6,3	6,3	4,3
	t	2,95**		3,90**		3,03**		4,85**		3,93**	
П80	М	6,2	8,4	7,2	5,9	7,2	8,1	7,9	8,1	5,8	6,5
	t	3,41**		2,13*		2,02*		-		-	
П81	М	3,1	2,9	4,5	4,0	3,9	5,7	3,2	5,7	5,5	4,3
	t	-		-		4,43**		5,01**		2,43*	

Примітки: П65 – низька самооцінка – висока самооцінка; П66 – замкнутість – товариськість; П67 – конкретне мислення – абстрактне мислення; П68 – емоційна нестабільність – емоційна стабільність; П69 – покірність – доміантність; П70 – розсудливість – безпечність; П71 – низька нормативність поведінки – висока нормативність поведінки; П72 – боязкість – сміливість; П73 – жорсткість – чутливість; П74 – довірливість – підозрілість; П75 – практичність – мрійливість; П76 – наївність – проникливість; П77 – спокій – тривожність; П78 – консерватизм – радикалізм; П79 – конформізм – нонконформізм; П80 – низький самоконтроль – високий самоконтроль; П81 – розслабленість – напруженість; М – середнє значення; σ – стандартне відхилення; t – значення t-критерія Стюдента; * - відмінності статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** - на рівні $p < 0,01$.

Щодо показника мислення (П67), зазначимо, що найвищі середні оцінки зафіксовано у ініціативній та відкритій стильових групах, а найнижча – в осіб із складним стилем міжособистісної взаємодії. Дані подальшого статистичного

аналізу дозволили стверджувати, що відкриті досліджувані виявляються більш кмітливими, інтелектуальними, культурними, здатними до аналізу ситуації, осмислених висновків, ніж закриті. А складні особи частіше зазнають труднощі в навчанні, в умінні аналізувати, узагальнювати матеріали, легко здаються, зіткнувшись з інтелектуальними труднощами, принаймні порівняно з представниками простого стилю міжособистісної взаємодії.

За показником емоційної стабільності (П68) найвищу середню вираженість демонструють досліджувані з ініціативним стилем, а найнижчу – особи із спонтанної стильової групи. При статистичній перевірці підтверджено, що якнайменш при порівнянні з полярними до них стильовими групами ініціативні особи є більш спокійними, упевненими, почуттєво постійними, емоційно стійкими, а спонтанні демонструють більшу невпевненість, нетерплячість, дратівливість, схильність до занепокоєння.

Стосовно показника безпечності (П70) можна зафіксувати, що найвищу середню вираженість знайдено у групах з відкритим та ініціативним стилями міжособистісної взаємодії, а з огляду на дані про статистичну достовірність відмінностей між ними та полярними до них стильовими групами, зробити умовивід про те, що відкриті, ініціативні особи більш безтурботні, імпульсивні, веселі, радісні, схильні до вияву почуттів.

Найбільш високу нормативність поведінки (П71) визначено у досліджуваних з пасивним стилем міжособистісної взаємодії. Найнижчі значення за цим показником продемонстровано досліджуваними у групах з простим, складним, прагматичним стилями. Проте за схемою статистичного порівняння полярних груп ми можемо лише констатувати, що пасивним досліджуваним більшою мірою притаманні витриманість, рішучість, відповідальність, готовність до дій, завзятість у досягненні мети, соціальна нормованість.

Середні значення показника сміливості (П72) у розглянутих стильових групах вказують на те, що найбільш соціально сміливими є досліджувані з відкритої й ініціативної груп. Найбільшу сором'язливість виявляють

представники складного, прагматичного, зваженого стилю. А з урахуванням відомостей про статистично достовірні відмінності цих груп можна стверджувати, що відкриті й ініціативні у міжособистісній взаємодії особи вирізняються реактивністю, бадьорістю, заповзятливістю, схильністю до ризику, легкістю зав'язування знайомств, в той час як люди із складним, прагматичним, зваженим стилями є більш нерішучими, безвідповідальними, неризикованими.

Дані про середню вираженість показника чутливості (П73) вказують на те, що найбільш чутливими є досліджувані з відкритим стилем міжособистісної взаємодії, а найжорсткішими можуть вважатися особи з пасивним стилем. Результати статистичного аналізу відмінностей між групами підтверджують, що відкриті досліджувані характеризуються сентиментальністю, розвиненими естетичними потребами, привітністю, емпатійністю, пошуком співчуття з боку оточуючих. Пасивні у міжособистісній взаємодії люди частіше реалісти, сподіваються на себе, відповідальні, самостійні, скептичні.

Відомості про середню вираженість показника підозрливості (П74) дають можливість констатувати, що найбільш підозрливими є складні і прагматичні особи, в той час як ініціативні відрізняються найбільшою довірливістю. З урахуванням відомостей про статистично достовірні відмінності між полярними стильовими групами стає очевидним, що фактор довірливості-підозрливості є важливим для диференціювання стильових груп, а також те, що складні і прагматичні люди більш замкнуті, зарозумілі, спрямовані всередину себе, незалежні. Особи з ініціативним стилем більш прямодушні, відкриті, поблажливі, благодюшні, не заздрісні, вміють знаходити спільну мову з людьми.

Показник мрійливості (П75) представлений даними, за якими можна стверджувати, що представники простого стилю є найбільш мрійливими, тобто зануреними у внутрішній світ, зацікавленими теорією, сенсом життя, безпорадними у практичних справах, переважно веселими, безладними. Разом з тим складних і прагматичних осіб можна вважати такими, що більш

цікавляться фактами, практичними питаннями. Вони спрямовані на безпосередній успіх, реалістичні, надійні, серйозні, орієнтовані на зовнішню реальність, загальноприйняті норми.

Щодо показника проникливості (П76), то за середніми значеннями найбільшу вираженість демонструють досліджувані із складної та прагматичної груп, а виражену наївність – особи із простим і зваженим стилями міжособистісної взаємодії. Спираючись на ці дані, а також результати статистичного аналізу відмінностей, уточнюємо, що складні й прагматичні люди відрізняються самоконтролем, розбірливістю, кращим розумінням себе, честолюбністю, а прості досліджувані більш відкриті, спонтанні в поведінці, мають простий смак, не аналізують мотиви поведінки інших, задоволені тим, що є.

Середні оцінки показника радикалізму (П78) дають змогу констатувати, що найбільш схильними до всього нового є відкриті й ініціативні особи, в той час як складні та прагматичні відрізняються найбільшим консерватизмом. З урахуванням відомостей про статистично достовірні відмінності між полярними стильовими групами можна стверджувати, що фактор консерватизм-радикалізм є важливим для диференціювання стильових груп, а також те, що відкриті, ініціативні люди більшою мірою виявляють інтелектуальні інтереси, сумніви щодо фундаментальних проблем, скептицизм, прагнення переглянути існуючі принципи, схильність до експериментування. Особи із складним і прагматичним стилями більш схильні до підтримки встановлених норм, принципів, традицій, до сумнівів щодо нових ідей, до заперечення необхідності змін.

Аналогічно важливим для диференціювання стильових груп міжособистісної взаємодії можна вважати показник самостійності стосовно соціуму (П79), оскільки за його вираженістю встановлено відмінності між усіма полярними стильовими групами, які є статистично достовірними. Якщо додати цю інформацію відомостями про найвищі та найнижчі середні значення, то можна помітити, що спонтанні, складні, прагматичні особи відрізняються

орієнтацією на власні думки, незалежністю у поглядах, прагненням до самостійних рішень, а ініціативні, відкриті, безкорисливі – конформністю, залежністю від чужих думок, схильністю приймати рішення разом з іншими, орієнтацією на соціальне схвалення.

У показнику самоконтролю (П80) звернемо увагу на те, що за середніми значеннями його високий рівень мають досліджувані з ініціативним, складним, прагматичним, безкорисливим стилями міжособистісної взаємодії, а низький рівень відсутній взагалі. Найнижчі середні оцінки належить групам спонтанних ($M=5,8$) та відкритих досліджуваних ($M=5,9$). Дані про статистичне порівняння полярних стильових груп дозволяють охарактеризувати ініціативних і складних досліджуваних як більш дисциплінованих, точних у виконанні соціальних вимог, добре контролюючих власні емоції, а відкритих – як менш дисциплінованих, більш спонтанних у поведінці.

Середня вираженість показника напруженості (П81) у досліджуваних групах дозволяє зробити висновок про загальну тенденцію більшості осіб до розслабленості, оскільки середні значення переважно є нижчими за центр (5,5 балів). Найнижчими з усіх виявилися середні оцінки в ініціативній, пасивній, безкорисливій групах, а найвищими – у групах досліджуваних із складним, прагматичним, спонтанним стилями міжособистісної взаємодії.

Спираючись на відомості про статистично достовірні відмінності, можемо підтвердити дані про те, що люди із складним, прагматичним, спонтанним стилями зазвичай бувають більш збудженими, схвильованими, напруженими, дратівливими, нетерплячими, а безкорисливі особи більш флегматичні, мляві, розслаблені, недостатньо вмотивовані, задоволені собою.

Підводячи підсумок порівнянню груп досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії за загальними властивостями особистості, ми можемо стверджувати, що найменше групи відрізняються за самооцінкою, тривожністю, домінантністю. Найбільше диференціальне значення отримали фактори підозрливості, радикалізму, нонконформізму. Крім того визначено, що особи з ініціативним стилем міжособистісної взаємодії можуть бути

охарактеризовані як товариські, емоційно стабільні, сміливі, довірливі, відкриті новому досвіду.

Пасивні люди відрізняються найбільш високою нормативністю поведінки, самостійністю, реалістичністю. Відкриті у міжособистісній взаємодії особи характеризуються кмітливістю, безпечністю, чутливістю, помірним самоконтролем. Простих осіб вирізняє їхня замкнутість, мрійливість, наївність. Складні та прагматичні досліджувані відрізняються значнішою підозрлістю, проникливістю, високим самоконтролем, напруженістю, нерішучістю, практичністю, консерватизмом. Безкорисливим особам більш властиві конформізм та розслабленість. Спонтанні досліджувані характеризуються нонконформізмом, напруженістю, заниженою самооцінкою та емоційною нестабільністю. Зважених людей вирізняє адекватна самооцінка.

В результаті дослідження ми отримали можливість скласти психологічну характеристику вивчених стилів.

Так, перший стиль «Ініціативні-пасивні» диференціює осіб за проявом активності у задоволенні потреб міжособистісної взаємодії. Правий полюс цього стилю із позначкою «+» або «Ініціативні». За теоретичною моделлю, побудованою у процесі теоретико-методологічного дослідження, це енергійні, винахідливі, підприємливі, сміливі особи, схильні до лідерства, до інновацій, до ризику, вміють стати душею компанії, заробити авторитет, безвідповідальні, легковажні.

За результатами статистичного порівняння груп виявлено, що вони емоційно зрілі, упевнені у собі, соціально сміливі, товариські, емоційно стабільні, сміливі, довірливі, відкриті новому досвіду, з розвиненими емпатійними здібностями, вираженим прагненням до прийняття та іншими комунікативними потребами. Виявляють конформну спрямованість у спілкуванні, тенденцію до домінування, а також найнижчу інтернальність щодо невдач.

Лівий полюс цього стилю із позначкою «-» або «Пасивні». За теоретичною моделлю, це замкнуті, сором'язливі особи, з вираженою боязню

відкидання, незадоволеними потребами у взаємодії, безініціативні, емпатійні, емоційно чутливі, спонтанні у виразі почуттів, тривожні, депресивні. Статистичним порівнянням груп підтверджено, що такі особи часто керуються боязню відкидання. Вони обирають співробітництво при вирішенні конфліктів, схильні довіряти оточуючим, мають тенденцію до підпорядкування, почуваються відповідальними за свої невдачі, за сімейні стосунки, за власне здоров'я. Відрізняються більш високою нормативністю поведінки, самостійністю, реалістичністю.

Другий стиль «Відкриті-закриті» диференціює осіб за ступенем готовності впустити партнерів по міжособистісній взаємодії у власний внутрішній світ.

Правий полюс цього стилю із позначкою «+» або «Відкриті». За теоретичною моделлю, це комунікабельні, щирі, відверті особи, здатні висловити свою точку зору, врахувати позиції інших, довірливі, теплоті, доброзичливі у стосунках. За результатами статистичного порівняння груп їхню характеристику розширено за рахунок таких психологічних характеристик, як притаманні їм кмітливість, безпечність, чутливість, помірний самоконтроль, емоційна зрілість, упевненість у собі, розвинений соціальний інтелект, альтероцентрична спрямованість у спілкуванні, прагнення до прийняття, потреби у стосунках, у встановленні близьких емоційних контактів, тенденція до домінування, небажання приймати відповідальність за сімейні відносини.

Лівий полюс цього стилю із позначкою «-» або «Закриті». За теоретичною моделлю, це недовірливі, тривожні, агресивні особи, нездатні впускати інших людей у власний соціальний та душевний світ. За результатами статистичного порівняння груп уточнено, що закриті особи мають авторитарну й маніпулятивну спрямованість у спілкуванні.

Третій стиль «Складні-прості» диференціює осіб за легкістю встановлення з ними доброзичливих взаємовідносин.

Правий полюс цього стилю із позначкою «+» або «Складні». За теоретичною моделлю, це недоброзичливі особи, спілкування з якими викликає

негативні емоції, такі, як страх, пригніченість, спустошеність. Вони або агресивні, грубі, безцеремонні, запальні, або відрізняються завищеною самооцінкою, максималізмом, егоїстичністю, або скритністю та схильністю проявляти агресію після періоду мовчання. За результатами статистичного порівняння груп уточнено, що такі особи підозрілі, проникливі, напружені, практичні, консервативні, відрізняються ініціативністю у спілкуванні, проникаючою здатністю у емпатії. У взаємодії керуються потребою у стосунках, у контролі над ними, частіше страхом відкидання, ніж прагненням до прийняття, мають авторитарну або маніпулятивну спрямованість у спілкуванні, схильні недовіряти партнерам по взаємодії, виявляють егоїстично-агресивне ставлення до оточуючих, мають високий рівень суб'єктивного контролю.

Лівий полюс цього стилю із позначкою «-» або «Прості». За теоретичною моделлю, це адекватні, доброзичливі, привітні, оптимістичні особи, які легко спілкуються, викликають позитивні емоції у партнерів, прагнуть до взаєморозуміння, до активної взаємодії. За результатами статистичного порівняння груп уточнено, що такі люди відрізняються розвиненою здатністю відчувати емоції інших людей, загальним налаштуванням на співпереживання співрозмовникові, переважанням прагнення до прийняття над боязню відкидання, індиферентною спрямованістю у спілкуванні, потребою в емоційних взаємовідносинах, тенденцією до дружелюбності.

Четвертий стиль «Прагматичні-безкорисливі» диференціює осіб за співвідношенням у їхній мотиваційно-ціннісній сфері ділових та загальнолюдських цінностей.

Правий полюс цього стилю із позначкою «+» або «Прагматичні». За теоретичною моделлю, це зосереджені на кінцевому результаті особи, готові вислухати чужу думку в надії відшукати найкоротший шлях до мети, нехтуючи при цьому почуттями партнерів. Вони легко йдуть на співпрацю, з ентузіазмом обговорюють важливі питання, беруть участь у виробленні колективних рішень, мають розвинені навички спілкування, емпатійні здібності, адаптивні,

креативні. За результатами статистичного порівняння груп уточнено, що вони демонструють такі якості, як підозрілість, проникливість, високий самоконтроль, напруженість, консерватизмом, ініціативність у спілкуванні, проникаючу здатність у емпатії, переважання боязні відкидання над прагненням до прийняття. Керуються потребою у включенні у взаємовідносини, контролі за ними, виявляють егоїстично-агресивне ставлення до оточуючих, відрізняються інтернальністю щодо досягнень. Щодо виробничих та міжособистісних взаємовідносин, то вони частіше вдаються до конкуренції у вирішенні конфлікту.

Лівий полюс цього стилю із позначкою «-» або «Безкорисливі». За теоретичною моделлю, це люди, спрямовані на задоволення потреб, інтересів оточуючих, схильні надавати допомогу, не сподіваючись отримати вигоду, чесні з собою і з партнерами, не мають прихованих мотивів, не маніпулюють іншими, не йдуть на хитрість, виявляють співчуття, відкриті, відверті, легко встановлюють контакт з оточуючими, проте їм важко відстояти власні інтереси. За результатами статистичного порівняння груп уточнено, що безкорисливі особи характеризуються конформізмом, розслабленістю, здатністю відчувати емоції інших людей, схильністю обирати компроміс в якості способу вирішення конфлікту, тенденцією до дружелюбності, вираженою потребою у встановленні близьких емоційних контактів.

П'ятий стиль «Зважені-спонтанні» диференціює осіб за ступенем обдуманості власних рішень та вчинків у процесі міжособистісної взаємодії.

Правий полюс стилю із позначкою «+» або «Зважені». За теоретичною моделлю, це особи, здатні обмірковувати слова, рішення, вчинки, жорстко контролюють власні думки, почуття. Самостійні в ухваленні рішень, відрізняються самодисципліною, в спілкуванні схильні проявляти відповідальність, обережність, розумність. За результатами статистичного порівняння груп уточнено, що такі особи мають адекватну самооцінку, розвинений інтерес до оточуючих, здатність співчувати їм, створювати атмосферу відкритості та задушевності, уникають участі у вирішенні

конфлікту.

Лівий полюс стилю із позначкою «-» або «Спонтанні». За теоретичною моделлю, це імпульсивні легковажні, непередбачувані особи, які часто змінюють свої плани, імпульсивно роблять необдумані вчинки, абсолютно відкриті, мають низький самоконтроль. Вони вміють самовиражатися, при цьому не завжди враховують інтереси оточуючих, можуть порушувати їх межі. У них не завжди виходить прийняти відповідальність за наслідки своїх вчинків через імпульсивність дій. У той же час перевагою таких людей є відсутність внутрішньої напруги, наявність внутрішньої свободи.

За результатами статистичного порівняння груп уточнено, що такі особи характеризуються високорозвиненими інтуїтивними здібностями, нонконформізмом, напруженістю, заниженою самооцінкою та емоційною нестабільністю, потребою у контролі, схильністю недовіряти партнерам, егоїстично-агресивним ставленням до оточуючих, низькою інтернальністю щодо досягнень та міжособистісних взаємовідносин, вирішенням конфліктів шляхом пристосування до ситуації.

Ми не виключаємо, що виділені стилі міжособистісної взаємодії можуть бути не остаточними, їхня кількість та якісний опис можуть змінюватися, доповнюватися іншими, бути розширеними в межах подібної теоретичної моделі.

6.3. Найбільш суттєві фактори, що визначають стилі міжособистісної взаємодії

Відповідно до логіки дослідження, наступним кроком було проведення факторного аналізу у групах з різними стилями міжособистісної взаємодії з метою пошуку властивостей особистості, які інтегрують інші особистісні риси та найбільш суттєво проявляються в індивідуально своєрідному способі міжособистісної взаємодії. За результатами факторного аналізу в групах отримано структури, що склалися із 3х або 4-х, більшість з яких виявилися

біполярними. На одному полюсі зосереджені показники, що характеризують прямий зв'язок між певними якостями, на іншому – показники, що характеризують їх відсутність, слабку вираженість або протилежну якість.

Для визначення факторів, які найчастіше визначалися у різних стильових групах, у тексті надаємо зведену таблицю за результатами факторного аналізу (табл. 6.11). У факторних структурах у різних стильових групах зустрічаються схожі симптомокомплекси рис, які носять однакову назву, проте ці комплекси можуть мати як додатний зв'язок з фактором, так і від'ємно корелювати з ним. Крім того важливе значення має місце, яке займають дані симптомокомплекси у загальній факторній структурі стилю.

Перш за все звернемо увагу на три фактори, які виявляють повний збіг у факторних структурах різних стильових груп. Це фактор «Самостійність – Потреба у включенні», який знаходиться на першому місці за факторною вагою у структурах складного та прагматичного стилів. Він має два полюса. На першому сконцентровані показники, які характеризують нонконформізм, напруженість, проникливість і деякі інші показники, а на другому – показники потреби у включенні до взаємовідносин, діалогічної спрямованості особистості у спілкуванні, компромісу у конфлікті, емоційної зрілості та інші показники. В основі складного та прагматичного стилю міжособистісної взаємодії знаходиться певне сполучення властивостей особистості – незалежність поглядів, певний скептицизм до непорушних знань, прагнення до експериментування, певна напруженість, дипломатичність, підозрілість, що при незначній потребі у підтримці взаємин з оточуючими унеможливорює здатність до діалогу, до компромісного вирішення конфліктів.

Другий фактор «Упевненість у собі – Покірне ставлення» знаходиться на другому місці за факторною вагою у структурах простого та зваженого стилів. На полюсі додатних навантажень зосереджені показники, які характеризують упевненість у собі, різні комунікативні потреби та деякі інші показники, а на другому полюсі цього фактору – показники покірного, залежного, альтруїстичного ставлення до оточуючих.

Найбільш вагомі фактори, отримані у групах досліджуваних з різними стилями міжособистісної взаємодії

	Стильові групи									
	Пасивні	Ініціативні	Закриті	Відкриті	Прості	Складні	Безкорисливі	Прагматичні	Спонтанні	Зважені
Фактор; відсоток від загальної дисперсії	Розсудливість – Маніпулювання; 21,18%	Потреба у контролі – Пристосування; 47,62%	Потреба у спілкуванні – Довіра; 38,90%	Довірливість – Інтернальність; 31,51%	Інтернальність – Пристосування; 21,74%	Самостійність – Потреба у включенні; 39,60%	Довіра – Покірне ставлення; 23,27%	Самостійність – Потреба у включенні; 38,64%	Соціальна сміливість – Боязнь відкидання; 18,16%	Уникнення – Альтероцентричність; 16,38%
	Компромід – Уникнення; 18,32%	Дружелюбність – Індиферентність; 24,64%	Потреба у контролі – Діалогічна спрямованість; 20,58%	Дружелюбність – Егоїстично-агресивне ставлення; 28,80%	Упевненість у собі – Покірне ставлення; 18,31%	Емпатія – Авторитарність; 35,80%	Альтруїзм – Боязнь відкидання; 22,84%	Соціальна сміливість – Потреба у спілкуванні; 35,86%	Потреба у включенні – Покірне ставлення; 18,11%	Упевненість у собі – Покірне ставлення; 15,83%
	Альтруїзм – Самостійність; 17,15%	Товариськість – Чутливість; 19,48%	Боязнь відкидання – Співробітництво; 19,58%	Соціальний інтелект – Емоційна зрілість; 7,23%	Альтероцентричність – Маніпулювання; 16,61%	Самоконтроль – Потреба в емоційних взаємовідносинах; 19,94%	Конформізм – Егоїзм; 20,69%	Авторитарність – Потреба в емоційних взаємовідносинах; 12,94%	Соціальний інтелект – Замкнутість; 15,63%	Конформність – Егоїзм; 13,91%
	Альтероцентричність – Конформність; 16,20%		Розсудливість – Підозрілість; 10,20%		Прагнення до прийняття – підозрілість; 11,8%		Безпечність; 6,95%		Напруженість – Компромід; 14,34%	Потреба в емоційних взаємовідносинах – Авторитарність; 11,71%

Зміст цього фактору вказує на те, що суттєвими характеристиками простого і зваженого стилю міжособистісної взаємодії виступають упевненість, яка дозволяє активно реалізовувати потребу у міжособистісній взаємодії, не вдаючись до залежних або покірних форм спілкування.

Третій фактор «Конформність – Егоїзм» знаходиться на третьому місці за факторною вагою у структурах безкорисливого та зваженого стилів. До його змісту увійшли показники, які на додатному полюсі виражають готовність прийняти чужу точку зору, поступитися власними інтересами під час спільного прийняття рішень, орієнтацію на сумісну діяльність задля досягнення спільної мети, що забезпечується високим контролем і регуляцією емоцій, а на другому – показники егоїстичного ставлення, також пов'язаних з ними тенденцій до ігнорування труднощів.

Як бачимо, притаманна безкорисливим і зваженим особам здатність зосереджуватись на потребах інших людей, вміння поставити себе на місце співрозмовника, адекватно сприймати, виражати, контролювати емоційні прояви дозволяє ефективно взаємодіяти з оточуючими, досягати спільного вирішення конфліктних ситуацій, не вдаючись у ситуації тиску до агресії або егоїзму.

Також виявлений ряд симптомокомплексів, які якнайменш тричі зустрічаються у вигляді стійкого сполучення рис одного з полюсів у факторних структурах у різних стильових групах. Серед них можна вказати на такі. Симптомокомплекс «Довіра» знаходиться на додатних полюсах першого фактору структур відкритого та безкорисливого стилів, а також на від'ємному полюсі першого фактору закритого стилю. В якості додатного полюсу він виражає поєднання здатності покладатися на інших людей, легкості, з якою особи розкривають власний внутрішній світ іншим, перекладають на них відповідальність, з бажанням відверто розуміти, співпереживати, допомагати партнерам по взаємодії. В якості від'ємного він демонструє, що нестача довіри до людей разом з низькою потребою у включенні до взаємовідносин додатково ускладнюють можливість реалізації потреби у спілкуванні.

«Альтероцентричність» – це симптомокомплекс, який займає додатні полюса четвертого фактору структури пасивного стилю, третього фактору простого стилю та від’ємний полюс першого за вагою фактору зваженого стилю. Його зміст відображає опору на добровільну центрацію на інших людях, прагнення поставити потреби оточуючих вище за власні інтереси, що є основою співробітництва, уникнення конфліктів, У різних випадках він пов’язується із замкнутістю, нормативністю поведінки, боязню відкидання тощо.

Комплекс рис «Потреба в емоційних взаємовідносинах» займає полюс додатних навантажень четвертого фактору в структурі зваженого стилю. Він також знаходиться на від’ємних полюсах третього фактору в структурах складного та прагматичного стилів. В якості додатного полюсу він демонструє, що висока особиста зацікавленість підтримувати тісні емоційно навантажені стосунки з певними партнерами по взаємодії, які для індивіда набувають особистої значимості, посилюють схильність до компромісного вирішення конфліктів. В якості від’ємного полюсу він показує, що бажання сподобатися партнерам по спілкуванню, зав’язати з ними близькі емоційні стосунки, і, як наслідок, готовність демонструвати дружелюбність може бути альтернативою до прагнення контролювати власне життя та свої взаємовідносини, у тому числі до маніпулювання, авторитарній, агресивній формі взаємодії з оточенням.

«Авторитарність» – це симптомокомплекс, який займає додатний полюс третього фактору структури прагматичного стилю, а також від’ємні полюса другого фактору складного стилю та четвертого фактору зваженого стилю. Його зміст показує, що опора на домінування у спілкуванні, прагнення «придушити» партнера, підпорядкувати його дії своїм цілям, контролювати власне життя втілюється у маніпулювання і агресивні форми взаємодії.

В якості від’ємного полюсу цей комплекс показує, що за слабкою вираженістю емпатії у поєднанні з довірою й упевненістю у собі та за наявністю добре розвиненого соціального інтелекту авторитарні тенденції є найбільш прийнятним способом міжособистісної взаємодії для складного і зваженого стилів.

Стосовно симптомокомплексу «Боязнь відкидання» зазначимо, що він займає полюс прямих кореляцій третього фактору у структурі закритого стилю, полюса від'ємних кореляцій другого фактору безкорисливого стилю та першого фактору спонтанного стилю. В якості додатного полюсу він показує, що саме боязнь бути відстороненим від взаємодії у поєднанні із соціальним інтелектом і вираженою ініціативністю призводить до демонстрації тенденцій до пристосування у ситуаціях конфлікту. В якості від'ємного полюсу він виступає умовою застосування компромісу та пристосування у конфліктних ситуаціях, тобто є альтернативою упевненості у собі, соціальної сміливості, довіри або альтруїзму.

Наступну категорію за частотою перебування в аналізованих факторних структурах є симптомокомплекси, які зафіксовані лише двічі. Це комплекс «Розсудливість», який займає додатні полюси першого фактору структури пасивного стилю та четвертого фактору закритого стилю. Він містить інформацію про опорні властивості, які забезпечують ефективність міжособистісної взаємодії, а саме розсудливість, самоконтроль, спокій, критичність мислення.

«Маніпулювання» – комплекс, який займає від'ємні полюси першого фактору структури пасивного стилю та третього фактору структури простого стилю. Він виступає альтернативою до альтероцентричної спрямованості у спілкуванні або розсудливої, зваженої поведінки, і вказує на те, що за умовою егоїстичного ставлення до оточуючих особи здатні до маніпулювання.

«Компромід» зустрічається на полюсі додатних навантажень другого фактору структури пасивного стилю, а також на від'ємному полюсі четвертого фактору спонтанного стилю. Зміст цього комплексу вказує на те, що досягнення ефективності міжособистісної взаємодії можливе шляхом пошуку компромісних рішень замість спроб ігнорувати труднощі, які виникають, уникати або пристосовуватись до конфліктної ситуації.

«Уникнення» – комплекс, який займає додатний полюс першого фактору структури зваженого стилю та від'ємний полюс другого фактору структури

пасивного стилю. В якості додатного полюсу він виражає прагнення уникати вирішення конфліктів, яке досягається високою стриманістю, бажанням у взаємодії контролювати власну поведінку, активно впливати на партнерів, проявляючи ініціативу, приймаючи на себе роль учасника, який стримує й обмежує неформальні тенденції. В якості від'ємного він являється альтернативою компромісу і виражається у тенденції до ігнорування труднощів, які виникають у міжособистісній взаємодії.

«Альтруїзм» – взаємопов'язаний комплекс рис, який складає додатні полюса третього фактору структури пасивного стилю та другого фактору структури безкорисливого стилю. Його зміст показує, що ефективність міжособистісної взаємодії може досягатися через прояв делікатності, доброти, співчуття, симпатії, турботи, чуйності по відношенню до людей, в яких виражається прагнення підбадьорити і заспокоїти оточуючих, бажання бути включеними у тісні дружелюбні стосунки з партнерами по взаємодії.

Симптомокомплекс «Потреба у контролі» знаходиться на полюсах додатних навантажень першого фактору структури ініціативного стилю, а також другого фактору структури закритого стилю. Він вказує на прагнення приймати відповідальність за стосунки на себе, контролювати процес взаємодії, впливати на інших людей, не дозволяти оточуючим змінювати власні рішення.

«Пристосування» – симптомокомплекс, який зустрічається на від'ємних полюсах перших факторів структур ініціативного та простого стилів. Він виражається у схильності поступатися власними інтересами заради інших, уникати конфліктів, що суттєво посилюється за умов непевності, замкнутості індивіда.

Симптомокомплекс «Дружелюбність» визначений в якості додатних полюсів другого фактору структур ініціативного та відкритого стилів. Він складається з таких взаємопов'язаних якостей, як дружелюбне ставлення до людей, емоційна зрілість, потреба у близьких емоційних контактах, готовність до нового, які реалізуються у міжособистісній взаємодії.

Комплекс «Потреба у спілкуванні» займає додатний полюс першого фактору структури закритого стилю, а також від'ємний полюс другого фактору структури прагматичного стилю. Його зміст на додатному полюсі вказує на те, що нестача довіри до людей, низька потреба у включенні до взаємовідносин ускладнюють можливість реалізації потреби у спілкуванні, а на від'ємному демонструє, що за умови авторитарного або егоїстичного ставлення до оточуючих ця потреба провокує конкурентну поведінку у конфлікті.

«Інтернальність» – комплекс, який знаходиться на від'ємному полюсі першого фактору структури відкритого стилю та на додатному полюсі першого фактору структури простого стилю. Він демонструє, що тенденція приймати на себе відповідальність за будь-які події у своєму житті у поєднанні з вираженими комунікативними потребами змушує контролювати увесь процес взаємодії, його учасників, а також вимагає неабиякого самоконтролю.

Симптомокомплекс «Соціальний інтелект» займає додатні полюси третіх факторів структур відкритого та спонтанного стилів міжособистісної взаємодії. Його зміст відображає глибоке розуміння норм, правил суспільного життя, бажання бути прийнятим спільнотою, довіру. Разом з тим такі самі інтелектуальні здібності, які визначають успішність спілкування, соціальної адаптації, разом із скептичним ставленням до загальноприйнятих норм, певною тривожністю та егоїзмом обумовлюють авторитарне ставлення до оточуючих.

«Соціальна сміливість» – комплекс, який займає додатні полюси другого фактору структури прагматичного стилю та першого фактору структури спонтанного стилю. До його складу, поряд із соціальною сміливістю, входять упевненість, ініціативність, схильність змінювати наміри партнерів для втілення власних цілей взаємодії, що забезпечує ефективність міжособистісної взаємодії.

Решта симптомокомплексів зустрічається не більше одного разу, тобто є специфічними для певних факторних структур. Це властиві лише для факторної структури ініціативного стилю комплекси «Товариськість», «Чутливість» та «Індиферентність».

Перший належить додатному полюсу третього фактору. Він показує, що специфіка ініціативного стилю міжособистісної взаємодії полягає у тому, що він спирається на товариську, яка має активний (домінантний, агресивний), діяльнісний шлях її реалізації в ініціативній поведінці.

Другий показує, що за умовою загальної привітності, емоційної чутливості, недостатньої вмотивованості та задоволеності життям ініціативні особи здатні до співробітництва у конфлікті.

Третій демонструє, що індиферентна спрямованість особистості у спілкуванні разом із упевненістю у собі, соціальною сміливістю унеможливує прояви дружнього ставлення до людей, ускладнює реалізацію потреби у близьких емоційних контактах.

Лише для факторної структури відкритого стилю властивий симптомокомплекс «Емоційна зрілість», який займає від'ємний полюс третього фактору. Він показує, що загальна адекватність емоційного реагування, поєднана з потребами близьких товариських стосунків, може виступати для відкритих осіб альтернативою соціальному інтелекту.

Для складного стилю специфічними є симптомокомплекси «Емпатія» та «Самоконтроль». Перший знаходиться на додатному полюсі другого фактору. Він показує, що суттєвими характеристиками складного стилю міжособистісної взаємодії виступають емпатія, яка у поєднанні з довірою, упевненістю у собі, соціальною сміливістю дозволяє особам із складним стилем демонструвати альтероцентричні тенденції та вдаватись до пристосування у конфлікті. Другий складає полюс додатних навантажень третього фактору та визначає специфіку складного стилю міжособистісної взаємодії. Він спирається на прагнення контролювати власне життя, оперуючи навіть маніпулюванням, авторитарною, агресивною формою взаємодії з оточенням.

Специфічним для безкорисливого стилю міжособистісної взаємодії є фактор «Безпечність». По-перше, він є однополюсним, по-друге, його склад демонструє, що особи з безкорисливим стилем міжособистісної взаємодії схильні до діалогічних форм спілкування за умовою, що вони носять

неформальний характер і передбачають прояв таких властивостей, як безпечність, мрійливість.

Своєрідними для спонтанного стилю є симптомокомплекси «Напруженість» і «Замкнутість». Перший належить додатному полюсу четвертого фактору та показує, що особи із спонтанним стилем міжособистісної взаємодії за рахунок напруженості, підозрливості, схильності до скептичного, індиферентного сприйняття процесу спілкування часто готові уникати або пристосовуватись до конфліктної ситуації. Другий виявляє від'ємні кореляції з третім фактором. Він вказує на те, що прояви негнучкого, нестабільного ставлення до людей, які перешкоджають реалізації потреби у спілкуванні, можуть бути компенсовані розвиненим соціальним інтелектом.

Розглянемо більш докладно зміст факторних структур кожного стилю. Так, за результатами факторного аналізу в групі випробуваних з пасивним стилем міжособистісної взаємодії ми отримали структуру, що склалася із 4 факторів, кожний з яких має певний відсоток від загальної дисперсії показників, що вивчаються. Слід зазначити, що усі отримані нами фактори є біполярними, на одному полюсі яких зосереджені показники, що характеризують вираженість певних якостей, на іншому – показники, що характеризують їх відсутність, слабку вираженість або протилежну якість (табл.6.12).

Як ми бачимо, до першого фактору «Розсудливість – Маніпулювання» (21,18%) увійшли показники, які на додатному полюсі містять в собі інформацію про опорні властивості, які забезпечують пасивним особам ефективність міжособистісної взаємодії, а саме розсудливість (0,867), самоконтроль (0,701), емпатія (0,698) та підозрливість (0,532). Від'ємний полюс зосередив показники маніпулятивної спрямованості особистості у спілкуванні (-0,858) та емоційної стабільності (-0,813). Оскільки ці властивості слабо виражені в даній виборці випробуваних, можна зробити висновок, що саме вони компенсуються у міжособистісній взаємодії за рахунок розсудливості, самоконтролю, емпатії та підозрливості.

На полюсі додатних навантажень другого фактору «Компромiс – Уникнення» (18,32%) зосередженi показники, якi характеризують схильнiсть до застосування компромiсу, як способу вирiшення конфлiкту (0,821) та емоцiйну експресивнiсть (0,780), на другому полюсi цього фактору - показники уникнення (-0,958) та iндиферентної спрямованостi особистостi у спiлкуваннi (-0,744). Змiст цього фактору вказує на те, що пасивнi у мiжособистiснiй взаємодiї випробуванi досягають її ефективностi шляхом пошуку компромiсних рiшень замість спроб iгнорувати труднощi, якi виникають у мiжособистiснiй взаємодiї.

Таблиця 6.12

Результати факторного аналізу показників в групі випробуваних з пасивним стилем мiжособистiснiй взаємодiї

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Розсудливiсть	0,867	Розсудливiсть – Манiпулювання; 21,18%	Манiпулятивна спрямованiсть особистостi у спiлкуваннi	-0,858
Самоконтроль	0,701		Емоцiйна стабiльнiсть	-0,813
Емпатiя	0,698			
Пiдозрiлiсть	0,532			
Компромiс	0,821	Компромiс – Уникнення; 18,32%	Уникнення	-0,958
Емоцiйна експресивнiсть	0,780		Индиферентна спрямованiсть особистостi у спiлкуваннi	-0,744

1	2	3	4	5
Альтруїстичне ставлення до оточуючих	0,961	Альтруїзм – Самостійність; 17,15%	Нонконформізм	-0,946
Консерватизм	0,673		Жорсткість	-0,783
Альтероцентрична спрямованість особистості у спілкуванні	0,991	Альтероцентричність – Конформність; 16,20%	Конформна спрямованість особистості у спілкуванні	-0,981
Висока нормативність поведінки	0,886			
Замкнутість	0,551			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (3 ітерації); міра вибіркової адекватності КМО=0,634; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,01$)

Третій фактор «Альтруїзм – Самостійність» (17,15%), представлений двома полюсами, на першому з яких знаходяться показники альтруїстичного ставлення до оточуючих (0,961) та консерватизму (0,673), на другому – нонконформізму (-0,946) та жорсткості (-0,783). Як ми бачимо, визначною характеристикою випробуваних з пасивним стилем міжособистісної взаємодії є альтруїзм.

Щодо четвертого фактору – «Альтероцентричність – Конформність» (16,20%), до його змісту надійшли показники альтероцентричної спрямованості особистості у спілкуванні (0,991), високої нормативності поведінки (0,886) та замкнутості (0,551) – на полюсі додатних навантажень, а також конформної спрямованості особистості у спілкуванні (-0,981) – на полюсі від’ємних навантажень. Ці дані показують, пасивний стиль міжособистісної взаємодії

спирається на добровільну центрацію на інших людях, прагнення поставити потреби оточуючих вище за власні інтереси.

Отже, передусім пасивний стиль міжособистісної взаємодії спричиняється розсудливістю, схильністю до компромісів, альтруїзмом та альтероцентричною спрямованістю особистості.

В свою чергу, факторна структура, отримана на виборці випробуваних з ініціативним стилем міжособистісної взаємодії, складається з трьох факторів, також двополюсних (табл.6.13).

Таблиця 6.13

Результати факторного аналізу показників в групі випробуваних з ініціативним стилем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Потреба у контролі	0,982	Потреба у контролі – Пристосування; 47,62%	Емоційна експресивність	-0,966
Конформна спрямованість особистості	0,978		Пристосування у конфлікті	-0,922
Конкурентна стратегія поведінки	0,973		Емпатія	-0,833
Емоційна саморегуляція	0,970			
Стратегія уникнення у конфлікті	0,958			
Потреба у включенні	0,952			
Дружелюбне ставлення до оточуючих	0,983	Дружелюбність – Індивідуальність; 24,64%	Інтернальність щодо сімейних відносин	-0,904

1	2	3	4	5
Залежне ставлення до оточуючих	0,876		Індиферентна спрямованість особистості	-0,892
Емоційна зрілість	0,827		Упевненість у собі	-0,890
Потреба у емоційних взаємовідносинах	0,776		Соціальна сміливість	-0,788
Товариськість	0,990	Товариськість – Чутливість; 19,48%	Стратегія співробітництва у конфлікті	-0,983
Домінантність	0,867		Чутливість	-0,955
Агресивне ставлення до оточуючих	0,831		Безпечність	-0,743
Егоїстичне ставлення до оточуючих	0,870			
Ініціативність у спілкуванні	0,818			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (5 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,724; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,01$)

Дані, представлені у таблиці, показують, що перший фактор «Потреба у контролі – Пристосування» (47,62%), має два полюса. На першому сконцентровані показники, які характеризують потребу у контролі взаємовідносин (0,982), конформну спрямованість особистості у спілкуванні (0,978), емоційну саморегуляцію (0,970), уникнення у конфлікті (0,958), а на другому - показники емоційної експресивності (-0,966), пристосування у конфлікті (-0,922) та емпатії (-0,833). Тобто, ініціативність у міжособистісній взаємодії обумовлюється, насамперед, прагненням приймати відповідальність за стосунки на себе, здатністю до регуляції власних емоцій та емоцій інших

людей, схильністю поступатися власними інтересами заради інших та уникати конфліктів.

Другий фактор «Дружелюбність – Індиферентність» (24,64%) також містить два полюси. Перший складається із групи взаємопов'язаних показників дружелюбного ставлення до оточуючих (0,983), залежного ставлення до оточуючих (0,876), емоційної зрілості (0,827), потреба у емоційних взаємовідносинах (0,776). Другий полюс навантажений такими показниками як інтернальність щодо сімейних відносин (-0,904), індиферентна спрямованість особистості у спілкуванні (-0,892), упевненість у собі (-0,890), соціальна сміливість (-0,788). Такий зміст фактору дозволяє зробити висновок про те, що суттєвими характеристиками ініціативних випробуваних виступають дружелюбне ставлення до людей, емоційна зрілість та потреби у близьких емоційних контактах, які реалізуються у міжособистісній взаємодії.

Третій фактор «Товариськість – Чутливість» (19,48%), як і попередні, має два полюси. На першому знаходяться показники товариськості (0,990), домінантності (0,867), агресивного ставлення до оточуючих (0,831), егоїстичного ставлення до оточуючих (0,870) та ініціативності у спілкуванні (0,818), на другому - показники, які характеризують співробітництво у конфлікті (-0,983), чутливість (-0,955) та безпечність (-0,743). Отже, специфіка ініціативного стилю міжособистісної взаємодії у тому, що він спирається на товариськість, яка має активний (домінантний, агресивний), діяльнісний шлях її реалізації в ініціативній поведінці.

Отже, виявлено у процесі факторного аналізу, що найсуттєвішими факторами, що визначають ініціативний стиль міжособистісної взаємодії виступають потреба у контролі взаємовідносин, дружелюбність та товариськість.

Отримані результати факторного аналізу в групі випробуваних із закритим стилем міжособистісної взаємодії продемонстрували структуру, що склалася із 4 факторів, кожний з яких виявився біполярними (табл.6.14).

Результати факторного аналізу показників в групі випробуваних із закритим стилем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Потреба у спілкуванні	0,967	Потреба у спілкуванні – Довіра; 38,90%	Довіра	-0,894
Залежне ставлення до оточуючих	0,907		Егоїстичне ставлення до оточуючих	-0,833
Покірне ставлення до оточуючих	0,823		Потреба у включенні до взаємовідносин	-0,794
Індиферентна спрямованість	0,658			
Замкнутість	0,607			
Потреба у контролі	0,941	Потреба у контролі – Діалогічна спрямованість; 20,58%	Діалогічна спрямованість	-0,920
Нонконформізм	0,778		Стратегія компромісу у конфлікті	-0,808
Авторитарна спрямованість у особистості	0,771		Прагнення до прийняття	-0,762
Підозріле ставлення до оточуючих	0,707		Потреба у емоційних взаємовідносинах	-0,678

1	2	3	4	5
Конкурентна стратегія	0,674			
Боязнь відкидання	0,989	Боязнь відкидання – Співробітництво; 19,58%	Стратегія співробітництва у конфлікті	-0,794
Пристосування у конфлікті	0,946		Нормативність поведінки	-0,663
Соціальний інтелект	0,931			
Ініціативність у спілкуванні	0,685			
Розсудливість	0,779	Розсудливість – Підозрілість; 10,20%	Емоційна стабільність	-0,778
Боязкість	0,692		Підозрілість	-0,735
Спокій	0,620			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (15 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,712; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,01$)

Як видно з таблиці, до першого фактору «Потреба у спілкуванні – Довіра» (38,90%) увійшли показники, які на полюсі позитивних значень виражають пасивно-відсторонені форми поведінки у спілкуванні: залежне ставлення до оточуючих (0,907), покірне ставлення до оточуючих (0,823), індиферентна спрямованість особистості (0,658); які разом з вираженою потребою у спілкуванні (0,967) та замкнутістю (0,607) унеможливають її реалізацію у міжособистісній взаємодії. Якщо додати інформацію про те, що на від'ємному полюсі зосереджені показники довіри (-0,894), егоїстичного ставлення до оточуючих (-0,833) та потреби до включенні до взаємодії(-0,794), стає очевидним, що нестача довіри до людей та низька потреба у включенні до

взаємовідносин додатково ускладнюють можливість реалізації потреби у спілкуванні.

На полюсі додатних навантажень другого фактору «Потреба у контролі – Діалогічна спрямованість» (20,58%) зосереджені показники, які характеризують потребу у контролі у взаємовідносинах (0,941), нонконформізм (0,778), авторитарну спрямованість особистості у спілкуванні (0,771), підозріле ставлення до оточення (0,707) та конкурентну поведінку у конфлікті (0,674), на другому полюсі цього фактору - показники діалогічної спрямованості особистості у спілкуванні (-0,920), компромісу як засобу розв'язання конфлікту (-0,808), прагнення до прийняття (-0,762) та потреби у емоційних взаємовідносинах (-0,678). Зміст цього фактору вказує на те, що закриті у міжособистісної взаємодії випробувані досягають її ефективності через прагнення контролювати процес взаємодії, впливати на інших людей, не дозволяти оточуючим змінювати власні рішення, проявляючи авторитарні та конкурентні тенденції, не схилиючись до діалогу або компромісу, та не керуючись прагненням бути схваленим або емоційно привабливим для партнерів.

Третій фактор «Боязнь відкидання – Співробітництво» (19,58%), представлений полюсами, на першому з яких знаходяться показники боязні відкидання (0,989), пристосування у конфлікті (0,946), соціального інтелекту (0,931) та ініціативності у спілкуванні (0,685), на другому - показники стилю співробітництва (-0,794) та нормативності поведінки (-0,563). Як ми бачимо, поєднання боязні відкидання з соціальним інтелектом та вираженою ініціативністю призводить до демонстрації особами з закритим стилем міжособистісної взаємодії тенденцій до пристосування у ситуаціях конфлікту, проте навіть у таких обставинах вони не прагнуть до співробітництва.

До змісту четвертого фактору «Розсудливість – Підозрілість» (10,20%) надійшли показники розсудливості (0,779), боязкості (0,692) та спокою (0,620) – на полюсі додатних навантажень, а також емоційної стабільності (-0,778) та підозрілості (-0,735) – на полюсі від'ємних навантажень. Ці дані показують,

закритий стиль міжособистісної взаємодії спирається на розсудливість та поміркованість у ситуаціях, де могли б спрацьовувати стриманість та настороженість.

Отже, факторний аналіз показав, що у найбільш вагомими комплексами рис, що формують закритий стиль міжособистісної взаємодії є нереалізована потреба у спілкуванні, прагнення контролювати процес взаємодії, поєднання боязні відкидання з соціальним інтелектом та вираженою ініціативністю та розсудливість.

Далі розглядалася факторна структура, отримана на виборці випробуваних з відкритим стилем міжособистісної взаємодії, яка складається з трьох факторів, також двополюсних (табл. 6.15).

Таблиця 6.15

Результати факторного аналізу показників в групі випробуваних з відкритим стилем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Довірливість	0,984	Довірливість – Інтернальність; 31,51%	Загальна інтернальність	-0,981
Альтероцентрична спрямованість особистості	0,981		Потреба контролю у взаємовідносинах	-0,900
Емпатія	0,970		Самоконтроль	-0,862
Розслабленість	0,966			
Конформізм	0,941			

1	2	3	4	5
Дружелюбне ставлення до оточуючих	0,891	Дружелюбність – Егоїстично-агресивне ставлення; 28,80%	Агресивне ставлення до оточуючих	-0,723
Потреба у емоційних взаємовідносинах	0,857		Егоїстичне ставлення до оточуючих	-0,719
Безпечність	0,806			
Радикалізм	0,704			
Соціальний інтелект	0,908	Соціальний інтелект – Емоційна зрілість; 7,23%	Емоційна зрілість	-0,747
Прагнення до прийняття	0,884		Потреба у спілкуванні	-0,695
Довіра	0,856			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (8 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,626; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,05$)

Дані, представлені у таблиці, показують, що перший фактор «Довірливість – Інтернальність» (31,51%), має два полюса. На першому сконцентровані показники, які характеризують довірливість (0,984), альтероцентричну спрямованість особистості (0,981), емпатію (0,970), розслабленість (0,966), конформізм (0,941), а на другому - показники загальної інтернальності (-0,981), потреби контролю у взаємовідносинах (-0,900) та самоконтролю (-0,862). Тобто, відкритість у міжособистісній взаємодії обумовлюється, насамперед, поєднанням здатності покладатися на інших людей, легкості, з якою особи розкривають власний внутрішній світ іншим та

перекладають на них відповідальність, з бажанням відверто розуміти, співпереживати та допомагати партнерам по взаємодії.

Другий фактор «Дружелюбність – Егоїстично-агресивне ставлення» (28,80%) також містить два полюси. Перший складається із групи взаємопов'язаних показників дружелюбного ставлення до оточуючих (0,891), потреби у емоційних взаємовідносинах (0,857), безпеки (0,806) та радикалізму. Другий полюс навантажений такими показниками як агресивне ставлення до оточуючих (-0,723) та егоїстичне ставлення до оточуючих (-0,719). Такий зміст фактору дозволяє зробити висновок про те, що суттєвими характеристиками відкритого стилю міжособистісної взаємодії виступають дружелюбне ставлення до людей, потреби у близьких емоційних контактах та готовність до нового, які реалізуються у міжособистісній взаємодії.

Третій фактор «Соціальний інтелект – Емоційна зрілість» (7,23%) також має два полюси. На першому знаходяться показники соціального інтелекту (0,908), прагнення до прийняття (0,884) та довіри (0,856), на другому - показники, які характеризують емоційну зрілість (-0,747) та потребу у спілкуванні (-0,695). Отже, специфіка відкритого стилю міжособистісної взаємодії у тому, що він спирається або на глибокому розумінні норм та правил суспільного життя, бажанні бути прийнятим спільнотою та довірою, або на загальну адекватність емоційного реагування, поєднану з потребами близьких товариських стосунків.

Таким чином, виявлено у процесі факторного аналізу, що найсуттєвішими факторами, що визначають відкритий стиль міжособистісної взаємодії виступають довірливість, дружелюбність та соціальний інтелект.

Результати факторного аналізу в групі випробуваних з простим стилем міжособистісної взаємодії дозволили виявити структуру, що складається із 4 факторів, кожний з яких має два полюси (табл.6.16).

Як видно з таблиці, до першого фактору «Інтернальність – Пристосування» (21,74%) увійшли показники, які на полюсі позитивних значень виражають власне інтернальність (0,927), потребу у спілкуванні (0,837),

потребу у включенні до взаємовідносин (0,758), наївність (0,630), конформну спрямованість особистості у спілкуванні (0,555) та індиферентну спрямованість особистості у спілкуванні (0,547), які показують що міжособистісна взаємодія у представників простого стилю забезпечується тенденцією приймати на себе відповідальність за будь-які події у своєму житті, яка у поєднанні з вираженими комунікативними потребами змушує дотримуватися конформної або індиферентної позиції у спілкуванні.

Таблиця 6.16

Результати факторного аналізу показників в групі випробуваних з простим стилем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Інтернальність	0,927	Інтернальність – Пристосування; 21,74%	Боязнь відкидання	-0,897
Потреба у спілкуванні	0,837		Пристосування у конфлікті	-0,807
Потреба у включенні до взаємовідносин	0,758		Боязкість	0,651
Наївність	0,630		Замкнутість	-0,614
Конформна спрямованість особистості	0,555			
Індиферентна спрямованість особистості	0,547			

Продовження табл. 6.16

1	2	3	4	5
Упевненість у собі	0,914	Упевненість у собі – Покірне ставлення; 18,31%	Покірне ставлення до оточуючих	-0,888
Потреба у емоційних взаємовідносинах	0,821		Залежне ставлення до оточуючих	-0,860
Ініціативність у спілкуванні	0,679		Альтруїстичне ставлення до оточуючих	-0,600
Альтероцентрична спрямованість особистості	0,767	Альтероцентричність – Маніпулювання; 16,61%	Маніпулятивна спрямованість особистості	-0,766
Стратегія співробітництва у конфлікті	0,709		Авторитарне ставлення до оточуючих	-0,703
Кмітливність	0,706		Самоконтроль	-0,690
Стратегія уникнення у конфлікті	0,513		Егоїстичне ставлення до оточуючих	-0,645
Прагнення до прийняття	0,849	Прагнення до прийняття – підозрілість; 11,8%	Підозріле ставлення до оточуючих	-0,646
Довіра	0,696		Потреба у контролі	-0,577
Компромід у конфлікті	0,656			
Соціальний інтелект	0,633			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (11 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,664; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,05$)

На від'ємному полюсі цього фактору зосереджені показники боязні відкидання (-0,897), пристосувальної поведінки у конфлікті (-0,807), боязкості (-0,651) та замкнутості (-0,614), які показують, що при завищеній боязні відкидання, соціальній несміливості та замкнутості особи з простим стилем міжособистісної взаємодії демонструватимуть пристосувальні форми поведінки у конфлікті.

На полюсі додатних навантажень другого фактору «Упевненість у собі – Покірне ставлення» (18,31%) зосереджені показники, які характеризують упевненість у собі (0,914), потребу у емоційних взаємовідносинах (0,821) та ініціативність у спілкуванні (0,679), на другому полюсі цього фактору – показники покірного ставлення до оточуючих (-0,888), залежного ставлення до оточуючих (-0,860) та альтруїстичного ставлення до оточуючих (-0,600). Зміст цього фактору вказує на те, що прості у міжособистісної взаємодії випробувані досягають її ефективності або через прояв ініціативи у спілкуванні, яка пов'язана з упевненістю та бажанням формувати з оточуючими близькі емоційні стосунки, або через демонстрацію покірних та дружелюбних тенденцій у поведінці.

Третій фактор «Альтероцентричність – Маніпулювання» (16,61%), представлений полюсами, на першому з яких знаходяться показники альтероцентричної спрямованості особистості (0,767), співробітництва (0,709), кмітливості (0,706) та уникнення конфлікту (0,513), на другому – показники маніпулятивної спрямованості особистості у спілкуванні (-0,766), авторитарного ставлення до оточуючих (-0,703), самоконтролю (-0,690) та егоїстичного ставлення до оточуючих (-0,645). Як ми бачимо, альтероцентрична спрямованість у спілкуванні є основою співробітництва та уникнення конфліктів, проте за умовою авторитарного та егоїстичного ставлення до оточуючих особи з простим стилем здатні до маніпулювання.

До змісту четвертого фактору «Прагнення до прийняття – підозрілість» (11,8%) увійшли показники прагнення до прийняття (0,849), довіри (0,696), компромісу у конфлікті (0,656), соціального інтелекту (0,633) – на полюсі

додатних навантажень, а також підозрілого ставлення до оточуючих (-0,646) та потреби у контролі (-0,577) – на полюсі від’ємних навантажень. Ці дані показують, простий стиль міжособистісної взаємодії спирається на прагнення до прийняття, довіру та соціальний інтелект, завдяки яким особи з таким стилем здатні до компромісу.

Отже, факторний аналіз показав, що у найбільш вагомими комплексами рис, що формують простий стиль міжособистісної взаємодії є інтернальність, впевненість у собі, альтероцентрична спрямованість та прагнення до прийняття.

Факторна структура, отримана на виборці випробуваних із складним стилем міжособистісної взаємодії, містить три фактори, також двополюсні (табл. 6.17).

Дані, представлені у таблиці, показують, що перший фактор «Самостійність – Потреба у включенні» (39,6%), має два полюса. На першому сконцентровані показники, які характеризують нонконформізм (0,995), напруженість (0,995), конкурентну стратегію поведінки у конфлікті (0,981), проникливість (0,911), потребу у контролі (0,911), а на другому - показники потреби у включенні до взаємовідносин (-0,995), діалогічної спрямованості особистості у спілкуванні (-0,995), компромісу у конфлікті (-0,974), емоційної зрілості (-0,945). Тобто, складність у міжособистісній взаємодії обумовлюється, насамперед, бажанням відстоювати свою точку зору, навіть якщо її не підтримують оточуючі, що при високій напруженості та потребі у контролі викликає конкурентні відносини.

Другий фактор «Емпатія – Авторитарність» (35,8%) також містить два полюси. Перший складається із групи взаємопов’язаних показників емпатії (0,997), соціальної сміливості (0,997), альтероцентричної спрямованості особистості у спілкуванні (0,980), пристосування у конфлікті (0,961), боязні відкидання (0,913), довіри (0,908), впевненості у собі (0,908) та соціального інтелекту (0,821). Другий полюс навантажений такими показниками як потреба у спілкуванні (-0,997), авторитарне ставлення до оточуючих (-0,980),

ініціативність у спілкуванні (-0,961), егоїстичне ставлення до оточуючих (-0,785).

Таблиця 6.17

Результати факторного аналізу показників в групі випробуваних із складним стилем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Нонконформізм	0,995	Самостійність – Потреба у включенні; 39,60%	Потреба у включенні до взаємовідносин	-0,995
Напруженість	0,995		Діалогічна спрямованість особистості	-0,995
Конкурентна стратегія	0,981		Стратегія компромісу у конфлікті	-0,974
Проникливість	0,911		Емоційна зрілість	-0,945
Потреба у контролі	0,911			
Емпатія	0,997		Емпатія – Авторитарність; 35,80%	Потреба у спілкуванні
Соціальна сміливість	0,997	Авторитарне ставлення до оточуючих		-0,980
Альтероцентрична спрямованість особистості	0,980	Ініціативність у спілкуванні		-0,961

1	2	3	4	5
Пристосування у конфлікті	0,961		Егоїстичне ставлення до оточуючих	-0,785
Боязнь відкидання	0,913			
Довіра	0,908			
Упевненість у собі	0,908			
Соціальний інтелект	0,821			
Самоконтроль	0,701	Самоконтроль – Потреба в емоційних взаємовідносинах; 19,94%	Потреба у емоційних взаємовідносинах	-0,701
Маніпулятивна спрямованість особистості	0,701		Дружелюбне ставлення до оточуючих	-0,606
Стратегія співробітництва у конфлікті	0,701		Прагнення до прийняття	-0,577
Авторитарна спрямованість особистості	0,606		Альтруїстичне ставлення до оточуючих	-0,517
Агресивне ставлення до оточуючих	0,525			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (5 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,688; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,05$)

Такий зміст фактору дозволяє зробити висновок про те, що суттєвими характеристиками складного стилю міжособистісної взаємодії виступають емпатія, яка у поєднанні з довірою, упевненістю у собі та соціальною сміливістю дозволяє особам із складним стилем демонструвати альтероцентричні тенденції та вдаватись до пристосування у конфлікті, а якщо це не так складні випробувані активно демонструватимуть у взаємодії авторитарні та егоїстичні тенденції.

Третій фактор «Самоконтроль – Потреба в емоційних взаємовідносинах» (19,94%) також має два полюси. На першому знаходяться показники самоконтролю (0,701), маніпулятивної спрямованості особистості у спілкуванні (0,701), стилю співробітництва у конфлікті (0,701), авторитарної спрямованості особистості у спілкуванні (0,606) та агресивного ставлення до оточуючих (0,525), на другому - показники, які характеризують потребу у емоційних взаємовідносинах (-0,701), дружелюбне ставлення до оточуючих (-0,606), прагнення до прийняття (-0,577) та альтруїстичне ставлення до оточуючих (-0,517). Тобто, специфіка складного стилю міжособистісної взаємодії у тому, що він спирається прагнення контролювати власне життя та свої взаємовідносини, у тому числі до маніпулювання, авторитарній, агресивній формі взаємодії з оточенням, або на бажанні сподобатися партнерам по спілкуванню, зав'язувати з ними близькі емоційні стосунки, і, як наслідок, готовності демонструвати дружелюбність та альтруїзм.

Такі дані дозволяють констатувати, що найсуттєвішими факторами, що визначають складний стиль міжособистісної взаємодії виступають самостійність, емпатія та самоконтроль.

Щодо результатів факторного аналізу в групі випробуваних з безкорисливим стилем міжособистісної взаємодії, вони представлені структурою, яка складається із 4 факторів (табл.6.18).

Перший фактор «Довіра – Покірне ставлення» (23,27%) має два полюса. До першого увійшли показники, які виражають соціально-активний потенціал особистості безкорисливих випробуваних, який забезпечує легкість включення

та реалізації ефективних форм міжособистісної взаємодії: довіра (0,933), упевненість у собі (0,913), соціальний інтелект (0,869), прагнення до прийняття (0,865), емпатія (0,751) та соціальна сміливість (0,656).

Таблиця 6.18

**Результати факторного аналізу показників в групі випробуваних з
безкорисливим стилем міжособистісної взаємодії**

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Довіра	0,933	Довіра – Покірне ставлення; 23,27%	Покірне ставлення до оточуючих	-0,917
Упевненість у собі	0,913		Дружелюбне ставлення до оточуючих	-0,908
Соціальний інтелект	0,869		Підозріле ставлення до оточуючих	-0,868
Прагнення до прийняття	0,865		Нормативність поведінки	-0,629
Емпатія	0,751			
Соціальна сміливість	0,656			
Альтруїстичне ставлення до оточуючих	0,956	Альтруїзм – Боязнь відкидання; 22,84%	Боязнь відкидання	-0,947
Інтернальність	0,881		Компромісна стратегія	-0,768
Потреба у спілкуванні	0,877		Пристосування	-0,759

1	2	3	4	5
Конформна спрямованість особистості	0,757		Довірливість	-0,677
Потреба у контролі	0,742		Конкурентна стратегія	-0,659
Замкнутість	0,709			
Потреба у включенні	0,632			
Конформізм	0,916	Конформізм – Егоїзм; 20,69%	Егоїстичне ставлення до оточуючих	-0,797
Альтероцентрична спрямованість особистості у спілкуванні	0,874		Стратегія уникнення	-0,792
Співробітництво	0,744		Самоконтроль	-0,742
Емоційна зрілість	0,761		Маніпулятивна спрямованість особистості	-0,738
Безпечність	0,725	Безпечність; 6,95%		
Мрійливість	0,668			
Діалогічна спрямованість особистості	0,602			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (8 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,888; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p<0,01$)

На від'ємному полюсі зосереджені показники покiрного ставлення до оточуючих (-0,917), дружельюбного ставлення до оточуючих (-0,908), пiдозрiлого ставлення до оточуючих (-0,868) та нормативностi поведiнки (-0,629). Змiст цього фактору вказує на те, що у основi безкорисливих тенденцiй випробуваних покладенi довiра до людей, упевненiсть у власних можливостях, розумiння соцiальних норм та правил поведiнки, здатнiсть до спiвчуття та спiвпереживання та соцiальна смiливiсть, а не покiрнiсть, дружельюбнiсть, пiдозрiлiсть та бажання не виходити за рамки нормативної поведiнки.

Другий фактор «Альтруїзм – Боязнь вiдкидання» (22,84%) також двополюсний. На полюсi додатних навантажень зосередженi показники, якi характеризують альтруїстичне ставлення до оточуючих (0,956), iнтернальнiсть (0,881), потребу у спiлкуванні (0,877), конформну спрямованiсть особистостi у спiлкуванні (0,757), потребу у контролi за взаємовiдношеннями (0,742), потребу у включеннi до взаємовiдношень (0,632), на другому полюсi цього фактору - показники боязнi вiдкидання (-0,947), компромiсної стратегiї поведiнки у конфлiктi (-0,768), пристосування у конфлiктi (-0,759), доврливостi (-0,677) та конкурентного стилю (-0,659). Змiст цього фактору вказує на те, що безкорисливи у мiжособистiсної взаємодiї випробуванi досягають її ефективностi через прояв вiдповiдальностi, делiкатностi, доброти, спiвчуття, симпатiї, турботи, чуйностi по вiдношенню до людей, у яких виражається прагнення пiдбадьорити i заспокоїти оточуючих, бажання бути включеними у тiсні дружельюбнi стосунки з партнерами по взаємодiї та пiдтримувати, контролюючи їх на свої умови, проте без боязнi бути вiдстороненим, а тому не вдаючись до компромiсу, пристосування або конкуренцiї у конфлiктних ситуацiях.

Третiй фактор «Конформiзм – Егоїзм» (20,69%), також представлений двома полюсами, на першому з яких знаходяться показники конформiзму (0,916), альтероцентричної спрямованiсть особистостi у спiлкуванні (0,874), стилю спiвробiтництва у конфлiктi (0,744) та емоцiйної зрiлостi (0,761), на другому - показники егоїстичного ставлення до оточуючих (-0,797), стилю

уникнення у конфлікті (-0,792), самоконтролю (-0,742) та маніпулятивної спрямованості особистості (-0,738). Як ми бачимо, здатність зосереджуватись на потребах інших людей, вміння поставити себе на місце співрозмовника, адекватно сприймати, виражати та контролювати емоційні прояви дозволяє безкорисливим випробуванням ефективно взаємодіяти з оточуючими та досягати спільного вирішення конфліктних ситуацій.

Четвертий фактор «Безпечність» (6,95%) має лише полюс додатних навантажень, на якому згруповані показники безпечності (0,725), мрійливості (0,668) та діалогічної спрямованості особистості (0,602). Ці дані показують, що особи з безкорисливим стилем міжособистісної взаємодії схильні до діалогічних форм спілкування у міжособистісній взаємодії за умовою, якщо вони носять неформальний характер та передбачають прояв таких властивостей як безпечність та мрійливість.

Отже, факторний аналіз показав, що у найбільш вагомими комплексами рис, що формують безкорисливий стиль міжособистісної взаємодії є довіра, альтруїзм, конформізм та безпечність.

В свою чергу, факторна структура, отримана на виборці випробуваних з прагматичним стилем міжособистісної взаємодії, складається з трьох факторів, кожний з них є двополюсним (табл. 6.19).

Дані, представлені у таблиці, показують, що перший фактор «Самостійність – Потреба у включенні» (39,6%), має два полюса. На першому сконцентровані показники, які характеризують нонконформізм (0,995), напруженість (0,995), тривожність (0,981), проникливість (0,974), залежне (0,927) та підозріле ставлення до оточуючих (0,911), потребу у контролі (0,911), а на другому - показники потреби у включенні до взаємовідносин (-0,995), діалогічної спрямованості особистості у спілкуванні (-0,974), товариськості (-0,974), компромісу у конфлікті (-0,974), емоційної зрілості (-0,945), емоційної стабільності (-0,911). Тобто, в основі прагматичного стилю міжособистісної взаємодії знаходиться певне сполучення властивостей особистості - певний скептицизм до непорушних знань, прагнення до експериментування, висока

напруженість, тривожність, дипломатичність, підозрілість, що при значній потребі у контролі викликає підозріле ставлення до оточуючих.

Таблиця 6.19

Результати факторного аналізу показників в групі випробуваних з прагматичним стилем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Нонконформізм	0,995	Самостійність – Потреба у включенні; 38,64%	Потреба у включенні	-0,995
Напруженість	0,995		Діалогічна спрямованість особистості	-0,974
Тривожність	0,981		Товариськість	-0,974
Проникливість	0,974		Компроміс	-0,974
Залежне ставлення до оточуючих	0,927		Емоційна зрілість	-0,945
Потреба у контролі	0,911		Емоційна стабільність	-0,911
Підозріле ставлення до оточуючих	0,911			
Соціальна сміливість	0,997		Соціальна сміливість – Потреба у спілкуванні; 35,86%	Потреба у спілкуванні
Емпатія	0,997	Авторитарне ставлення до оточуючих		-0,967

1	2	3	4	5
Боязнь відкидання	0,913		Ініціативність у спілкуванні	-0,960
Домінантність	0,908		Егоїстичне ставлення до оточуючих	-0,951
Упевненість у собі	0,908		Конкурентна стратегія	-0,908
Соціальний інтелект	0,821			
Авторитарна спрямованість особистості	0,821	Авторитарність — Потреба в емоційних взаємовідносинах; 12,94%	Потреба у емоційних взаємовідносинах	-0,701
Самоконтроль	0,701		Прагнення до прийняття	-0,701
Стратегія співробітництва	0,701		Дружелюбне ставлення до оточуючих	-0,577
Маніпулятивна спрямованість особистості	0,701			
Агресивне ставлення	0,619			
Нормативність поведінки	0,525			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (5 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,734; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,01$)

Другий фактор «Соціальна сміливість – Потреба у спілкуванні» (35,86%) на першому полюсі представлений групою взаємопов'язаних показників

соціальної сміливості (0,997), емпатії (0,997), боязні відкидання (0,913), домінантності (0,908), упевненості у собі (0,908) та соціального інтелекту (0,821). Другий полюс навантажений такими показниками як потреба у спілкуванні (-0,997), авторитарне (-0,967) та егоїстичне ставлення до оточуючих (-0,951), ініціативність у спілкуванні (-0,960), конкурентна стратегія поведінки у конфлікті (-0,908). Такий зміст фактору дозволяє зробити висновок про те, що суттєвими характеристиками прагматичного стилю міжособистісної взаємодії виступає соціальна сміливість, яка у поєднанні з упевненістю у собі, непоступливістю та розвиненими емпатійними здібностями та соціальним інтелектом дозволяє особам із прагматичним стилем бути ефективними у міжособистісній взаємодії не вдаючись до конкурентних засобів поведінки.

Третій фактор «Авторитарність — Потреба в емоційних взаємовідносинах» (12,94%) також має два полюси. На першому знаходяться показники авторитарної спрямованості особистості (0,821), самоконтролю (0,701), стратегії співробітництва у конфлікті (0,701), маніпулятивної спрямованості особистості у спілкуванні (0,701), агресивного ставлення до оточуючих (0,619) та нормативності поведінки (0,525), на другому - показники, які характеризують потребу у емоційних взаємовідносинах (-0,701), прагнення до прийняття (-0,701) та дружелюбне ставлення до оточуючих (-0,577). Зміст фактору демонструє, що особливістю прагматичного стилю міжособистісної взаємодії є те, що він спирається на домінування у спілкуванні, прагнення «придушити» партнера, підпорядкувати його дії своїм цілям, контролювати власне життя та свої взаємовідносини, втілюючись у маніпулюванні, агресивних формах взаємодії, і на таких умовах зберігаючи здатність до співробітництва.

Як дозволив конкретизувати факторний аналіз, найсуттєвішими рисами, що визначають прагматичний стиль міжособистісної взаємодії є нонконформізм, соціальна сміливість та авторитарна спрямованість особистості.

Факторний аналіз, проведений для спрощення інтерпретації кореляційної матриці в групі випробуваних з спонтанним стилем міжособистісної взаємодії, дозволив виявити 4 групи факторів, кожний з яких має два полюси (табл.6.20).

Таблиця 6.20

Результати факторного аналізу показників в групі випробуваних із спонтанним стилем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Соціальна сміливість	0,827	Соціальна сміливість – Боязнь відкидання; 18,16%	Боязнь відкидання	-0,818
Упевненість у собі	0,669		Низька нормативність поведінки	-0,645
Маніпулятивна спрямованість	0,655		Альтероцентрична спрямованість	-0,626
Ініціативність у спілкуванні	0,587		Потреба у емоційних взаємовідносинах	-0,605
Довіра	0,551			
Потреба у включенні до взаємовідносин	0,897	Потреба у включенні – Покірне ставлення; 18,11%	Дружелюбне ставлення до оточуючих	-0,721
Прагнення до прийняття	0,870		Покірне ставлення до оточуючих	-0,697
Співробітництво	0,805		Залежне ставлення	-0,569

1	2	3	4	5
Підозріле ставлення до оточуючих	0,704		Альтруїстичне ставлення до оточуючих	-0,518
Соціальний інтелект	0,911	Соціальний інтелект — Замкнутість; 15,63%	Замкнутість	-0,741
Нонконформізм	0,779		Покірність	-0,727
Егоїстичне ставлення до оточуючих	0,762		Інтернальність	-0,690
Авторитарне ставлення до оточуючих	0,669		Емоційна нестабільність	-0,678
Тривожність	0,663		Потреба у спілкуванні	-0,557
Напруженість	0,763	Напруженість – Компроміс; 14,34%	Компроміс у конфлікті	-0,626
Уникнення у конфлікті	0,743		Сміливість	-0,606
Підозрілість	0,628		Конкурентна стратегія поведінки	-0,554
Пристосування у конфлікті	0,605			
Потреба у контролі	0,597			
Індиферентна спрямованість особистості	0,563			
Жорсткість	0,555			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (8 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,636; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,05$)

Перший фактор «Соціальна сміливість – Боязнь відкидання» (18,16%) на полюсі позитивних навантажень містить показники, які виражають соціальну сміливість (0,827), упевненість у собі (0,669), маніпулятивну спрямованість особистості (0,0,655), ініціативність у спілкуванні (0,587) та довіру (0,551). На від'ємному полюсі зосереджені показники боязні відкидання (-0,818), низької нормативності поведінки (-0,645), альтероцентричної спрямованості особистості (-0,626) та потреби у емоційних взаємовідносинах (-0,605). Зміст цього фактору вказує на те, що спонтанний стиль міжособистісної взаємодії базується на соціальній сміливості, упевненості та ініціативності, певній довірі до людей та схильності змінювати наміри та рішення партнерів для втілення власних цілей взаємодії.

Другий фактор «Потреба у включенні – Покірне ставлення» (18,11%) на полюсі додатних навантажень зосереджує показники, які характеризують потреба у включенні до взаємовідносин (0,897), прагнення до прийняття (0,870), стратегію співробітництва у конфлікті (0,805) та підозріле ставлення до оточуючих (0,704), на полюсі від'ємних навантажень цього фактору - показники ставлення до оточуючих – дружелюбного (-0,721), покірного (-0,697), залежного (-0,569) та альтруїстичного (-0,518). Цей фактор показує, що спонтанний стиль міжособистісної взаємодії базується на активному прагненні належати до різних соціальних груп, бути якомога більше і частіше серед людей, привертати інтерес з боку оточуючих, залучати їх діяльну участь в своєму житті, що передбачає можливість плідної співпраці з оточуючими, навіть при наявності недовірливого ставлення до партнерів.

Третій фактор «Соціальний інтелект — Замкнутість» (15,63%) на першому полюсі зосередив показники соціального інтелекту (0,911), нонконформізму (0,779), егоїстичного (0,762) та авторитарного ставлення до оточуючих (0,669) та тривожності (0,663), на другому - показники замкнутості (-0,741), покірності (-0,727), інтернальності (-0,690), емоційної нестабільності (-0,678) та потреби у спілкуванні (-0,557). Як ми бачимо, розвинені інтелектуальні здатності, які визначають успішність спілкування і соціальної

адаптації, скептичне ставлення до загальноприйнятих установок, певна тривожність, егоїстичне та авторитарне ставлення до оточуючих компенсують у спонтанних випробуваних прояви негнучкого, покірного, нестабільного ставлення до людей, які перешкоджають реалізації потреби у спілкуванні.

Четвертий фактор «Напруженість – Компроміс» (14,34%). На першому полюсі згруповані взаємопов'язані показники напруженості (0,763), стратегій уникнення (0,743) та пристосування у конфлікті (0,605), підозрливості (0,628), потреби у контролі (0,597), індиферентної спрямованості особистості (0,563) та жорсткості (0,555), на другому – показники, які характеризують стратегії компромісу (-0,626) та конкуренції у конфлікті (-0,554) та соціальну сміливість (-0,606). Ці дані показують, що особи із спонтанним стилем міжособистісної взаємодії за рахунок напруженості, підозрливості та схильності до скептичного та індиферентного сприйняття процесу спілкування часто готові уникати або пристосовуватись до конфліктної ситуації, замість конструктивного її вирішення.

Отже, факторний аналіз показав, що найбільш вагомими комплексами рис, що впливають на становлення спонтанного стилю міжособистісної взаємодії є соціальна сміливість, потреба у включенні до взаємовідносин, соціальний інтелект та напруженість.

Факторна структура, отримана на виборці випробуваних із зваженим стилем міжособистісної взаємодії, також складається з 4 факторів, всі вони є двополюсними (табл. 6.21).

Розкриваючи зміст першого фактору «Уникнення – Альтероцентричність» (16,38%), зазначимо, що на першому його полюсі сконцентровані показники, які характеризують уникнення у конфлікті (0,906), тривожність (0,886), потребу контролю у взаємовідносинах (0,793), ініціативність у спілкуванні (0,685) та самоконтроль (0,582), а на другому – показники альтероцентричної (-0,789) та маніпулятивної спрямованості особистості (-0,644), пристосування у конфлікті (-0,573) та авторитарного ставлення до оточуючих (-0,529). Тобто, зваженість у міжособистісній взаємодії

виражається, насамперед, у прагненні уникати вирішення конфліктів, яке досягається високою стриманістю та бажанням у взаємодії контролювати як власну поведінку, так і активно впливати на рішення та дії партнерів, проявляючи ініціативу та приймаючи на себе роль учасника, який стримує та обмежує неформальні тенденції.

Таблиця 6.21

Результати факторного аналізу показників в групі випробуваних із зваженим стилем міжособистісної взаємодії

Показник	Факторне навантаження	Фактор; % від загальної дисперсії	Показник	Факторне навантаження
1	2	3	4	5
Уникнення у конфлікті	0,906	Уникнення – Альтероцентричність; 16,38%	Альтероцентрична спрямованість особистості	-0,789
Тривожність	0,886		Маніпулятивна спрямованість	-0,644
Потреба контролю у взаємовідносинах	0,793		Пристосування у конфлікті	-0,573
Ініціативність у спілкуванні	0,685		Авторитарне ставлення до оточуючих	-0,529
Самоконтроль	0,582			
Упевненість у собі	0,775	Упевненість у собі – Покірне ставлення; 15,83%	Залежне ставлення до оточуючих	-0,803
Потреба у спілкуванні	0,668		Покірне ставлення до оточуючих	-0,783

1	2	3	4	5
Соціальна сміливість	0,623		Альтруїстичне ставлення до оточуючих	-0,533
Інтернальність	0,570		Потреба у включенні до взаємовідносин	0,568
Конформна спрямованість особистості	0,806	Конформність – Егоїзм; 13,91%	Егоїстичне ставлення до оточуючих	-0,684
Довіра	0,723		Жорсткість	-0,625
Емоційна стабільність	0,674		Агресивне ставлення до оточуючих	-0,613
Самооцінка	0,668		Боязнь відкидання	-0,604
Емпатія	0,654			
Потреба у емоційних взаємовідносинах	0,746	Потреба в емоційних взаємовідносинах – Авторитарність; 11,71%	Соціальний інтелект	-0,740
Компромiс у конфлікті	0,724		Авторитарна спрямованість особистості	-0,585
Прагнення до прийняття	0,639			

Примітки: Метод обертання – Варімакс з нормалізацією Кайзера (8 ітерацій); міра вибіркової адекватності КМО=0,694; за критерієм сферичності Бартлетта матриця для аналізу є надійною ($p < 0,01$)

Другий фактор «Упевненість у собі – Покірне ставлення» (15,83%) на першому полюсі складається із групи взаємопов'язаних показників упевненості

у собі (0,775), потреби у спілкуванні (0,668), соціальної сміливості (0,623) та інтернальності (0,570). Другий полюс навантажений такими показниками як залежне (-0,803), покірне (-0,783), альтруїстичне ставлення до оточуючих (-0,533) та потреба у включенні до взаємовідносин (0,568). Такий зміст фактору дозволяє зробити висновок про те, що суттєвими характеристиками зваженого стилю міжособистісної взаємодії виступають упевненість, соціальна сміливість та відповідальність, які дозволяють активно реалізовувати потребу у спілкуванні у міжособистісній взаємодії, не вдаючись до залежних або покірних форм спілкування.

Третій фактор «Конформність – Егоїзм» (13,91%) на першому містить показники конформної спрямованості особистості у спілкуванні (0,806), довіри (0,723), емоційної стабільності (0,674), самооцінки (0,668) та емпатії (0,654), на другому - показники, які характеризують егоїстичне (-0,684) та агресивне ставлення до оточуючих (-0,613), жорсткість (-0,625), боязнь відкидання (-0,604). Отже, специфіка зваженого стилю міжособистісної взаємодії у тому, що його представники виражають готовність відмовитися від своєї точки зору, орієнтуючись на авторитет, завдяки властивій їм довірі до людей, самоповаги, зрілості, упевненості та розвинених емпатійних здібностей. Вищезазначені якості не дозволяють вдаватися у ситуації тиску до цинізму, агресії та егоїзму.

Четвертий фактор «Потреба в емоційних взаємовідносинах – Авторитарність» (11,71%), на полюсі додатних навантажень складається з показників потреби у емоційних взаємовідносинах (0,746), компромісу у конфлікті (0,724) та прагнення до прийняття (0,639), а на від'ємному полюсі – з показників соціального інтелекту (-0,740) та авторитарної спрямованості особистості у спілкуванні (-0,585). Ці дані показують, що особи із зваженим стилем міжособистісної взаємодії схильні до компромісного вирішення конфліктів, якщо відчують високу особисту зацікавленість підтримувати тісні емоційно навантажені стосунки з певними партнерами по взаємодії, які для зважених осіб набули особистої значимості.

Як показав факторний аналіз, зважений стиль міжособистісної взаємодії може розкриватися через такі характеристики як уникнення конфліктів, упевненість у собі, конформна спрямованість особистості та потреба у емоційних взаємовідносинах.

Отже, проведений факторний аналіз у різних стильових групах дозволив виявити три стійких фактори, кожний з яких притаманний принаймні двом стильовим групам: а) «Самостійність – Потреба у включенні» властивий складному та прагматичному стилям; б) «Упевненість у собі – Покірне ставлення» характерний для простого і зваженого стилів; в) «Конформність – Егоїзм» властивий безкорисливим, зваженим особам.

Виявлений ряд симптомокомплексів, які певну кількість раз зустрічаються у вигляді стійкого сполучення рис на одному з полюсів у факторних структурах у різних стильових групах – тричі зустрічається «Довіра», «Альтероцентричність», «Потреба у емоційних взаємовідносинах», «Авторитарність», «Страх відкидання» і двічі – «Розсудливість», «Маніпулювання», «Компроміс», «Уникнення», «Альтруїзм», «Потреба у контролі», «Пристосування», «Підозрілість», «Дружелюбність», «Потреба у спілкуванні», «Інтернальність», «Соціальний інтелект» та «Соціальна сміливість». Їхнє співвіднесення на різних полюсах формує більшість факторів отриманих у 10 факторних структурах.

Визначені симптомокомплекси, які є специфічними для певних стильових груп і не властиві факторним структурам інших стилів. Для факторної структури ініціативного стилю це комплекси «Товариськість», «Чутливість», «Індиферентність», для складного стилю – комплекси «Емпатія», «Самоконтроль», для безкорисливого стилю – фактор «Безпечність», а для спонтанного стилю – комплекси «Напруженість», «Замкнутість».

Висновки до шостого розділу

1. За допомогою кореляційного аналізу доведено, що базові стилі міжособистісної взаємодії обумовлюються низкою рис особистості. Шляхом статистичного порівняння полярних стильових груп досліджуваних встановлено, що на рівні детермінант первинного контакту ініціативні, відкриті особи відрізняються від осіб з пасивним і закритим стилями міжособистісної взаємодії значно вищим рівнем емоційної зрілості, упевненості у собі, соціальної сміливості, краще розвиненими емпатійними здібностями, більш вираженим прагненням до прийняття.

Складні та прагматичні характеризуються значнішою ініціативністю у спілкуванні, вищою проникаючою здатністю в емпатії, переважанням боязні відкидання над прагненням до прийняття, в той час як прості й безкорисливі відзначаються більш розвинутою здатністю відчувати емоції інших людей, загальним налаштуванням на співпереживання співрозмовникові, переважанням прагнення до прийняття над боязню відкидання, зважені – більшою упевненістю, значнішим інтересом до оточуючих, здатністю співчувати їм, створювати атмосферу відкритості, задушевності, а спонтанні – глибшими інтуїтивними здібностями.

На рівні детермінант міжособистісного спілкування ініціативні досліджувані вирізняються більш вираженою потребою у спілкуванні, конформною спрямованістю особистості; пасивні – тенденцією вирішувати конфлікти шляхом співробітництва; відкриті – краще розвиненим соціальним інтелектом, альтероцентричною спрямованістю у спілкуванні; закриті та складні – авторитарною, маніпулятивною спрямованістю особистості; прості – частішим виявом індиферентної спрямованості; безкорисливі – схильністю обирати компроміс в якості способу вирішення конфлікту; прагматичні – конкурентним вирішенням конфлікту; зважені – уникненням від конфлікту, спонтанні – тенденцією до пристосування.

На рівні детермінант міжособистісних взаємовідносин ініціативні та відкриті досліджувані відрізняються вищим проявом всіх трьох основних інтерперсональних потреб, тенденцією до домінування; пасивні – більшою схильністю довіряти людям, переважанням тенденції до підкорення, найвищою інтернальністю щодо невдач, щодо сімейних відносин та власного здоров'я, а також найнижчою інтернальністю щодо виробничих відносин; складні і прагматичні – вищим проявом потреб у включенні, у контролі, схильністю недовіряти партнерам, егоїстично-агресивним ставленням до оточуючих, найвищим рівнем суб'єктивного контролю; безкорисливі та прості особи – значною потребою у емоційних взаємовідносинах, тенденцією до дружельюбності; спонтанні – значнішою порівняно із зваженими потребою у контролі, недовірою, егоїстично-агресивним ставленням до оточуючих, найнижчою інтернальністю щодо досягнень і міжособистісних взаємовідносин.

3. За допомогою факторного аналізу обґрунтовано, що різноманіття індивідуальних проявів індивідуально-стильових особливостей міжособистісної взаємодії обумовлюється не тільки певними рисами особистості, а й їх взаємодією, яка відображається у вигляді стійких симптомокомплексів, що в різних факторних структурах десяти стильових груп виявляються на додатних або від'ємних полюсах неоднакових за вагою факторів.

Так, виявлено три стійких фактори, які притаманні двом стильовим групам: а) «Самостійність – Потреба у включенні», властивий складному та прагматичному стилям; б) «Упевненість у собі – Покірне ставлення» характерний для простого і зваженого стилів; в) «Конформність – Егоїзм» притаманний безкорисливим, зваженим особам.

До симптомокомплексів, які тричі зустрічаються у факторних структурах різних стильових груп, відносяться «Довіра», «Альтероцентричність», «Потреба у емоційних взаємовідносинах», «Авторитарність», «Страх відкидання»; двічі – «Розсудливість», «Маніпулювання», «Компроміс», «Уникнення», «Альтруїзм», «Потреба у контролі», «Пристосування»,

«Підозрілість», «Дружелюбність», «Потреба у спілкуванні», «Інтернальність», «Соціальний інтелект» та «Соціальна сміливість».

Симптомокомплекси, які є унікальними для певних стильових груп, і не властиві факторним структурам інших стилів – це «Товариськість», «Чутливість», «Індиферентність» для факторної структури ініціативного стилю; «Емпатія», «Самоконтроль» – для складного стилю; фактор «Безпечність» – для безкорисливого стилю; «Напруженість», «Замкнутість» – для спонтанного стилю.

Результати досліджень даного розділу наведено в таких публікаціях:
[385, 387, 403, 410].

У шостому розділі здійснені посилання на літературні джерела, що знаходяться у списку використаних джерел під номерами: [117, 177, 272, 277, 450].

ВИСНОВКИ

У дисертації на основі системного та компонентно-структурного підходів наведено нове теоретичне уявлення щодо пізнання проблеми міжособистісної взаємодії як базису відображення її психологічного змісту у різних проявах системи «людина – людина».

1. Теоретичні підходи до вивчення міжособистісної взаємодії базуються на ідеї, присутній в загальнонаукових підходах, які розкривають даний феномен частково чи опосередковано в дослідженнях з філософії, соціології, соціальної психології, педагогіки тощо. Узагальнення останніх дозволяє розглядати міжособистісну взаємодію як процес, який характеризується спільністю комунікативного простору та взаємним впливом суб'єктів сумісної діяльності у значенні детермінант спілкування та міжособистісних взаємовідносин.

При розгляді проблематики міжособистісної взаємодії нами була прийнята формалізована схема «суб'єкт₁ – суб'єкт₂» і відповідні логічні трансформації перетворення в ній під впливом зовнішніх і внутрішніх обставин, що постають у відповідних стильових і стратегічних втіленнях.

2. Аргументовано, що міжособистісна взаємодія як системне явище з відповідним наголосом на суб'єктності її учасників може бути описана у вигляді концептуальній моделі, яка містить первинний контакт, міжособистісне спілкування, міжособистісні взаємовідносини. Психологічну основу міжособистісної взаємодії утворюють такі системно взаємопов'язані компоненти, як мотиваційні, когнітивні, емоційні та вольові.

3. Обґрунтовано, що перебіг міжособистісної взаємодії як складного явища, соціального за змістом і особистісного за формою, визначається системними процесуальними взаємозалежностями первинного контакту, міжособистісного спілкування та міжособистісних взаємовідносин, що відбуваються на тлі індивідуальних стильових характеристик у сумісній активності при відповідному взаєморозумінні та саморегуляції.

4. Продемонстровано дані апробації концептуальної моделі шляхом вимірювання ефективності міжособистісної взаємодії як властивості, що відображує якість досягнутого учасниками максимально прийняттого результату при мінімальних термінах, витратах енергії та засобів її організації та здійснення. Схарактеризовано комплекс методів визначення ефективності за проявом поведінкових ознак кожного з етапів розгортання міжособистісної взаємодії, структурно-особистісних якостей, суб'єктивної успішності її учасників. Доведено його відповідність психометричним вимогам щодо надійності та валідності.

5. Встановлено, що особи з високим рівнем ефективності у міжособистісній взаємодії характеризуються: значною потребою в комунікації, вмінням підлаштовуватися до поведінки партнера, готовністю до діалогу, здатністю змінювати стиль спілкування залежно від ситуації, адекватним проявом емоцій. Вони охочі до знайомств з новими людьми, прагнуть належати до групи та бути її членами, адекватно сприймають, розуміють та оцінюють дії, переживання партнерів та ін.

6. Виявлено, що представники різних соціономічних професій демонструють достатньо розвинені якості, які забезпечують міжособистісну взаємодію. Разом з тим, майбутнім журналістам притаманні найнижчий рівень комунікативних здібностей, невміння домовлятися, вирішувати міжособистісні конфлікти, більш викривлене сприйняття переживань партнера і, отже, менша ефективність міжособистісної взаємодії. Соціальні педагоги демонструють найнижчі потреби в комунікації, небажання розширювати коло контактів, більшу ригідність у спілкуванні, менш виражені тенденції до пошуку взаємин, неохильність до встановлення близьких, емоційних стосунків. Проте вони краще за представників всіх інших професій розуміють інших людей, вмінють вирішувати міжособистісні конфлікти, проявляють спостережливість у спілкуванні, увагу до іншої точки зору, до почуттів партнерів. Завдяки цьому вони здатні до більш якісної міжособистісної взаємодії.

7. Доведено, що важливими психологічними детермінантами ефективної

міжособистісної взаємодії під час: а) первинного контакту є емоційна зрілість, упевненість у собі, проникаюча здатність у емпатії, мотивація афіліації; б) міжособистісного спілкування – потреба у спілкуванні, застосування стратегій компромісу або уникнення у конфлікті, відсутність тенденцій до пристосування; в) міжособистісних взаємовідносин – потреба у включенні до взаємовідносин, авторитарне, егоїстичне, альтруїстичне ставлення до оточуючих та інтернальність.

8. Показано, що досягнення достатнього рівня міжособистісної взаємодії потребує використання розвивально-коректувальних вправ, спрямованих на розвиток когнітивних та емоційних здібностей до емпатії, соціального інтелекту, конформної та альтероцентричної спрямованості особистості, дружелюбного ставлення до оточуючих, вміння ставити себе на місце партнерів, проявляти відповідальність у сфері виробничих відносин, на зниження боязні відкидання та посилення потреби в емоційних взаємовідносинах, вилучення з арсеналу маніпулятивних тенденцій, спроб ігнорування проблем, а також зменшення бажання конкурувати. Лише після цього варто включати заходи, що сприятимуть розвитку соціальної сміливості, ініціативності у спілкуванні, інтуїтивних здібностей, установок до емпатії, конформної та індіферентної спрямованості особистості.

9. За допомогою факторного аналізу визначено, що найсуттєвішими чинниками міжособистісної взаємодії, які забезпечують її високу ефективність є упевненість у собі, розвинені емпатійні здібності, ідентифікація в емпатії, соціальний інтелект, потреба у спілкуванні, застосування стратегій компромісу та уникнення від конфлікту, альтероцентрична спрямованість особистості, яка призводить до діалогу та пристосування, високий прояв інтерперсональних потреб, інтернальність у різних сферах життя, дружелюбне та альтруїстичне ставлення до оточуючих.

11. Схарактеризовано розмаїття поведінкових проявів ефективної міжособистісної взаємодії, пов'язане із чисельним виявленням індивідуальних інваріантів співвідношення базових стилів міжособистісної взаємодії як

відносно стійких процесуальних особливостей, які характеризують своєрідність способів, що використовуються у процесі її розгортання.

Перший стиль «Ініціативні-пасивні» диференціює осіб за проявом активності у задоволенні потреб міжособистісної взаємодії. Ініціативні – це упевнені у собі, соціально сміливі, товариські, емоційно стабільні, довірливі, відкриті новому досвіду, мають розвинені емпатійні здібності, виражене прагнення до прийняття та інші комунікативні потреби, виявляють конформну спрямованість у спілкуванні, тенденцію до домінування, а також найнижчу інтернальність щодо невдач. Найбільш суттєвими факторами міжособистісної взаємодії є потреба у контролі взаємовідносин, дружелюбність та товариськість. Пасивні – замкнуті, сором'язливі, часто керуються боязню відкидання, обирають співробітництво при вирішенні конфліктів, схильні довіряти оточуючим, мають тенденцію до підпорядкування, почуваються відповідальними за свої невдачі, за сімейні стосунки та за власне здоров'я, відрізняються більш високою нормативністю поведінки, самостійністю, реалістичністю. Найбільш суттєвими чинниками міжособистісної взаємодії є розсудливість, схильність до компромісів, альтруїзм, альтероцентрична спрямованість особистості.

Другий стиль «Відкриті-закриті» диференціює осіб за ступенем готовності впустити інших у власний внутрішній світ. Відкриті – комунікабельні, щирі, відверті. Їм притаманні кмітливість, безпечність, чутливість та помірний самоконтроль, емоційна зрілість, розвинений соціальний інтелект та альтероцентрична спрямованість у спілкуванні, прагнення до прийняття, потреба у стосунках, у встановленні близьких емоційних контактів, тенденція до домінування, небажання приймати відповідальність за сімейні відносини. Найсуттєвішими чинниками виступають довірливість, дружелюбність та соціальний інтелект. Закриті – недовірливі особи, нездатні впускати інших людей у власний соціальний та душевний світ, мають авторитарну та маніпулятивну спрямованість у спілкуванні. Найбільш суттєвими факторами міжособистісної взаємодії є потреба у спілкуванні,

контролі, боязнь відкидання та розсудливість.

Третій стиль «Складні-прості» диференціює осіб за легкістю встановлення з ними доброзичливих взаємин. Складні – недоброзичливі особи, спілкування з якими викликає такі негативні емоції, як страх, пригніченість, спустошеність. Вони напружені, практичні, консервативні, у взаємодії керуються потребою у стосунках, у контролі над ними, частіше боязню відкидання, ніж прагненням до прийняття. Мають авторитарну та маніпулятивну спрямованість у спілкуванні, схильні недовіряти партнерам по взаємодії, виявляють егоїстично-агресивне ставлення до оточуючих, високий рівень суб'єктивного контролю. Найсуттєвішими факторами, що визначають складний стиль, виступають самостійність, емпатія та самоконтроль. Прості–доброчливі, привітні, оптимістичні особи, які легко спілкуються та викликають позитивні емоції у партнерів. Вони відрізняються розвиненою здатністю відчувати емоції інших людей та загальним налаштуванням на співпереживання співрозмовникові, переважанням прагнення до прийняття над боязню відкидання, індиферентною спрямованістю у спілкуванні, потребою в емоційних взаємовідносинах, тенденцією до дружелюбності. Найбільш суттєвими факторами міжособистісної взаємодії є інтернальність, упевненість у собі, альтероцентрична спрямованість та прагнення до прийняття.

Четвертий стиль «Прагматичні-безкорисливі» диференціює осіб за співвідношенням у їхній мотиваційно-ціннісній сфері ділових та загальнолюдських цінностей. Прагматичні–зосереджені на меті особи готові вислухати чужу думку в надії відшукати найкоротший шлях до мети, нехтуючи при цьому почуттями партнерів. Вони демонструють підозрілість, проникливість, високий самоконтроль, консерватизм, ініціативність у спілкуванні, проникаючу здатність у емпатії, переважання боязні відкидання над прагненням до прийняття, керуються потребою у включенні у взаємовідносини та контролі за ними, виявляють егоїстично-агресивне ставлення до оточуючих, відрізняються інтернальністю щодо досягнень, виробничих та міжособистісних відносин, частіше вдаються до конкуренції у

вирішенні конфлікту. Найсуттєвіші риси прагматичного стилю – самостійність, соціальна сміливість та авторитарна спрямованість особистості. Безкорисливі – спрямовані на задоволення потреб та інтересів оточуючих, схильні надавати допомогу, не сподіваючись отримати вигоду. Такі особи характеризуються конформізмом, розслабленістю, здатністю відчувати емоції інших людей, схильністю обирати компроміс у якості способу вирішення конфлікту, тенденцією до дружелюбності, вираженою потребою у встановленні близьких емоційних контактів. Найбільш суттєвими факторами стилю є довіра, альтруїзм, конформізм та безпечність.

П'ятий стиль «Зважені-спонтанні» диференціює осіб за ступенем обдуманості власних рішень та вчинків у процесі міжособистісної взаємодії. Зважені – люди, здатні обмірковувати слова, рішення, вчинки, вимогливо контролювати власні думки, почуття, самостійні в ухваленні рішень, мають адекватну самооцінку, розвинений інтерес до оточуючих, здатність співчувати їм та створювати атмосферу відкритості та задушевності, уникають участі у вирішенні конфлікту. Найсуттєвішими чинниками стилю виступають уникнення конфліктів, упевненість у собі, конформна спрямованість особистості та потреба в емоційних взаємовідносинах. Спонтанні – імпульсивні легковажні і непередбачувані особи, які часто змінюють свої плани, імпульсивно роблять необдумані вчинки. Такі особи характеризуються високорозвиненими інтуїтивними здібностями, нонконформізмом, заниженою самооцінкою та емоційною нестабільністю, потребою у контролі, схильністю недовіряти партнерам, егоїстично-агресивним ставленням до оточуючих, низькою інтернальністю щодо досягнень та міжособистісних взаємовідносин, вирішенням конфліктів шляхом пристосування до ситуації. У факторному аналізі виявлено, що спонтанний стиль засновується на соціальній сміливості, потребі у включенні до взаємовідносин, соціальному інтелекті та напруженості.

Отримані результати можуть виступити основою для подальшого поглибленого дослідження проблеми в аспекті створення певних цілеспрямованих систем формування міжособистісної взаємодії фахівців різних

соціономічних професій, розкриття закономірностей, особливостей міжособистісної взаємодії з урахуванням гендерних відмінностей і вікових особливостей її учасників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абдурахманов Р.А. Психологические трудности общения и их коррекция: у ветеранов боевых действий в Афганистане: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05/Гуманит. Академ. Воор. Сил. М., 1994. 223 с.
2. Абульханова К.А., Воловикова М.И. Психосоциальный и субъектный подходы к исследованию личности в условиях социальных изменений. *Психологический журнал*. 2007. Т. 28. №5. С. 5 - 14.
3. Абульханова-Славская К. А. Активность и сознание личности как субъекта деятельности. *Психология личности в социалистическом обществе: активность и развитие личности*. М.: Наука, 1989. С.110-134.
4. Абульханова-Славская К.А. Деятельность и психология личности. М.: Наука, 1980, 334 с.
5. Абульханова-Славская К.А. Принцип субъекта в философско-психологической концепции С. Л. Рубинштейна. М.:Наука, 1989. 440 с.
6. Абульханова-Славская К. А. Стратегия жизни. М.: Мысль, 1991. 299 с.
7. Аверіна К. С. Соціально-комунікативні аспекти розвитку соціальної активності майбутнього фахівця соціономічної професії. *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка*. Серія: Педагогіка. 2019. №2. С.58-68.
8. Аверьянов А.И. Психолого-педагогические условия организации социального взаимодействия в театральном объединении подростков: дисс. ... канд. пед. наук: 13.00.05/ Моск. гос. ун-т культуры. М., 1994. 162 с.
9. Аверьянов А.Н. О природе взаимодействия. М.: Знание, 1984. 64 с.
10. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М.: Изд-во МГУ, 1990. 240 с.
11. Агеев В.С. Психология межгрупповых отношений. М.: Изд-во МГУ, 1983. 144с.

12. Адлер А. Очерки по индивидуальной психологии. М.: Когито-центр, 2002, 220 с.
13. Аминов Н.А., Молоканов М.В. О компонентах специальных способностей будущего школьного психолога. *Психологический журнал*. 1992. Т.13. №5. С.104 – 109.
14. Аминов Н. А., Молоканов М. В. Социально-психологические предпосылки специальных способностей школьных психологов. *Вопросы психологии*. 1992. № 1. С.74-83.
15. Ананьев Б.Г. Избранные психологические труды: В 2-х т. / Б. Г. Ананьев. М.: Педагогика, 1980. Т. 1. 230 с. Т. 2. 287 с.
16. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания. М.: Наука, 2000. 351 с.
17. Анастаси А. Дифференциальная психология. М.: Апрель-Пресс, 2001. 745 с.
18. Анастаси А., Урбина С. Психологическое тестирование. СПб: Питер, 2001. 688 с.
19. Андреева Г.М. Актуальные проблемы социальной психологии: учебное пособие. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1988. 109 с.
20. Андреева Г.М., Богомолова В. В., Петровская Л. А. Современная зарубежная социальная психология. М.: МГУ, 1984. 255 с.
21. Андреева Г.М. Место межличностного восприятия в системе перцептивных процессов и особенности его содержания. *Межличностное восприятие в группе*. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981. С. 26-36.
22. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект Пресс, 1996. 376 с.
23. Аникеева Н. П. Психологический климат в коллективе. М.: Школа, 1989. 223 с.
24. Анисимов О.С. Акмеологические основы рефлексивной самоорганизации педагога: дис. в виде науч. докл. ... докт. психол. наук: 19.00.13 / Рос. академия управления. М., 1994. 86 с.
25. Анисимова Т.В. Психологические особенности профессиональных взаимодействий: дис. ... канд. психол. наук. Л., 1985. 179 с.

26. Анохин П.К. Избранные труды. Философские аспекты теории функциональной системы. М.: Наука, 1978. 400 с.
27. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология: Учебник для вузов. Москва: ЮНИТИ, 2000. 551 с.
28. Аргайл М. Психология счастья: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1990. 336 с.
29. Аронов Р.А. К категории взаимодействия. *Некоторые вопросы философии*. Кишинев. 2004. № 4. С. 43 - 51.
30. Асмолов А. Г. Психология личности. М.: Изд-во Московского ун-та, 1990. 336 с.
31. Афонина А. В. Акмеологические факторы продуктивного взаимодействия в системе «учитель-ученик»: 19.00.13 / Костром. гос. ун-т им. Н.А. Некрасова. Шуя, 2004. 24 с.
32. Базарова Л. В. Организация педагогического взаимодействия преподавателя и студентов вуза на основе дифференцированного подхода: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08 / ГОУ ВПО Барнаульский государственный педагогический университет. Барнаул, 2006. 196 с.
33. Байбородова Л.В. Взаимодействие в разновозрастных группах учащихся. Ярославль: Академия развития, 2006. 336 с.
34. Балан О. Л. Дидактична взаємодія викладачів і студентів як фактор оптимізації процесу навчання: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01 / Південноукраїнський державний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського. Одеса, 1994. 24 с.
35. Бандура А. Теория социального научения. СПб.: Евразия, 2000. 320с.
36. Батаршев А. В. Психология индивидуальных различий: от темперамента к характеру и типологии личности. М.: ВЛАДОС, 2001. 255 с.
37. Батаршев А. В. Психология личности и общения. М.: Владос, 2004. - 246 с.
38. Батраченко І. Г. Психологія антиципації: монографія. Дніпропетровськ: Вид-во ДНУ, 2009. 264 с.

- 39.Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. 2-е изд. М.: Искусство, 1986. 444 с.
- 40.Березовська Л. І., Ямчук Т. Ю. Психологія міжособистісних взаємин подружньої пари. *Вісник Національного університету оборони України: збірник наукових праць*. Київ : НУОУ, 2020. Випуск 3(56). С. 5–13.
- 41.Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры: психология человеческих взаимоотношений. М.: АСТ, 1996. 398 с.
- 42.Берталанфи Л. фон. Общая теория систем – критический обзор. *Исследования по общей теории систем: Сборник переводов / общ. ред. и вст. ст. В.Н.Садовского и Э.Г. Юдина*. М.: Прогресс, 1969. С. 23 – 82.
- 43.Бехтерев В.М. Избранные работы по социальной психологии. М.: Наука, 1994. 368 с.
- 44.Берющева І.Л. Локус контролю як особистісна детермінанта комунікативної залежності домогосподарок. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С.Костюка*. 2016.Т.IX. Вип. 9. С. 50-58
- 45.Битянова М. Р. Социальная психология: учебное пособие. СПб: Питер, 2008. 368 с.
- 46.Бобнева М.И. Психологические проблемы социального развития личности. *Социальная психология личности / отв. ред. М.И. Бобнева, Е.В. Шорохова*. М.: Наука, 1979. С. 35 – 63.
- 47.Бодалев А. А. Вершина в развитии взрослого человека. М.: Флинта, 1998. 167 с.
- 48.Бодалев А. А. Психология о личности. М.: Изд-во МГУ, 1988. 198 с.
- 49.Бодалев А. А. Психология общения: избранные психологические труды. М.: МПСИ, МОДЭК, 2002. 256 с.
- 50.Бодалев А. А. Субъективная значимость другого человека и определяющие ее факторы. *Вестник МГУ. 1985. Серия 14. Психология. № 2*. С. 21-29.

- 51.Бодалев А. А. Формирование понятия о другом человеке как личности. Ленинград: Изд-во Ленингр. ун-та, 1970. 135 с.
- 52.Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. 200 с.
- 53.Бодалев А. А. Личность и общение: избранные труды. М.: Педагогика, 1983. 271 с.
- 54.Бойко В. В.А. Г. Ковалев, В. Н. Панферов. Социально психологический климат коллектива и личность. М.: Мысль, 1983. 207 с.
- 55.Бойко В. В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других. Москва: Филинь, 1996. 472 с.
- 56.Болотова А. К., Жуков Ю. М. Психология коммуникаций: монография. М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. 495 с.
- 57.Борисова Е. М. Профессиональное самоопределение (личностный аспект): дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.07 /Рос. акад. образования. Психологический институт. М., 1995. 420 с.
- 58.Братченко С. Л. Диагностика личностно-развивающегося потенциала: Методическое пособие для школьных психологов. Псков: Изд-во Псковского областного института повышения квалификации работников образования, 1997. 68 с.
- 59.Братченко С. Л. Развитие у студентов направленности на диалоговое общение в условиях групповой формы обучения: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07 / ЛГУ им. А.А.Жданова. Л., 1987. 196 с.
- 60.Брунер Дж. О познавательном развитии. Исследования развития познавательной деятельности. М.: Педагогика, 1971. С. 25 – 98.
- 61.Брушлинский А. В. Проблема субъекта в психологической науке. *Психологический журнал*. 1991. Т. 12. № 6. С. 3 – 11.
- 62.Брушлинский А. В. Проблемы психологии субъекта. М.: Институт психологии РАН, 1994. 109с.

- 63.Булгакова О. Ю. Психологічна основа соціальної взаємодії. *Науковий вісник Південноукраїнського національного педагогічного університету ім. К. Д. Ушинського* (зб. наук. праць). № 1-2. Одеса, 2014. С. 17 – 25.
- 64.Булгакова О. Ю. Система «Суб'єкт-Суб'єкт» як одиниця психологічного аналізу соціальної взаємодії. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г. С. Костюка*. 2013. Т. 11. Психологія особистості. Психологічна допомога особистості. Вип. 7. Ч. 1. С. 127 – 133.
- 65.Булгакова О. Ю. Соціальна взаємодія у системі навчання студенті у вищому навчальному закладі. *Актуальні дослідження в соціальній сфері: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м.Одеса, 25 травня 2015 р.* Одеса, 2015. С. 18-20.
- 66.Булгакова О.Ю. Психологічна готовність студентів до соціальної взаємодії: дис.докт. психол. н: 19.00.07 / Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д.Ушинського. Одеса, 2019. 586 с.
- 67.Бурлачук Л. Ф. Психодіагностика: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2006. 352 с.
- 68.Бурлачук Л. Ф., Морозов С. М. Словарь-справочник по психодіагностике. 2-е издание, переработанное и дополненное. Санкт-Петербург: Питер, 2006. 528 с.
- 69.Бурнард Ф. Тренинг межличностного взаимодействия. СПб.: Питер, 2002. 304 с.
- 70.Буртовая Н.Б. Коммуникативная компетентность личности и социально-психологические факторы ее развития: на примере студентов – будущих педагогов-психологов: автореф. дис... канд. психол. наук: 19.00.01 / Сиб. гос. технол. ун-т. Красноярск, 2004. 24 с.
- 71.Варій М. Й. Психологія особистості: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 592 с.

72. Варламова Е. П., Степанов С. Ю. Рефлексивная диагностика в системе образования. *Вопросы психологии*. 1997. №5. С. 28–43.
73. Вацлавик П., Бивин Дж., Джексон Д. Психология межличностных коммуникаций. СПб.: Речь: Гуманитарная академия, 2000. 298 с.
74. Введение в практическую социальную психологию: учеб. пособие для вузов / А. И. Донцов и др. М.: Наука, 1994. 254 с.
75. Вебер М. Избранные произведения: Перевод с немецкого. М., 1990. 804 с.
76. Велитченко Л. К. Концептуальная модель осуществления психического. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*. I (7), Issue: 14, 2013. С. 232–237.
77. Велитченко Л. К. Педагогічна взаємодія: теоретичні основи психологічного аналізу. Монографія. Одеса, 2005. 355 с.
78. Велитченко Л. К. Психологические основы педагогического взаимодействия: речевой аспект. К.: Педагогічна думка, 1997. 160 с.
79. Велитченко Л.К. Психологічні основи педагогічної взаємодії: теоретичні аспекти психологічного аналізу. Одеса: ПНЦ України, 2005. 355 с.
80. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. Санкт-Петербург: ЕВРОЗНАК, 2003. 320 с.
81. Верховина О. А. Психологические особенности межличностного взаимодействия педагогов с одаренными учащимися: автореф. дис. ... канд. психол. н: 19.00.07 / Иркутск. гос. пед ун-т, 2003. 19 с.
82. Виноградова Г. А. Нравственно-психологический климат и мастерство учителя. Монография. Ижевск: Изд-во Удм. ун-та, 1995. 122 с.
83. Виноградова Н.Л. Диалогическое взаимодействие и социальное пространство: монография. Волгоград: РПК «Политехник», 2006. 216 с.
84. Виноградова Н.Л. Социальное взаимодействие как объект философского анализа: автореф. дис. ... канд. филос. наук: 09.00.11 / Волгогр. гос. ун-т. Волгоград, 1999. 23 с.

85. Витвицкая Л. А. Развитие взаимодействия субъектов образовательного процесса университета: автореф. дис. ...д-ра. пед. наук: 13.00.01/ Оренбург. гос. ун-т. Оренбург, 2012. 41 с.
86. Волкова Е. Н. Субъектность педагога: теория и практика: автореф. дис. д-ра психол. наук: 19.00.07 / Психол. ин-т РАО. М., 1998. 41с.
87. Волкова Н.П. Професійно-педагогічна комунікація: навчальний посібник. К.: ВЦ «Академія», 2006. 256 с.
88. Волошина Т. В. Психологические механизмы повышения уровня активности общения: автореф. дис. . . канд. психол. наук: 19.00.01 / Новосибирский гос. пед. ун-т. Новосибирск, 1996. 19 с.
89. Вступ до загальної психології: програмний довідник / уклад. Л.К. Велитченко. Одеса: видавець Букаєв Вадим Вікторович, 2010. 404 с.
90. Выговская Л.П. Проблема эмпатии в психологии. *Социально - психологическая природа эмпатии: проблемы и перспективы исследования*. Одесса, 1996. С. 171–186.
91. Вязникова Л. Ф. Взаимодействие преподавателя и студента как фактор духовного развития субъектов образовательного процесса: психолого-педагогические парадоксы. *Педагогическое образование и наука*. 2010. № 11. С. 58 – 62.
92. Гайнуллина А. В. Психология взаимодействия сотрудников ДПС ГИБДД с участниками дорожного движения: автореф. дис. ... канд. психол. н.: 19.00.06 / Акад. упр. МВД РФ. М., 2010. 25 с.
93. Ганзен В. А. Системные описания в психологии. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1984. 176 с.
94. Гоблик В. В., Щербан Т. Д. Психологічні детермінанти спілкування у процесі навчання у ВНЗ. *International scientific journal*. 2016. № 3. С. 52-55.
95. Гозман Л.Я. Психология эмоциональных отношений. М.: Изд-во МГУ, 1987. 174 с.
96. Головаха Е. И., Панина Н.В. Психология человеческого взаимопонимания. К.: Наук, думка, 1989. 217 с.

97. Гончаров А. В. Изучение влияния самоотношения студентов на выбор стиля поведения в конфликтном взаимодействии. *Вестник Адыгейского государственного университета*. Сер.: Педагогика и психология. 2009. Вып. 4 (51). С. 233–238.
98. Гончаров А.И. Стиль общения военного руководителя: его развитие и формирование у курсантов: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05 / Военно-полит. академия. М., 1991. 20 с.
99. Горелов И.Н., Енгальчев В.Ф. Безмолвный мысли знак: Рассказы о невербальной коммуникации. М.: Молодая гвардия, 1991. 240 с.
100. Горшкова В. В. Межсубъектные отношения в педагогическом процессе: дис. д-ра пед. наук: 13.00.01 / РГПУ. СПб, 1992. 377 с.
101. Горянина В. А. Психокоррекция стиля взаимодействия: дис ... д-ра психол. наук: 19.00.07 / Моск. гос. пед. ун-т. М., 1996. 471 с.
102. Гребенюк Г.А., Самсонова Е.Ю. Личность руководителя и стили руководства. *Психологическое обозрение*. 1995. № 1. С. 14 – 18.
103. Григорьева Т.Г, Линская Л.В., Усольцева Т.Г. Основы конструктивного общения: методическое пособие для преподавателей/ под ред. Ю.М. Забродина, М.В. Поповой. Новосибирск: Москва: Совершенство, 1997. 171 с.
104. Гриньова Н.В., Петлюк А.І. Конфліктна поведінка студентів-психологів під час навчання у закладах вищої освіти. *Психологічний журнал*. [2018](#). № 1. С. 15-25.
105. Гришина Н. В. Психология конфликта. 2-е изд. СПб.: Питер, 2008. 544 с.
106. Гришина Н. В. Психология межличностного конфликта: автореф. дис. д-ра психол. наук: 19.00.05 / С-Петербург. гос. ун-т. СПб, 1996. 40 с.
107. Гумель Е. Б. Особенности организации интерактивного взаимодействия студентов и преподавателя в условиях современной высшей школы. *Электронный научно-практический журнал*

- «Гуманитарные научные исследования». 2012. № 6. URL: <http://human.snauka.ru/2012/06/1510>
108. Гусарова Е. Н. Формирование индивидуального стиля общения специалистов социэкономической сферы в процессе профессиональной подготовки : автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08/ Краснодар. гос. ун-т культуры и искусств. Краснодар, 2001. 20 с.
109. Данилин К. Е. Формирование внутригрупповых установок и рефлексивной структуры группы. *Межличностное восприятие в группе*. М.: Изд-во МГУ.1981. С. 124 – 152.
110. Данченко Г.В. Психологічні детермінанти розвитку комунікативної компетентності менеджера освіти шкільного рівня: дис. ... канд.психол. наук: 19.00.07 / Інститут психології ім. Г.С.Костюка АПН України. К.: 2002. 207 с.
111. Дежникова Н. С. Педагогический коллектив школы. М.: Изд-во «Знание», 1984. 79 с.
112. Деркач А. А., Орбан Л. Э. Акмеологические основы становления психологической и профессиональной зрелости личности. Москва: РАУ, 1995. 208 с.
113. Джакупов С. М. Целеобразование в совместной деятельности: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01 / МГУ. М., 1985. 22 с.
114. Добрович А. Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. М.: Просвещение, 1987. 205 с.
115. Донцов А.И., Перельгина Е.Б., Зотова О.Ю., Мостиков С.В. Доверие как фактор психологической безопасности в межнациональном взаимодействии. *Социальная психология и общество*. 2018. Т. 9. № 2. С. 21— 34.
116. Доронцова О. А. Межличностное взаимодействие субъектов образовательного процесса в контексте формирования автономии подростков. *Педагогическое образование в России*. 2016. № 2. С. 137 – 142.

117. Дорфман Л. Я. Дружинин, В. Н Леонтьев Д.А. Стиль человека: психологический анализ. М.: Смысл, 1998. 309 с.
118. Доскач С.С. Гаркавенко Н.В. Психологічний аналіз педагогічної взаємодії викладачів зі студентами в умовах європейського освітнього простору. *Modern scientific researches*. Minsk, Belarus, 2018. Vol. 2. Issue 3. С.43–52.
119. Доценко Е.Л., Бессонова Л.В. Обыденные представления о структуре общения. *Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14. Психология*. 1999. №2. С.23 – 33.
120. Доценко О.Н Эмоциональная направленность представителей социономических профессий с различным уровнем выгорания: автореф. дис....канд. психол. наук: 19.00.03 / Ин-т психологии РАН. М., 2008. 28 с.
121. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, 1997. 247 с.
122. Драганова Ю. В. Феномен атракції в психологічній літературі. *Науковий часопис національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 12: Психологічні науки*. 2017. Вип. 5. С. 12 – 19.
123. Дроздова Т. А., Литвинов В.Г., Мулин К.Ю. Тренинг общения: игры для интенсивного обучения. 1992. 43 с.
124. Дружинин В.Н. Психология: учебник для гуманитарных вузов. СПб.: Питер, 2001. 656 с.
125. Дуб В.Г. Міжособистісні відносини студентів-переселенців. *Науковий вісник ХДУ. Серія Психологічні науки*. 2018. Вип.2. Том 2. С.36 – 40.
126. Дульчевская А. Н. Организация совместной деятельности как фактор коллективообразования: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05. М., 1981.172 с.
127. Дульчевская А. П. Формы и типы организации совместной деятельности. *Вопросы психологии*. 1982. № 1. С. 111 – 114.

128. Духновский С. В. Психология отношений личности: монография. Курган : Изд-во Курганского гос. ун-та, 2014. 380 с.
129. Дьяченко М. И., Кандыбович Л.А. Краткий психологический словарь: личность, образование, самообразование, профессия. Минск: Хэлтон, 1998. 430 с.
130. Емельянов Ю. Н. Теория формирования и практика совершенствования коммуникативной компетентности. М.: Просвещение, 1995. 183 с.
131. Жбанкова И.И. Проблема взаимодействия: философский очерк. Минск: Наука и техника, 1971. 142с.
132. Жуков Ю.М., Петровская Л.А., Растянников П.В. Диагностика и развитие компетентности в общении: Спецпрактикум по социальной психологии. М.: Изд-во МГУ: 1990. 104 с.
133. Журавлев А. Л. Взаимосвязь личности руководителя и стиля руководства в условиях совместной деятельности коллектива. *Совместная деятельность: методология, теория, практика*. М.: Наука, 1988. С. 151 – 167.
134. Журавлев А. Л. Концептуальные представления о совместной деятельности. *Социальная психология в трудах отечественных психологов*. СПб: Питер, 2000. С. 185 – 189.
135. Журавлев А. Л., Купрейченко А. Б. Отношение современных российских предпринимателей к морально этическим нормам делового поведения. *Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства*. М.: Ин-т психологии РАН, 1999. С. 89 – 109.
136. Журавлев А.Л. Основное направление (программа) развития института психологии РАН на ближайший период. *Психологический журнал*. 2008. Т. 29. №5. С. 5 - 20.
137. Журавлев А.Л. Психология управленческого взаимодействия (теоретические и прикладные проблемы). М.: Институт психологии РАН, 2004. 476 с.

138. Журавлев АЛ. Психология совместной деятельности в условиях организационно-экономических изменений: дис. ... д-ра психол. наук в форме науч. докл. : 19.00.05 / Ин-т психологии РАН. М., 1999. 132 с.
139. Журавльова Л. П. Емпатійні детермінанти толерантності. *Наука і освіта*: наук.-практ. журн. Південноукраїнського нац. пед. ун-ту ім. К.Д.Ушинського 2010. № 1. С. 28– д31.
140. Журавльова Л. П. Психологія емпатії: монографія. Житомир: вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. 328с.
141. Журавльова Л.П. Емпатія в системі особистісних чинників успішної управлінської діяльності. *Актуальні проблеми психології. Т.І: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія.* Ч. 20. 2008. С. 92 – 95.
142. Журавльова Л.П., Лучків В.З. Дослідження асертивних стратегій поведінки в умовах рекреації. *Наука і освіта*: наук.-практ. журн. Південноукраїнського нац. пед. ун-ту ім. К.Д.Ушинського. Одеса: 2016. №9. С.59 – 64.
143. Журавльова Л.П., Шпак М.М. Емпатія як психологічний механізм розвитку міжособистісного емоційного інтелекту. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*, III (25), Issue: 49, 2015. – С.85 – 89.
144. Залюбовская Е. В. Преодоление коммуникативных барьеров в условиях совместной деятельности: дис.... канд. психол. наук: 19.00.05. М., 1984. 171с.
145. Застело О. В. Аналіз методів визначення узгодженості думки групи експертів під час оцінювання рівня сформованості іншомовної комунікативної компетентності слухачів. *Комп'ютер у школі та сім'ї.* 2015. №8. С.18 – 22.
146. Здравомыслов А. Г. Потребности, интересы, ценности. М.: Политиздат, 1988. 222 с.

147. Зейгарник Б. В. Теории личности в зарубежной психологии. М.: Политиздат МГУ, 1982. 248 с.
148. Зливков В. Л. Психологический анализ формирования и развития коммуникативной компетентности молодого учителя: Дис. канд. психол. наук. — Киев, 1991. — 215с.
149. Зливков В.Л., Завгородня О.В., Лукомська С.О., Копилов С.О. Психологія педагогічної взаємодії: інтегративний підхід: монографія / ред. В. Л. Зливков, С.О. Лукомська. К.: Інститут психології імені Г.С.Костюка НАПН України, 2019. 259 с.
150. Знаков В. В. Понимание в познании и общении. Самара: Самарский гос. пед. ун-т, 1998. 183 с.
151. Знаков В. В. Самопонимание субъекта как когнитивная и экзистенциальная проблема. *Психологический журнал*. 2005. № 1. Т. 26. С. 18–28.
152. Зорина А. В. Личностно-ориентированное взаимодействие в системе «преподаватель–студент» в процессе формирования организаторских навыков у студентов вуза. *Вестник КГУ. Серия «Педагогика. Психология. Социальная работа. Ювенология. Социокенетика»*. Кострома: КГУ, 2008. Т. 14. № 6. С. 137–141.
153. Иванова С. П. Педагогическая деятельность как процесс гуманистически-ориентированного полисубъектного взаимодействия в современной социально-образовательной среде: дис. ... докт. психол. н: 19.00.07 / Российский государственный педагогический университет имени А. И. Герцена. Санкт-Петербург, 2000. 334 с.
154. Иванова С. П. Современное образование и психологическая культура педагога. Псков: ПГПИ им. С.М. Кирова, 1999. 563 с.
155. Иванова С. П. Психология полисубъектного взаимодействия в социально-педагогической среде. Псков: ПГПИ им. С.М. Кирова, 2000. 380 с.

156. Ивашов А.Н., Заика Е.В. Методика исследования коммуникативных установок личности. *Вопросы психологии*. 1991. №5. С. 162 – 165.
157. Ильин Е. П. Дифференциальная психология профессиональной деятельности. СПб.: Питер, 2008. 432 с.
158. Ильин Е. П. Психология воли. 2-е изд., перераб. и доп. СПб.: Питер, 2009. 364 с.
159. Ильин Е. П. Психология агрессивного поведения. СПб : Питер, 2014. 368 с.
160. Ильин Е.П. Эмоции и чувства: учебное пособие.2-е изд., перераб. и доп. СПб: Питер, 2011.782 с.
161. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. СПб.: Питер, 2009. 576 с.
162. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб: Питер, 2000. 512 с.
163. Ильичева В. А. Влияние характера педагогического взаимодействия преподавателя и студентов на профессиональное развитие будущего учителя. *Высшее педагогическое образование России: традиции, проблемы, перспективы*: междунар. науч. практ. конф. Ч. 1. Москва, 1997. С. 162 – 164.
164. Кабаченко Т.С. Психология управления. Учебное пособие. М.: Педагогическое общество России. 2000. 384 с.
165. Кабрин В. И. Психология коммуникативного развития человека как личности: автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.05 /Санкт-Петербург. гос. ун-т. СПб, 1993. 31 с.
166. Каган М. С. Мир общения: проблема межсубъектных отношений. М.: Политиздат, 1988. 319 с.
167. Казаринова Н. В., Погольша В.М. Межличностное общение: повседневные практики. СПб.: НИИХ СПбГУ, 2000. 293 с.
168. Кайгородов Б. В., Тимофеев Ю.П. Психодиагностика межличностных отношений в малых группах: учебное пособие. Астрахань: АГПИ, 1996. 88 с.

169. Калугина Н. И. Социально-психологические проблемы коммуникационного взаимодействия. М., 1991. 132 с.
170. Кан-Калик В.А. Основы профессионально-педагогического общения. Грозный: Изд-во ЧИГУ им. Л.Н. Толстого, 1979. 138 с.
171. Капустина А. Н. Многофакторная личностная методика Р. Кеттелла. СПб: Речь, 2001. 100 с.
172. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. М.: Наука, 1987. 263 с.
173. Кетлер-Митницька Т.С., Шульженко Д.І. Характеристика інтернальності як чинника готовності майбутніх психологів до особистісно-професійного саморозвитку. *Теоретичні і прикладні проблеми психології*. 2019. №3(2). С. 174 – 188.
174. Китов А.И. Психология хозяйственного управления. М.: Профиздат, 1984. 248 с.
175. Клайн П. Справочное руководство по конструированию тестов: Введение в психометрическое проектирование /ред. Л. Ф. Бурлачук / пер. с англ. К.: ПАН Лтд, 1994. 288 с.
176. Климов Е. А. Гипотеза «метелок» и развитие профессии психолога. *Вестник МГУ. Серия 14. Психология*. 1992. № 3. С. 3-12.
177. Климов Е. А. Индивидуальный стиль деятельности в зависимости от типологических свойств нервной системы. Казань: Издательство Казанского университета, 1969. 280 с.
178. Климов Е. А. Человек как субъект труда и проблемы психологии. *Вопросы психологии*. 1984. №4. С. 5 -14.
179. Кличковський С. О. Програма розвитку навичок міжособистісної взаємодії в контексті покращення соціально-психологічного клімату групи. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. 2019. Т.1. Вип. 53. С .68 – 74.

180. Князев В. Н. О сущности взаимодействия. *Философские вопросы современного естествознания*: сб. трудов. Вып. 3. М., 1975. С. 71-77.
181. Князев В. Н. Психологические особенности понимания личности значимого другого как субъекта общения: дис. канд. психол. наук: 19.00.01. М., 1981. 162 с.
182. Князева О.Н. Конструктивное взаимодействие преподавателей и студентов как фактор повышения качества обучения в вузе. Воронеж: Изд-во ВОИПКиПРО, 2012. 159 с.
183. Ковалев Г. А. Три парадигмы в психологии — три стратегии психологического воздействия. *Вопросы психологии*. 1987. № 3 С. 41 – 50.
184. Ковалев А. Г. Психология личности: уч. пособие. 3-е изд., перер. и доп. М.: Просвещение, 1970. 391 с.
185. Ковалев Г. А. Об активном обучении педагогическому общению. М., 1983. 76 с.
186. Коваль М. В. Рефлексивно-диалогическое взаимодействие в переговорном процессе как проблема психологической науки. *Вестник Тамбовского ун-та. Сер. Гуманитарные науки*. Тамбов, 2008. Вып. 10 (66). С. 293-296.
187. Козолуп С. А. Социально-психологические трудности управленческого взаимодействия молодых офицеров с военнослужащими, проходящими военную службу по контракту: автореф. дис.... канд. психол. наук: 19.00.05 / Воен. ун-т. М., 2009. 20 с.
188. Коллектив. Личность. Общение: словарь социально-психологических понятий /под ред. Е.С. Кузьмина и В.Е. Семенова. Л.: Лениздат, 1987. 143 с.
189. Колобова И. Н. Психология делового общения. Курс лекций. М.: РИО РТА, 1998. 240 с.
190. Коломинский Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах. Минск: Изд-во БГУ, 1976. 350 с.

191. Коломинский Я.Л. Изучение педагогического взаимодействия. *Советская педагогика*. 1991. №10. С. 36-42.
192. Коломієць Т. В. Особливості емпатійної міжособистісної взаємодії в юнацькому віці: дис. ... канд. психол. н.: 19.00.07 / Житомир. нац. агрокол. ун-т. Житомир, 2015. 197с.
193. Коломієць Т.В., Литвинчук А.І, Можаровська Т.В. Емпатія як чинник ціннісно-сислової спрямованості сучасних юнаків у ситуації міжособистісної взаємодії. *Теоретичні та прикладні проблеми психології: зб. наукових праць*. 2018. №1 (45). С.144-156.
194. Коломієць Т.В. Розвиток емпатійної міжособистісної взаємодії в юнацькому віці. *Наука і освіта: наук.-практ. журн. Південноукраїнського нац. пед. ун-ту ім. К.Д.Ушинського*. 2016. №9. С. 77-84.
195. Коломієць Т.В. Типологічні особливості емпатійної міжособистісної взаємодії в юнацькому віці. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка : Психологія*. 2017. №1 (6). С. 74-78.
196. Компанієць В.В., Шраменко О.В. Економічна психологія. Конспект лекцій: в 3 ч. Харків: УкрДАЗТ, 2012. Ч.1. 80 с.
197. Кон И.О. В поисках себя: Личность и ее самосознание. М.: Политиздат, 1984. 335 с.
198. Кондратьева С. В. Межличностное понимание и его роль в общении: автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.01 / Ленингр. гос. ун-т им. А.А.Жданова. 1976. 31с.
199. Корнилова Т. М., Смирнов С. Д. Методологические основы психологии. СПб: Питер, 2006. 320 с.
200. Корніяка О. М. Вивчення розвитку комунікативної компетентності студентів. *Психолінгвістика: зб. наук. праць ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»*. Переяслав-Хмельницький: ПП «СКД», 2009. Вип. 3. С. 60-69.

201. Корніяка О.М. Порівняльний аналіз розвитку комунікативної компетентності педагогів і психологів у процесі професійного становлення. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. 2012. Т. V: Психофізіологія. Психологія праці. Експериментальна психологія. Вип. 12. К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. С. 98-106.
202. Корніяка О.М. Професійне спілкування і комунікативна компетентність фахівця-соціонома. *Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. 2013. Т. V: Психофізіологія. Психологія праці. Експериментальна психологія. Вип. 13. К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2013. С. 119-128.
203. Корытченкова Н.И., Михайлова В.П., Шпилева Е.Б. Стили взаимоотношений старшеклассников в зависимости от темперамента и ведущих акцентуаций характера. *Теоретические и прикладные вопросы психологии*. СПб.: изд-во СПб. ун-та, 1997. С.26–31.
204. Котлова Л.О. Психологічні особливості конфліктних форм поведінки студентів з різним рівнем емоційного інтелекту. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 12. Психологічні науки*. 2019. Вип. 8 (53). С. 49 – 56.
205. Кочарян І.О., Сервінський В.В. Опитувальник діагностики есенційної саморегуляції та психометрична оцінка його завдань. *Вісник ХНПУ імені Г.С. Сковороди. Психологія*. 2019. Вип. 60. С. 210-230.
206. Краткий психологический словарь / Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. Ростов-н/Д: Феникс, 1998. 568 с.
207. Креденцер В.В. Емпатія як здатність суб'єкта спілкування. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. 2012. Том. V: Психофізіологія. Психологія праці. Експериментальна психологія. Випуск 12. К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2012. 107 –114 с.

208. Кривокулинский А. Ю. Акмеологические условия продуктивного взаимодействия педагога и самодеятельных объединений старшеклассников: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.13. М., 1994. 193 с.
209. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1990. 208 с.
210. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты. М.: Изд-во МГУ, 1991. 205 с.
211. Кричевский Р.Л., Дубовская Е. М. Социальная психология малой группы: учебное пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 2001. 318 с.
212. Кроник А.А. Методика экспериментального исследования взаимопонимания в диаде. *Психологический журнал*. 1985. Т.6. № 5. С. 124 – 130.
213. Кроник А. А., Кроник Е.А. Психология человеческих отношений. М.: Когито-Центр, 1998. 214 с.
214. Кроник А. А. Межличностное оценивание в малых группах. К.: Наук. думка, 1982. 159 с.
215. Круглова Г.Н. Коммуникативное взаимодействие как фактор эффективности обучения в вузе: автореф. дис....канд. психол. наук: 19.00.05. Л. 1981. 16 с.
216. Крупник Е.П., Сизова Т.Б. Теоретические аспекты психологической культуры межличностных взаимодействий. *Мир психологии*. 2001. № 3. С. 40–49.
217. Крысько В.Г. Социальная психология: учебник для вузов. 3е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2010. 688 с.
218. Кузікова С.Б., Зливков В.Л., Лукомська С.О. Contemporary integrative interpersonal theory of personality: key concepts. *Психологія особистості*. 2018. Т.9. №1. С. 11–16.
219. Кузьмин В. П. Принцип системности в теории и методологии К.Маркса. М., 1986. 464 с.

220. Кузьмин Е.С. Социально-психологические особенности личности в свете теории отношений. *Психология личности и малых групп. Экспериментальная и прикладная психология*. Вып. 8. Л.: ЛГУ, 1977. С. 23–30.
221. Кузьмина Н. В., Реан А. А. Профессионализм педагогической деятельности. СПб, Рыбинск, 1993. 54 с.
222. Куликов Г.П. Психологические механизмы коммуникации в условиях межпрофессионального взаимодействия: дис.... канд. психол. наук: 19.00.01. М., 1997. 144 с.
223. Кулюткин Ю.Н. Диалог как предмет педагогической рефлексии СПб.: СпецЛит., 2001. 75 с.
224. Куница В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2001. 544 с.
225. Куница В.Н. Социальная компетентность и социальный интеллект: структура, функции, взаимоотношение. *Теоретические и прикладные вопросы психологии*. СПб.: СПбГУ, 1995. № 141. С. 34 - 36 с.
226. Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008. 571 с.
227. Лабунская В. А. Психологический портрет субъекта затрудненного общения. *Психологический журнал*. 2003. Т. 24.№5. С. 14–22
228. Лабунская В.А. Интерпретация невербального поведения в межличностном общении: автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.05 / МГУ им. М.В.Ломоносова.М., 1989. 43 с.
229. Ладанов И. Д. Мастерство делового взаимодействия. Владикавказ, 1990. 115 с.
230. Лазурский А. Ф. Классификация личностей. 3-е изд. Ленинград: Госиздат, 1924. 290 с.
231. Лазурский А. Ф. Очерк науки о характерах. М.: Наука, 1995.271 с.
232. Лазурский А.Ф. Избранные труды по психологии. М.: Наука, 1997. 446 с.

233. Ламм А. А. Особенности межличностного взаимодействия в условиях проблемных ситуаций совместной деятельности. *Личность в общении и деятельности*. Ульяновск, 1985. С. 120 – 133.
234. Латынов В. В. Стили речевого коммуникативного поведения: структура и детерминанты. *Психологический журнал*. 1995. № 6. С. 90-100.
235. Лахтадир О.В. Комунікативна компетентність як ефективність процесу спілкування. *Психолінгвістика в сучасному світі – 2014: Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції (23– 24 жовтня 2014 р.)*. Переяслав-Хмельницький: Вид-во «КСВ», 2014. С. 32.
236. Леви Т. С. Психологические условия принятия практического психолога педагогическим коллективом дошкольного учреждения: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07 / МГУ им. М.В.Ломоносова. М., 1995. 19 с.
237. Левин К. Теория поля в социальных науках. СПб.: Речь, 2000. 368 с.
238. Левицька Н. С., Москаленко В. В. Особливості соціально-перцептивної компетентності працівників соціальної сфери. *Збірник наукових праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПНУ*. 2011. Том XIII. Ч. 1. С. 251 – 257.
239. Леонтьев А. А. Педагогическое общение. М.: Знание, 1979. 47 с.
240. Леонтьев А. А. Психология общения. М.: Смысл, 1997. 364 с.
241. Леонтьев А. А. Формы существования значения. Психолінгвістическіе проблемы семантики. М.: Наука, 1983. С. 5–20.
242. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат, 1975. 304 с.
243. Леонтьев Д.А. Очерк психологии личности. М.:Смысл, 1993. 43 с.
244. Леонтьев Д.А. Саморегуляция, ресурсы и личностный потенциал. *Сибирский психологический журнал*. 2016. № 62. С. 18–37.
245. Либин А. В. Дифференциальная психология: на пересечении европейских и американских традиций. М.: Смысл, 1999. 532 с.

246. Лоек К., Есикова Т.В. Социальное взаимодействие в процессе международных исследований. *Социальное взаимодействие в различных сферах жизнедеятельности: материалы VII Международной научно-практической конференции* / отв. ред. Е.И. Бражник, Н.Н. Суртаева. Санкт-Петербург: Изд. РГПУ им. А.И. Герцена, 2017. С.45 - 48.
247. Ложкін Г.В., Шевченко С. В. Дослідження природи взаємозв'язку професійної ідентичності та довіри у майбутніх психологів. *Наука і освіта*. 2018. № 1. С. 88–98.
248. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984. 448 с.
249. Ломов Б. Ф. О личности в системе общественных отношений. *Психологический журнал*. 1981. Т.2. № 1. С. 59 - 65.
250. Ломов Б. Ф. О системном подходе в психологии. *Вопросы психологии*. 1975. № 2. С. 31 – 45.
251. Ломов Б. Ф. Проблема общения в психологии. Хрестоматия по психологии. М.: Наука, 1987. С. 108–117.
252. Ломов Б. Ф. Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М.: Наука, 1976. 296с.
253. Ломов Б. Ф. Системность в психологии. Москва; Воронеж: АПСН, 1996. 384 с.
254. Ломов Б.Ф. Общение и социальная регуляция поведения индивида. *Психологические проблемы социальной регуляции поведения*. М.: Наука, 1976. С. 82–89.
255. Лунев Ю. А. Социально-психологические факторы детерминации поведения группы в межгрупповом взаимодействии: автореф дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05 / Ин-т психологии РАН. М., 1991. 22 с.
256. Лушпаева Е. В. Развитие рефлексии средствами социально-психологического тренинга: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05 / МГУ им. М.В. Ломоносова. М., 1989. 20 с.

257. Люкин В. В. Взаимоотношения индивидуальных особенностей деятельности руководителя, свойств его индивидуальности и социально-психологических характеристик коллектива. *Проблемы интегрального исследования индивидуальности*. Пермь, 1977. С. 71-88.
258. Мадди С. Теории личности: сравнительный анализ. СПб: Речь, 2002. 539 с.
259. Майерс Д. Дж. Социальная психология / пер. с англ. СПб.: Питер, 1999. 688с.
260. Максименко С. Д. Генеза здійснення особистості: наук. монографія. К.: Вид-во ТОВ «КММ», 2006. 256 с.
261. Максименко С. Д., Максименко К. С., Папуча М. В. Психологія особистості: підручник для студентів вищих навчальних закладів. К.: Вид-во ТОВ «КММ», 2007. 296 с.
262. Максименко С.Д. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). К.: Главник, 2005. 112 с.
263. Маликова В. А. Теоретические основы профессионального взаимодействия психолога и педагога: материалы международной конференции *«Культурно исторический подход: развитие гуманитарных наук и образования»*. М., 1996. С. 120 – 123.
264. Маликова В. А. Теория и практика профессионального взаимодействия психолога и педагога. Оренбург: Изд-во ОГПУ, 1999. 236с.
265. Мальковская Т. Н. Учитель – ученик. М.: Знание, 1977. 64 с.
266. Маралов В.Г., Романюк Л.В. Влияние чувствительности к человеку на принятие позиций взаимодействия студентами. *Знание. Понимание. Умение*. 2018. № 3. С. 180–195.
267. Маркова А. К. Психологические критерии и ступени профессионализма учителя. Педагогика. 1995. № 5. С.55 – 64.

268. Маркова А.К. Психология профессионализма. М.: Международный гуманитарный фонд «Знание», 1996. 308 с.
269. Маркова А.К. Психология труда учителя. М.: Просвещение, 1993. 190 с.
270. Межличностная коммуникация / О.И. Матяши др. СПб: Речь, 2011. 560 с.
271. Меньшиков П.В., Арпентьева М.Р. Новые образовательные практики в контексте коммуникативного подхода. *Профессиональное образование в современном мире*. 2017. Т.7. №3. С. 1179–1185.
272. Мерлин В.С. Индивидуальный стиль деятельности и его системообразующая функция. URL: <http://psychology-online.net/articles/doc-1843.html> (дата звернення: 12.11.2019)
273. Микитюк Г. Ю. Взаємооцінки у стосунках викладачів і студентів як чинник становлення особистості майбутнього вчителя. *Проблеми вищої педагогічної освіти у світлі рішень II Всеукраїнського з'їзду працівників освіти і виступу Президента України Л. Д. Кучми*: матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. Київ: НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2002. Ч. 3. С. 112 – 114.
274. Митина Л. М. Психология труда и профессионального развития учителя: учеб. пособие для студентов высш. пед. учеб. заведений, обучающихся по специальности 03100 - Педагогика и психология. М.: Академия, 2004. 318с.
275. Молоканов М. В. Личностные компоненты профессиональных ценностей практического психолога: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. М., 1994. 178с.
276. Молчанюк О. В., Борзик О. Б. Психолого-педагогічний аналіз дефініції «міжособистісні відносини». *Теорія та методика навчання та виховання*. 2017. Вип.42. С.125 – 134.

277. Моросанова В. И. Индивидуальные особенности осознанной саморегуляции произвольной активности человека. *Вестник Московского университета*. Сер.14. Психология. 2010. №1. С.36–45.
278. Мощенко А.В. Психологические основы совершенствования учебно-воспитательного процесса в суворовских военных училищах. М., 1997. 143 с.
279. Мясищев В. Н. Основные проблемы и современное состояние психологии отношений человека. *Философская наука в СССР*. М.: АПН СССР, 1960. Т.2. С. 111 – 112.
280. Мясищев В. Н. Проблема отношений человека и ее место в психологии. *Вопросы психологии*. 1957. № 5. С. 39 – 45.
281. Мясищев В.Н. О взаимосвязи общения, отношения и отражения как проблеме общей и социальной психологии. *Социально- психологические и лингвистические характеристики форм общения и развития контактов между людьми: Тезисы всесоюз. симпозиума. 1-3 дек. 1970 г.)* / [Отв. ред. д-р психол. наук, проф. А. А. Бодалев и д-р филос. наук, проф. Б. Д. Парыгин]; Ленингр. отд-ние О-ва психологов СССРЛ., 1970. С.114-116.
282. Мясищев В.Н. Психология отношений. Избранные психологические труды. М.: МПСИ, 2011. 400 с.
283. Навайтис Г. А Исследование процесса взаимодействия в группе операторов (На материале лет. экипажей ТУ-134): автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.03. Л., 1978. 20 с.
284. Нартова-Бочавер С.К., Адамян А.А. Способность прощать, и домашняя среда как аспекты межличностного взаимодействия. *Социальная психология и общество*. 2020. Том 11. № 1. С. 193–210.
285. Наследов А.Д. Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных: учебное пособие. – СПб.: Речь, 2004. 392 с.
286. Немов Р. С. Психологические условия и критерии эффективности работы коллектива. М.: Знание, 1982. 64 с.

287. Немов Р.С. Психология: Учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений: В 3 кн. 4-е изд. М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. Кн. 1: Общие основы психологии. 688 с.
288. Немов Р. С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива. М.: Педагогика, 1984. 201 с.
289. Никифоров О. В. Педагогическое взаимодействие как элемент педагогической культуры. Даугавпилс, 1990. 140 с.
290. О'Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой. М.: Прогресс, 1979. 420 с.
291. Обозов Н. Н. Аппаратурный метод исследования срабатываемости и совместимости людей. *Методы социальной психологии*. Л., 1977, с. 161—165.
292. Обозов Н. Н. Психические процессы и функции в условиях индивидуальной и совместной деятельности. *Проблема общения в психологии*. М: Наука, 1981. С. 24 — 44.
293. Обозов Н. Н. Психология межличностного взаимодействия: дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.05. Л., 1979. 380 с.
294. Оборина Д. В. Становление профессиональной ментальности педагогов и психологов: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07. М., 1992. 185 с.
295. Общение и оптимизация совместной деятельности / Под ред. Г.М.Андреевой, Я. А. Яноушека. М.: МГУ, 1987. 208 с.
296. Общение и оптимизация совместной деятельности Текст. / Г. М. Андреева, Я. Яноушек А. И. Донцов и др. / под ред. Г. М. Андреевой, Я. Яноушека. М.: Издательство МГУ, 1987. 301 с.
297. Оглезнева Н. В. Профессиональная деятельность школьного психолога по созданию системы взаимодействия участников коррекционного процесса: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.03. Тверь, 1995. 168 с.
298. Оллпорт Г. В. Личность в психологии. М.: КСП+; СПб: ЮВЕНТА, 1998. 345 с.

299. Орбан-Лембрик Л.Е. Специфіка діяльності психолога-практика в підвищенні соціально-психологічної компетентності персоналу навчального закладу. *Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія*. Івано-Франківськ: Видавничо-дизайнерський відділ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2008. Вип.13. Ч.2. С. 3–17.
300. Орищенко О. А. Дифференциально-психологический анализ эмпатии: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01 Южноукраинский гос. пед. ун-т им. К.Д.Ушинского. Одесса, 2004. 222 с.
301. Орлов А. Б. Психологические центрации в профессиональной деятельности учителя. *Новые исследования в психологии и возрастной физиологии*. 1989. Т. 2. №2. М., 1989. 52 – 56.
302. Орлов А. Б. Психология личности и сущности человека: парадигмы, проекции, практики. М.:Изд. Корпорация «Логос», 1995. 143 с.
303. Основы психологии. Практикум /ред. сост. Л. Д. Столяренко. Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. 576 с.
304. Панферов В.Н. Общение как предмет социально-психологического исследования: дис.... д-ра психол. наук; 19.00.05. Л., 1983. 468 с.
305. Парсонс Т. О социальных системах. М.: Академический проект, 2002. 832 с.
306. Парыгин Б. Д. Социально психологический климат коллектива. Пути и методы изучения / под ред. В.А. Ядова. Л.: Наука. Ленинградское отделение, 1981. 192 с.
307. Парыгин Б.Ф. Основы социально-психологической теории. М.: Мысль, 1971. 348 с.
308. Патутина Н. А. Взаимодействие преподавателей и студентов в учебно-воспитательном процессе педколледжа: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01 / Моск. пед. гос. ун-т. Москва, 2002. 17 с.

309. Пахальян В. Э. О взаимодействии психолога и педагога. *Диагностическая и коррекционная работа школьного психолога*. М., 1987. С. 65 – 77.
310. Пачковский Ю. Ф. Исследование особенностей профессионально-делового взаимодействия в производственных бригадах: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.03/Киев. гос. ун-т им. Т. Г. Шевченко. К., 1990. 16с.
311. Пашукова Т.И. Децентрация в условиях кооперативного и конкурентного взаимодействия: дис.... канд. психол. наук: 19.00.05 / МГУ им. М.В. Ломоносова.М., 1984. 173 с.
312. Перевалов В.Ф. Подготовка офицеров к управленческой деятельности: вопросы теории и методики. М.: ВПА, 1991. 203 с.
313. Петровская Л. А. Компетентность в общении: социально-психологический тренинг М.: Изд-во МГУ, 1989. 216 с.
314. Петровская М. В., Щербаков С. В. Педагогическое взаимодействие как условие формирования психологической культуры субъектов образовательного процесса в военном вузе. *Психология образования в поликультурном пространстве*. 2014. № 27 (3). С. 96–101.
315. Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив. М.: Политиздат, 1982. 255 с.
316. Петровский В. А. Феномен субъектности в психологии личности: автореф. дис. ... докт. психол. наук: 19.00.11 / Ин-т пед. инноваций Рос. академии образования. М., 1993. 70 с.
317. Півень М.А. Структурні особливості емоційної зрілості особистості : автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01 / НАУ імені МЄ Жуковського. Харків, 2017. 18 с.
318. Пілецька Л., Смирнова О. Соціально-психологічний аспект впливу обіймів на емоційну сферу людини. *Вісник Прикарпатського університету. Філософські і психологічні науки. Серія «Психологія»*. Вип. 22. Івано-Франківськ, 2019 С. 45 – 51.

319. Пінська О.Л. Міжособистісні відносини як психологічний чинник педагогічної взаємодії суб'єктів освітнього процесу у вищій школі. *Вісник Університету імені Альфреда Нобеля. Серія «Педагогіка і психологія»*. 2017. №2 (14). С. 95–100.
320. Платонов К. К. Краткий словарь системы психологических понятий. М.: Высш. шк., 1984. 174 с.
321. Платонов К. К. Система психологии и теория отражения. М.: Наука, 1982. 310 с.
322. Платонов К.К. Личность как объект социальной психологии. *Методологические проблемы социальной психологии*. М.: Наука, 1975. С.72–89.
323. Плугина М. И. Влияние деятельности практического психолога на гуманизацию отношений в педагогическом коллективе: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.07. Ставрополь, 1997. 165 с.
324. Пов'якель Н. І. Саморегуляція професійного мислення в системі фахової підготовки практичних психологів: автореф. дис... д-ра психол. наук: 19.00.07 / Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова. Київ, 2004. 40 с.
325. Позняков В.П. Психологические отношения человека: история развития и современное состояние исследований. *Социальная и экономическая психология*. 2016. Том 1. № 3. С. 24–47.
326. Попова Л. В. Развитие мотивационно-смысловой сферы студента педвуза: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 19.00.07 / Моск. пед. гос. ун-т им. В. И. Ленина. М., 1995. 16 с.
327. Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. М.: Наука, 1966. 213 с.
328. Посталюк Н. Ю. Педагогика сотрудничества: путь к учителю. Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1992. 151 с.
329. Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Социальная психология. СПб.: Питер, 2010. 672 с.

330. Пригожин А.И. Методы развития организаций. М.: МЦФЭР, 2003. 864 с.
331. Психологическая диагностика: учеб. для вузов / под ред. М. К. Акимовой, К. М. Гуревича. СПб.: Питер, 2005. 652 с.
332. Психологический словарь / под ред. В.В.Давыдова, А.В.Запорожца, Б.Ф.Ломова и др. М.: Педагогика, 1983. 448 с.
333. Психология. Словарь / под общ. ред. А.В.Петровского, М.Г.Ярошевского. М.: Политиздат, 1990. 494 с.
334. Психологічні закономірності професійного самоздійснення особистості: монографія / О.М. Кокун та ін. / за ред. О.М. Кокуна. К.: Педагогічна думка, 2015. 297 с.
335. Психология XXI века: учебник для вузов / под ред. В.Н.Дружинина. М.: ПЕРСЭ. 2003. 863 с.
336. Пугачев В. П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом: учеб. для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2003. 285с.
337. Радионова Н.Ф. Педагогические основы взаимодействия педагогов и старших школьников в учебно-воспитательном процессе: дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.01 / Ленингр. гос. пед. ин-т им. А. И. Герцена Л., 1991. 470 с.
338. Реан А. А. Рефлексивно—перцептивный анализ деятельности педагога.*Вопросы психологии*. 1990. № 2. С. 77 – 81.
339. Роджерс Э., Агарвала-Роджерс Р. Коммуникации в организациях. М.: Экономика, 1980. 176 с.
340. Рождественская Н.А. Способы межличностного познания: психолого-педагогический аспект. М.: ПЭР СЭ, 2004. 282 с.
341. Розанов Ф.И. Социальное взаимодействие как информационный обмен: автореф. дис. ... канд. филос. наук:09.00.11 / Новосиб. гос. техн. ун-т. Новосибирск, 2010. 24 с.

342. Романенко О. В., Лукашенко М.Ю. Особенности поведения в конфликтных ситуациях осіб із різним рівнем особистісної тривожності. *Юридична психологія*. 2017. № 2. С. 21–31.
343. Ромек В. Г. Понятие уверенности в себе в современной социальной психологии. *Психологический вестник Ростовского государственного университета*. Вып. 1. Часть 2. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 1996. С. 132–146.
344. Ромек В. Г. Психологические особенности уверенной в себе личности. *Социальная психология личности в вопросах и ответах: учебное пособие* / под ред. проф. В. А. Лабунской. М.: Гардарики, 2000. С. 207–225.
345. Ромек В. Г. Тесты уверенности в себе. *Практическая психодиагностика и психологическое консультирование*. Ростов-на-Дону: Ирбис, 1998. С. 87–108.
346. Ромек В. Г. Уверенность в себе как социально-психологическая характеристика личности: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05 / Ростов. гос. ун-т. Ростов-на-Дону, 1997. 24 с.
347. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. СПб: Питер, 1999. 720 с.
348. Рубинштейн С. Л. Проблемы общей психологии. М.: Педагогика, 1976. 212 с.
349. Рубцов В.В. Психологические основы организации совместной учебной деятельности: автореф. дис....д-ра психол. наук: 19.00.07 / МГУ им. М.В.Ломоносова. М., 1986. 38 с.
350. Руденский Е.В. Социальная психология: Курс лекций. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭ и У, «Сибирское соглашение», 1999. 224 с.
351. Рукавишников А. А. Опросник межличностных отношений. Ярославль: НПЦ «Психодиагностика», 1992. 47 с.

352. Русалинова А. А. Некоторые характеристики руководителя как субъекта управления трудовым коллективом. *Трудовой коллектив как субъект и объект управления*. Л.: Изд-во ЛГУ, 1980. С. 97–113.
353. Савенков А.И. Социальный интеллект как проблема психологии одаренности и творчества. *Психология: Журнал Высшей школы экономики*. 2005. Т. 2. № 4. С. 94–101.
354. Санникова О. П. Феноменология личности: Избранные психологические труды. Одесса: СМІЛ, 2003. 256 с.
355. Санникова О. П. Эмоциональность в структуре личности. Одесса: Хорс, 1995. 334 с.
356. Саннікова О. П. Багатовимірна концепція особистості. *Проблеми сучасної психології: збірник наукових праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України та Державного вищого навчального закладу «Запорізький національний університет»/за ред. С.Д. Максименка, Н. Ф. Шевченко, М. Г. Ткалич*. Запоріжжя: ЗНУ, 2013. № 1(3). С. 16–21.
357. Саннікова О. П. Макроструктура особистості: психологічний опис. *Наука і освіта*. Одеса. 2013. №7. С. 7–12.
358. Саннікова О. П. Схильність особистості до психологічного подолання суб'єктивно складних ситуацій. *Наука і освіта*. Одеса, 2014. № 9. С. 42–49.
359. Сарджвеладзе Н.И. Структура и динамика межличностных и внутриличностных отношений: автореф. дис.... д-ра психол. наук: 19.00.05 / Ин-т психологии им. Д. Н. Уznaдзе. Тбилиси. 1987. 48 с.
360. Свенцицкий АЛ. Социальная психология: учебник. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. 336 с.
361. Семаго М. М. Организация и содержание деятельности психолога специального образования. М.: АРКТИ, 2005. 335 с.
362. Сенько Т. В. Психология взаимодействия. В 2 ч. Ч. 1. Базисная структура межличностного взаимодействия. Минск: Карандашев, 1998. 120 с.

363. Сенько Т. В. Психология взаимодействия. В 2 ч. Ч. 2. Диагностика и коррекция личностного поведения. Минск: Карандашев, 1998. 271 с.
364. Сергиенко Е.А. Психология субъекта: поиски и решения. *Психологический журнал*. 2008. Т. 29. №2. С. 16 – 28.
365. Сердюк Л. З. Особистісний модус самореалізації майбутніх фахівців. *Вісник післядипломної освіти: зб. наук. пр. ун-т. менедж. освіти НАПН України*. Вип. 10(23). К.:АТОПОЛ, 2014. С. 239–248.
366. Сердюк Л. З. Самотворення особистості як цілісний самодетермінований феномен. *Актуальні проблеми психології: зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С.Костюка НАПН України*. Випуск 38. Миколаїв, 2015. С. 422–431.
367. Сидоренко Е. В. Методы математической обработки в психологии. СПб: Речь, 2001. 350 с.
368. Сидоренков А. В. Групповая сплоченность и неформальные подгруппы. *Психологический журнал*. 2006. т. 27. №1. С. 44 – 53
369. Сидоренков А.В., Шипитько О.Ю., Обухова Ю.В. Современные исследования конфликтов в области малых групп в отечественной психологии. *Психологические исследования*. 2017. Т. 10, № 55. С. 9.
370. Синягина Н. Ю. Закономерности и условия развития младшего школьника в личностно-ориентированном учебно-воспитательном процессе: автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.13 / Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ. М., 1998. 54с.
371. Системное познание мира. Методологические проблемы. М.: Политиздат, 1985. 263 с.
372. Ситнік С.В. Роль комунікативної компетентності в педагогічній взаємодії. *Наука і освіта*. 2008. № 3. С. 14–17.
373. Ситнік С.В. Особистісні детермінанти успішності професійної діяльності керівників. *Наука і освіта. Спеціальний випуск «Психологія особистості: теорія, досвід, практика»*. 2007. № 8-9. С. 171-175.
374. Ситнік С.В. Соціальний інтелект як елемент професійної

- компетентності майбутніх психологів. *Наука і освіта*. 2008. № 8-9. С. 99-103.
375. Ситнік С.В. Роль соціально-комунікативної компетентності в управлінській взаємодії. *Наука і освіта. Спеціальний випуск «Теоретико-методологічні проблеми психологічного супроводу професійної діяльності»*. 2009. № 5. С.161-165.
376. Ситнік С.В. Психологічна модель управлінської взаємодії. *Науковий вісник ПДПУ ім. К.Д.Ушинського. Спеціальний випуск «Психологія особистості: теорія, досвід, практика»*. 2009. С.105-112
377. Ситнік С.В. Соціальний інтелект як регулятор управлінської взаємодії. *Наука і освіта. Спецвипуск «Когнітивні процеси та творчість»*. 2010, № 8. С. 258-263.
378. Ситнік С.В. Теоретичні основи управлінської взаємодії. *Наука і освіта*. 2010/ LXXXXYI, № 9. С.123-127.
379. Ситнік С.В. Особистісна основа взаємодії в професійній діяльності. *Науковий вісник ПДПУ ім.К.Д.Ушинського*. Одеса, № 7-8, 2011. С.119-127.
380. Ситнік С.В. Креативність особистості в управлінській взаємодії. *Наука і освіта*. № 9'2011/ CV. С.243-247.
381. Ситнік С.В. Управлінська взаємодія як умова реалізації особистісного потенціалу. *Вісник Одеського національного університету*. Том 16. Випуск 11.Частина 1. Психологія. 2011. С.114-120.
382. Ситнік С.В. Когнітивний компонент в управлінській взаємодії. *Наука і освіта*. Одеса, № 9'2012/CVX. С.197-201.
383. Ситнік С.В. Особистісний потенціал як умова професійної взаємодії. *Вісник Одеського національного університету*. Одеса, Том 17. Випуск 8 (20). Психологія. 2012. С.168-175.
384. Ситнік С.В. Комунікативний компонент у структурі управлінської взаємодії. *Наука і освіта*. Одеса, № 6'2012/CVVII. С.182-186.

385. Ситнік С.В. Індивідуально-психологічні передумови міжособистісної взаємодії студентів-психологів. *Наука і освіта*. Одеса, № 7'2013/СХVII. С.199-204.
386. Ситнік С.В. Характеристика та ознаки міжособистісної взаємодії. *Наука і освіта*. Одеса, № 11'2014/СХXVIII. С.156-161.
387. Ситнік С.В. Особливості міжособистісної взаємодії майбутніх психологів із різним стилем мислення. *Наука і освіта*. Одеса, № 1'2015/СХXX. С.158-164.
388. Sytnik S.V. Characteristics of the stages of interaction. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди*. Сер. Психологія. 2018. Вип. I (57). С. 293-302.
389. Ситнік С.В. Розробка методики оцінки особистісних компонентів міжособистісної взаємодії. *Теорія і практика сучасної психології: Зб. наук. праць*. Запоріжжя, 2020. № 1, Т.3. С.111-115.
390. Ситнік С.В. Особливості міжособистісної взаємодії психологів з різним рівнем соціального інтелекту. *Наука і освіта*. № 1'2020/CLXXXII. С. 41- 48.
391. Ситнік С.В. Психологічні чинники подолання конфліктних ситуацій у взаємодії спортсменів. *Science and education a new dimension. Pedagogy and Psychology*. Budapest, I (7), Issue: 14, 2013. P. 275-279.
392. Ситнік С.В. Концептуальні особливості міжособистісної взаємодії. *Science and education a new dimension. Pedagogy and Psychology*. Budapest, III (36), Issue: 74, 2015. P. 96-99.
393. Ситнік С.В. Особливості міжособистісної взаємодії дітей в період рекреації. *Наука і освіта*. Одеса, № 9'2016/СХXXXXX. С. 148-153.
394. Ситнік С.В. Прояв інноваційних якостей рекламних агентів в умовах міжособистісної взаємодії. *Наука і освіта*. № 5-6'2018/CLXX-CLXXI С. 39-44.

395. Ситнік С.В. Етапи розвитку міжособистісної взаємодії фахівців соціономічних професій. *Science and education a new dimension. Pedagogy and Psychology. Budapest, VII (86), Issue: 209, 2019. P. 72-75.*
396. Ситнік С.В. Розробка психодіагностичної методики оцінки міжособистісної взаємодії. *Scientific journal Innovative solutions in modern science. Dubai, No. 9(36), 2019. P. 122-134.*
397. Ситнік С.В. Розвиток комунікативних здібностей як умова успішної діяльності педагогів. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми сучасної психологічної науки» 21 квітня 2006 р. Одеса: СМІЛ, 2006. С. 205-207.*
398. Ситнік С.В. Зв'язок емоційної стійкості та комунікативних здібностей у майбутніх практичних психологів. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми сучасної психології» 26-27 квітня 2007 р. Одеса: СМІЛ, 2007. С. 159-160.*
399. Ситнік С.В. Развитие коммуникативной сферы будущих психологов. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми сучасної психології» 25-26 квітня 2008 р. Одеса: СМІЛ, 2008. С. 93-96.*
400. Ситнік С.В. Роль соціального інтелекту в професійному спілкуванні майбутніх психологів. *Всеукраїнська науково інтернет-конференція «Актуальні проблеми сучасної психології» 20-21 квітня 2010 р. Одеса: СМІЛ, 2010. С. 34-36.*
401. Ситнік С.В. Професійна ідентичність суб'єктів управлінської взаємодії. *II Всеукраїнській психологічний конгрес 19-20 квітня 2010 року. Том II. Київ, С. 287-289.*
402. Ситнік С.В. Схильність до подолання конфліктної ситуації у осіб з різним рівнем комунікативних здібностей. *Актуальні проблеми сучасної психології: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 27-28 квітня 2011 р. Одеса: Фенікс, 2011. С.124-126.*
403. Ситнік С.В. Соціальний інтелект майбутніх психологів з різними

- стилями взаємодії. *Актуальні проблеми сучасної психології: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 27-28 квітня 2011 р.* Одеса: Фенікс, 2011. С.227-230.
404. Ситнік С.В. Особливості розвитку організаційних і комунікативних якостей майбутніх соціальних педагогів. *Актуальні проблеми сучасної психології: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. 26-28 квітня 2012.* Одеса: Фенікс, 2012. С.170-174.
405. Ситнік С.В. Розвиток соціального інтелекту майбутніх психологів. *Актуальні проблеми сучасної психології: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 26-28 квітня 2012.* Одеса: Фенікс, 2013. С. 222-227.
406. Ситнік С.В. Психологічні особливості ділового спілкування туристичних агентів. *Актуальні проблеми практичної психології: Зб. Наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів 18 квітня 2014.* Одеса, 2014. С. 225-229.
407. Ситнік С.В. Соціальний інтелект як чинник міжособистісної взаємодії студентів-психологів. *Проблеми сучасної психології особистості: Матеріали науково-практичної конференції молодих учених та студентів 29 квітня 2014.* Одеса, 2014. С. 224-230.
408. Ситнік С.В. Специфіка потреби у спілкуванні осіб з різним рівнем емпатії. *Проблеми сучасної психології особистості: Матеріали науково-практичної конференції молодих учених та студентів 29 квітня 2014 р.* Одеса, 2014. С. 292-297.
409. Ситнік С.В. Особливості розвитку потреби у спілкуванні осіб з різним рівнем адаптивності. *Адаптаційний потенціал особистості в сучасному соціальному середовищі: Зб наукових праць Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції 21 травня 2015 р.* Одеса, 2015. С.87-91.
410. Ситнік С.В. Індивідуально-психологічні особливості міжособистісної взаємодії особистості. *Адаптаційний потенціал*

- особистості в сучасному соціальному середовищі: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених та студентів 19 травня 2016р.* Одеса, 2016. С.176-180.
411. Ситнік С.В. Психологічні чинники копінг–поведінки студентів у процесі взаємодії. *III Міжнародний Конгрес «Global challenges of pedagogical education in academic space» 18-21 травня 2017 р.* Одеса, 2017. С.491-493.
412. Ситнік С.В. Індивідуально-психологічні особливості соціального інтелекту рекламних агентів. *Актуальні проблеми практичної психології: Зб. наукових праць Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 20 квітня 2018 р.* Одеса, 2018. С. 49-53.
413. Ситнік С.В. Індивідуально-психологічні особливості агресивності осіб з різним рівнем соціального інтелекту. *Актуальні проблеми рекреаційної психології та педагогіки дитинства: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції 14-15 вересня 2018.* Одеса, 2018. С. 70-75.
414. Ситнік С.В. Особливості соціального інтелекту особистості з різним локусом контролю. *Актуальні питання психології у сучасному інноваційному просторі: Зб. матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції 15-16 травня 2020 року.* Одеса, 2020. С.171-176.
415. Скиба Г. М. Формування суб'єкт-суб'єктної взаємодії старшокласників як наукова проблема. *Гуманітарний вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка.* 2018. Вип. 3. С. 145-152.
416. Скрипкина Т. П. Доверие как социально-психологическое явление: автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.05 /Ростов. пед. ун-т. Ростов н/Д, 1998. 46 с.
417. Слостенин В. А., Тамарина Н. В. Психологические проблемы подготовки учителя к коллективной педагогической деятельности. *Вопросы психологии.* 1986. № 3. С. 63-70.

418. Слободчиков В.И., Исаев Е.И. Основы психологической антропологии. Психология человека: Введение в психологию субъективности. Учебное пособие для вузов. М.: Школа-Пресс, 1995. 384 с.
419. Слободяник Н.В. Спілкування як основа психолого-педагогічної взаємодії суб'єктів освітнього процесу. *Психологічний часопис*. 2018. Том 4 № 4. С.206-216.
420. Совместная деятельность: методология, теория, практика /К.А.Абульханова-Славская и др. / под ред. А. Л. Журавлева и др. М.: Наука, 1988. 228с.
421. Современный психологический словарь / сост. и общ. ред. Б.Г.Мещеряков, В. П. Зинченко. М.: АСТ; СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2011. 490 с.
422. Сорокин П. А. Система социологии. Т.1. Москва: Наука, 1993. 688 с.
423. Сотрудничество учителя и школьного практического психолога / сб. науч. метод. трудов / под ред. А.К. Марковой, Т.А.Шиловой. М.: Педагогика, 1994. 243 с.
424. Соціальна психологія: підручник: у 2 кн. кн.1: Соціальна психологія особистості і спілкування (автор Л.Е. Орбан-Лембрик). К.: Либідь, 2004. 576 с.
425. Столяренко Л. Д. Психология делового общения и управления. Ростов-н/Д.: Феникс, 2006. 416 с.
426. Сысоев В.В., Сысоев И.В. Теоретические основы психологи управления. М: Изд-во СГУ 2006г. 394 с.
427. Татенко В. А. Психология в субъектном измерении. К.: Вид. центр «Просвіта», 1996. 404 с.
428. Тест «Социальный интеллект» Дж. Гилфорда. URL: https://psylab.info/index.php?title=Тест_«Социальный_интеллект»_Гилфорда&oldid=6761 (дата звернення 10.01.2020).

429. Тест описания поведения К. Томаса (адаптация Н. В. Гришиной). *Психологические тесты* /под ред. А. А.Карелина. В 2т. Москва, 2001. Т.2. С. 69-77.
430. Тимофеев Ю.П. Профессиональное общение и его развитие: учебное пособие. Астрахань: Изд-во Астраханского пед. ин-та, 1995. 136
431. Тичина К. О. Сучасні погляди на проблему міжособистісних стосунків у сім'ях, що виховують дітей старшого дошкільного віку з ТПМ. *Теорія і практика сучасної психології*. 2018. №2. С. 199-202.
432. Тодорова И. С. Психологические факторы подготовки будущего учителя к диалогическому общению: автореф. дис. ...канд. психол. наук: 19.00.07 / НИИ психологии УССР. К., 1988. 23 с.
433. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем. М.: Мысль, 1978. 272 с.
434. Улунова Г. Є. Особливості спрямованості як конструкту функціональних компонентів культури професійного спілкування державних службовців із різним стажем діяльності. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 12. Психологічні науки*. 2020. Вип. 9 (54). С. 154-165.
435. Уманский Л. И. Методы экспериментального исследования социально-психологических феноменов. *Методология и методы социальной психологии* / отв. ред. Е. В. Шорохова. М.: Наука, 1977. С. 54 – 72.
436. Уманский Л.И. Психология организаторской деятельности школьников. М.: Просвещение, 1980. 160 с.
437. Федотов В.В. Взаимоотношения в первичном воинском коллективе и их влияние на эффективность учебно-боевой деятельности: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.11. М., 1987. 214 с.
438. Федотова Е. Л. Педагогическое взаимодействие учителя и учащихся: опыт эмпирического исследования. Иркутск: Изд-во ИГПУ, 2000. 122 с.

439. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. 488 с.
440. Философский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. 6-е изд. перераб. и доп. М.: Политиздат, 1991. 560 с.
441. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф.Ильичев, Н.Н.Федосеев, С.М.Ковалев, В.Г.Панов. М.: Сов. энциклопедия, 1983. 840 с.
442. Хайруллин Г. Т. Технология и техника взаимодействия. 2 изд. Алматы: АВС, 1999. 245 с.
443. Ханин Ю.Л. Межличностная и межгрупповая тревога в условиях значимой совместной деятельности. *Вопросы психологии*. 1991. №5. С.56-64.
444. Ханин Ю.Л. Психология общения в совместной деятельности: автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.05 / ЛГУ им. А.А Жданова. Л., 1986. 43 с.
445. Хараш А. У. К определению задач и методов социальной психологии в свете принципа деятельности. *Теоретические и методологические проблемы социальной психологии*. М., 1977. 458 с.
446. Хащенко В. А. Психологические особенности включенности личности во взаимодействие при совместном решении мыслительных задач: автореф. дис.... канд. психол. наук: 19.00.01 / АПН СССР. НИИ общ. и пед. психологии. М., 1989. 20 с.
447. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. СПб. М.: Смысл, 2003 - 860 с.
448. Хитрова И. В. Педагогическое взаимодействие как средство развития культуры межличностных отношений в образовательном процессе вуза: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01 /Рязань, 2006. 182 с
449. Хорни К. Наши внутренние конфликты. Конструктивная теория невроза / пер. с англ. В.Светлова. М.: Академический Проект, 2007. 224 с.

450. Хохліна О. П. Індивідуальний стиль активності та його становлення як умова успішного функціонування суб'єкта. *Індивідуальність у психологічних вимірах спільнот та професій в умовах мережевого суспільства: монографія* / за ред. Л.В. Помиткіної, О.П.Хохліної. К.: ТОВ «Альфа-ПК», 2019. С.43-55.
451. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб.: Питер, 2000. 608 с.
452. Цветкова О.И. Эмпатия как профессиональная характеристика в деятельности психолога дошкольного учреждения: автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.03 / Тверской ун-т. Тверь, 1997. 20 с.
453. Цветкова Л. А. Коммуникативная компетентность врачей-педиатров: автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.05/Санкт-Петербургский гос. ун-т. Санкт-Петербург, 1994. - 16 с.
454. Ценностно-смысловое поле межличностного взаимодействия в структуре классного коллектива / Под ред. И.А. Вишнякова. Омск, 1990, 182 с.
455. Цуканова Е. А. Психологические особенности затрудненного общения в условиях совместной деятельности: дис. ...канд. психол. наук: 19.00.05. М 1980. 178 с.
456. Чебикін О. Я. Системно-діяльнісна концепція підготовки нового вчителя: компетентнісний та організаційний аспекти. *Наука і освіта*. 2017. № 10. С.101-106.
457. Чебикін О. Я. Становлення емоційної зрілості особистості: монографія. Одеса: СВД Черкасов, 2009. 230 с.
458. Чередниченко И.П., Тельных Н.В. Психология управления. М.: Феникс, 2014. 249 с.
459. Чернышев А. С. Лунев Ю. А. Многоуровневый характер статусных взаимодействий личности и группы. Курск: Изд-во Кур. гос. пед. ун-та. 1989. 136 с.

460. Чирикова А.Е. Личностные предпосылки успешности деятельности российских предпринимателей. *Психологический журнал*. 1999. № 3. С.81-82.
461. Чугунова Э.С. Социально-психологические особенности творческой активности инженеров. Л.: Изд-во ЛГУ, 1986. 160 с.
462. Чудова Н. В. ИмPLICITная модель межличностного оценивания и ее роль в профессиональной коммуникации: дис. ...д-ра психол. наук: 19.00.01. М., 1992. 324 с.
463. Чумаков М. В. Эмоционально-волевая регуляция деятельности в социальном взаимодействии: дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.05, 19.00.01 / Ярославский госу. университет им. П. Г. Демидова. Ярославль, 2007. 440 с.
464. Чусовитин А. Г. Концепция взаимодействия: автореф. дис. ... д-ра философ. наук: 09.00.01. М., 1991. 32 с.
465. Шадриков В. Д. Психологический анализ деятельности. Ярославль: Изд-во ЯГУ, 1979. 320 с.
466. Шакуров Р. Х. Социально-психологические основы управления: руководитель и педагогический коллектив. М.: Просвещение, 1990. 206 с.
467. Шандрук С. К. Специфіка підготовки практичних психологів до професійної діяльності. *Проблеми підготовки і підвищення кваліфікації практичних психологів у вищих навчальних закладах*. К.: Ніка-Центр, 2002. С. 32-34.
468. Шапарь В. Б., Россоха В.Е., Шапарь О.В. Новейший психологический словарь. Ростов н/Д.: «Феникс», 2005. С. 61-72.
469. Шевандрин Н. И. Психодиагностика, коррекция и развитие личности. М.: ВЛАДОС, 1998. 507 с.
470. Шевандрин Н. И. Социальная психология в образовании. М.: Владос, 2016. 544 с.

471. Шелехов И. Л., Белозёрова Г. В. Взаимодействие систем «Личность» – «Социум». *Научно-педагогическое обозрение (Pedagogical Review)*. 2017. Вып. 3 (17). С. 117-126.
472. Шибутани Т. Социальная психология. М.: Прогресс, 1969. 533 с.
473. Шипилов А.И. Психологические основы взаимодействия офицеров в трудных межличностных ситуациях: автореф. дис. ...д-ра психол. наук: 19.00.05. М., 2000. 41 с.
474. Шихирев П.Л. Современная социальная психология: уч. пос. для вузов. М.: ИП РАН, 1999. 447 с.
475. Шкиль А. И. Социально-психологические механизмы конфликтного взаимодействия: автореф. дис. ... канд. психол. наук. Киев, 1990. 24 с.
476. Шмелев А.Г. Конкуренция как метакатегория современной психологии. Сообщение 1. *Вестник ЮУрГУ. Серия «Психология»*. 2014. Т. 7. № 3. С. 105–115.
477. Щедровицкий Г. П. Коммуникация, деятельность, рефлексия. *Исследование речемыслительной деятельности*. Алма-Ата, 1974. С. 12 — 28.
478. Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии: Пер. с польск. М.: Прогресс, 1969. 240 с.
479. Южанинова А.Л. К проблеме диагностики социального интеллекта личности. *Проблемы оценивания в психологии*. Саратов: Издательство Саратовского университета, 1984. 198 с.
480. Юрчук В. В. Современный словарь по психологии. Минск: Современное слово, 1998. 768 с.
481. Argyle M. *The psychology of interpersonal behavior*. London: Penguin Books Ltd., 1972. 280 p.
482. Bales R.F. *Personality and interpersonal behavior*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1970. 561 p.
483. Hayes N. *Principles of social psychology*. Hove: Hillsdale, 1993. 168 p.

484. Homans G. C. *Social Behaviour: Its Elementary Forms*. Routledge & Kegan Paul, 1961. 406 p.
485. Hynd A. *The School Psychologist: An Introduction*. N.Y., 1983. 204 p.
486. Katz D., Maccoby N., and Morse N. C. *Productivity, Supervision and Morale in an Office Situation*. Survey Research Center, Ann Arbor, Michigan, 1950, p. 26.
487. Klopota Y., Klopota O. Peculiarities Of Interpersonal Cooperation Of youth With Different Vision level. *New Educational Review*. 2017. Vol.48 (2). 227-236.
488. Leary T. *Interpersonal Diagnosis of Personality: A Functional Theory and Methodology for Personality Evaluation*. New York: Ronald Press Co, 1957. 518 p.
489. Littlejohn S.W., Foss K.A. *Theories of Human Communication*. 9th ed. Long Grove, IL: Waveland Press, Inc., 2007. 487 p.
490. Maslou A. H. *Motivation and personality*. N.Y., 1970. 369 p.
491. Maslow A. H. *The father reaches of human nature*. New York: Arkana, 1993. 407 p.
492. McCroskey J.C. 203 *Communication Competence and Performance: A Research and Pedagogical Perspective*. *Communication Education*. 1982. Vol. 31. P. 42–54.
493. Pica T., Young, R. & Doughty, C. (1987). The impact of interaction on comprehension. *TESOL Quarterly*, 21, 737-759.
494. Ryan R. M., Deci E.L. Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development and well-being. *American psychologist*. 2000. vol.55. N1. P. 68-78.
495. Savignon S. *Communicative competence: Theory and classroom practice*. Reading, MA: Addison-Wesley, 1983. 322 p.
496. Schutz William C. *FIRO; a Three-dimensional Theory of Interpersonal Behavior*. Rinehart & Company, Inc., Нью-Йорк, 1958. 267 с.

497. Spitzberg B.H., & Cupach, W.R. Interpersonal communication competence. Beverly Hills, CA: Sage, 1984. 456 p.
498. Stogdill R. Handbook of Leadership. A Survey of Theory and Research. N. Y., 1974. P. 7-16.
499. Thibaut J. W., Kelley H. H. The Social Psychology of Groups. New York: John Wiley & Sons, 1959. 303 p.
500. Thorndike E. L. Intelligence and its uses. / E. L. Thorndike. Harper's Magazine, 1920. P. 227-235.
501. Vallett R. E. The practice of school psychology; Professional problems. N.Y., 1963. 264p.
502. Witkin H. Personality through perception. N. Y., 1954. 561 p.
503. Zhuravlova L., Kolomiets T., Shmygliuk O. Psychological peculiarities of the interpersonal interaction in adolescence. Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія 12. Психологічні науки: зб. наук. праць. Київ: Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2020. Вип. 9 (54). С. 58-68.
504. Zhuravlova L., Shpak, M. Development of emotional intelligence of primary school pupils. Socialization & Human Development: International Scientific Journal. Volume 1. №1 / Kyiv Taras Shevchenko National University, University of Szczecin (Poland), Ukrainian Association of Educational and Developmental Psychology (Ukraine) Szczecin, Kyiv, 2019. P. 94 – 101.

ДОДАТКИ

Додаток А

Зміст розроблених автором психодіагностичних методик вивчення міжособистісної взаємодії

Зміст методики «Оценка межличностного взаимодействия»

ИНСТРУКЦИЯ

Прочитайте утверждения и оцените степень своего согласия или несогласия с каждым из них (поставьте отметку в соответствующей графе бланка для ответов), ориентируясь на то, как Вы обычно ведете себя в подобных ситуациях.

Текст опросника

1. Мне нравится проявлять радушие.
2. Обычно держу дистанцию в отношении с людьми.
3. Чувствую себя комфортно среди товарищей по работе (учебе).
4. Слишком близкие отношения с людьми не для меня.
5. Общение является одной из радостей в моей жизни.
6. Имею потребность в доверительных отношениях с другими.
7. Не могу произвести благоприятное впечатление при первом знакомстве из-за эмоций.
8. Отношения с людьми всегда искренние и откровенные.
9. Ожидание деловой или обычной встречи не страшит меня.
10. Отношения с людьми часто тревожат меня.
11. Могу говорить на темы, в которых не разбираюсь.
12. При знакомстве мне часто недостает эмоциональности, выразительности.
13. Мне нравится, когда человек в общении со мной занимает удобную для меня позицию.
14. Умею произвести впечатление на людей.
15. Мне легко вызвать симпатию к себе у других людей.
16. В моих отношениях с людьми преобладает взаимодоверие и понимание.
17. Могу сделать так, чтобы окружающие были со мной дружелюбны, даже если эти люди мне не нравятся.
18. Обычно отношусь к другим přátельски.
19. Иногда близкие люди одергивают меня: расслабь мышцы лица, не криви губы, не морщи лицо и т.п.
20. Обычно в новой ситуации мне трудно быть раскованным, естественным.
21. В совместной деятельности стараюсь создавать и поддерживать отношения.
22. Мне затруднительно смотреть в глаза при общении с малознакомым человеком.
23. Для меня важно, чтобы партнер по общению исходил из того, что приятно для меня.
24. Не ищу близости с другими людьми.
25. В общении мне нравится взаимное доверие и уважение.

26. Для меня главная цель общения - это стремление к взаимному развитию.
27. В моих отношениях всегда присутствует взаимопонимание.
28. Предпочитаю занимать позицию лидера в общении.
29. В общении стараюсь получить максимум пользы для себя.
30. Могу сдерживать свои желания, если они противоречат желаниям моих товарищей.
31. Стремлюсь влиться в неформальную общественную жизнь.
32. В трудной ситуации больше думаю не столько о себе, сколько о близком мне человеке.
33. Мне приятно помогать другим, несмотря на возможные трудности.
34. В моих отношениях с людьми всегда присутствует взаимоуважение.
35. Мне нравится участвовать в общественной жизни, в работе разных комиссий.
36. Чтобы понравиться, наладить отношение с людьми, стараюсь прежде всего делать именно то, что от меня ожидают.
37. Находясь среди людей, всегда чувствую их тепло и принятие.
38. Если потребуется для правого дела, я могу любому, глядя прямо в глаза, сказать неправду и при этом сохранять бесстрастное выражение лица.
39. Мои отношения с людьми всегда строятся на взаимопомощи при решении каких-либо задач.
40. Возможно, из меня получился бы неплохой актер.
41. Испытываю затруднение, когда пытаюсь менять свое поведение так, чтобы оно соответствовало взглядам других людей и ситуациям.
42. В процессе общения я несколько скован, зажат.

Бланк ПОКАЗАТЕЛИ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Ф.И.О. _____ Дата _____ Возраст _____

№	Ответ	№	Ответ	№	Ответ	№	Ответ	№	Ответ	№	Ответ	№	Ответ
1.		2.		3.		4.		5.		6.		7.	
8.		9.		10.		11.		12.		13.		14.	
15.		16.		17.		18.		19.		20.		21.	
22.		23.		24.		25.		26.		27.		28.	
29.		30.		31.		32.		33.		34.		35.	
36.		37.		38.		39.		40.		41.		42.	

Обработка результатов и интерпретация:

При совпадении ответа испытуемого с ключом он оценивается в один балл, при несовпадении – в 0 баллов. Возможная сумма баллов по каждой шкале колеблется от 0 до 14. Общая оценка межличностного взаимодействия производится путем суммации баллов всех 3-х шкал. О степени выраженности каждой из шкал можно судить на основании следующих показателей:

- 10-14 – высокий;
- 5-9 балла – средний;
- 0-4 балла – низкий.

Общий суммарный показатель, характеризующий уровень межличностного взаимодействия равен 42 баллам. Уровни межличностного взаимодействия могут быть представлены в следующем виде:

- 30 –42 – высокий;
- 14-29 балла – средний;
- 0-13 балла – низкий.

«КЛЮЧ» К ТЕСТ-ОПРОСНИКУ

	ПОКАЗАТЕЛИ	« Прямые вопросы»	«Обратные вопросы»
1	Первичный контакт (ПК)	1, 3, 5, 9, 11, 14, 15, 17, 40	- 7, -12, -19, -20, - 22,
2	Межличностное общение (МО)	13, 23, 25, 26, 28, 29, 30, 32, 33, 35, 36, 38,	- 41, - 42
3	Межличностные взаимоотношения (МВ)	2, 6, 8, 10, 16, 18, 21, 27, 31, 34, 37, 39	- 4, - 24,
4	Общий показатель межличностного взаимодействия (ОПМВ)	$ОПМВ = (ПК + МО + МВ) : 3$	

Характеристика шкал опросника межличностного взаимодействия (ОМВ)

1. Первичный контакт

Высокий уровень первичного контакта сопровождается такими проявлениями участников этого процесса как высокая потребность в коммуникации, стремление помогать другим и расширять сферу своего общения, желание установить добрые отношения со многими людьми, мобильность в общении, умение подстраиваться к поведению партнера, готовность к диалогу, способность изменять стиль общения в зависимости от ситуации, адекватное проявление эмоций, гибкость, выразительность эмоций, умение ими управлять, желание сближаться с людьми на эмоциональной основе и охотное знакомство с новыми людьми.

Средний уровень первичного контакта наблюдается у людей, которые ситуативно проявляют склонность к партнерству в общении. Эмоции обычно не мешают общаться с партнерами, в тоже время есть некоторые эмоциональные проблемы в повседневном общении, что может мешать устанавливать контакты с людьми.

Низкий уровень первичного контакта связан с ригидностью его участников, с неумением управлять своими эмоциями, их невыразительностью. Им присуще доминирование негативных эмоций, нежелание сближаться с людьми на эмоциональной основе, стереотипность способов общения, настороженное отношение ко всему новому, трудности в сближении с людьми, низкий

уровень саморегуляции и затруднения в установлении доверительных отношений.

2. Межличностное общение

Высокий уровень связан со стремлением участников принадлежать группе, быть ее членом, взаимодействовать с нею, участвовать в совместной деятельности, оказывать и принимать помощь. Такие люди достаточно терпеливы в общении с другими, умеют отстаивать свою точку зрения. В общении ориентируются на равноправии, взаимное доверие и уважение, стремятся к взаимопониманию, взаимному раскрытию в общении и к коммуникативному сотрудничеству. Имеют высокий уровень эмпатии и психической устойчивости в различных ситуациях общения.

Средний уровень характеризуется наличием стремлением к общению, умением отстаивать свое мнение. Индивиды со средним уровнем межличностного общения не теряются в новой обстановке, быстро находят новых друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, способны принять самостоятельное решение в трудной ситуации. В то же время возможности к общению ограничены.

Низкий уровень связан с эгоцентризмом, неуважением чужой точки зрения, использованием штампов и стереотипов в общении. Проявляется закрытость и неискренность в общении, отсутствие стремления к глубокому пониманию партнера и желания быть понятым, низкая потребность в общении, склонность проводить время наедине с собой. В ситуациях общения испытывают скованность, не отстаивают свое мнение, чувствительны к критике, боятся проявлять инициативу и принимать самостоятельное решение.

3. Межличностные взаимоотношения

Высокий уровень характеризуется тенденцией к поиску взаимоотношений, комфортным самочувствием среди людей, склонностью к установлению близких отношений. Наблюдается потребность создавать и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми, на основе которых возникают взаимодействие и сотрудничество. Предполагает гармоничную дистанцию в межличностных отношениях, оптимистическое отношение к жизненной ситуации, жизнерадостность, готовность к преодолению препятствий, уверенность в своих силах, эмоциональная зрелость, практичность в делах, способность брать на себя ответственность.

Средний уровень связан с умеренной потребностью в развитии межличностных взаимоотношений, ограниченным кругом общения. Для межличностных отношений характерна меньшая гибкость, расчетливый подход к своим отношениям, забота о своей общественной репутации, ориентация на мнение окружающих, потребности в поддержке, одобрении, советах со стороны других.

Низкий уровень проявляется в склонности избегать установления и развития взаимоотношений, в повышенной тревожности в ситуациях социального контакта. Таким людям свойственны нетерпимость к критике, обособленность позиции в группе. Отношения носят нестабильный, дисгармоничный характер, часто присутствует соперничество, агрессивность. Некоторым присуща

ригидность, подозрительность, пониженная эмоциональная устойчивость, преобладание негативного эмоционального тона. Не ищут контакта с окружающими, сложно адаптируются в группе, часто разочарованы в жизни, сомневаются, уклоняются от жизненных выборов.

Зміст методики «Диагностика личностных компонентов межличностного взаимодействия»

ИНСТРУКЦИЯ

Перед Вами вопросник, содержащий различные вопросы и бланк ответов. Напишите на выданном Вам бланке свою фамилию, имя, отчество, возраст и дату проведения исследования. Следующая Ваша задача – ответить на каждый из вопросов. Это делается так: Вы читаете вопрос, выбираете один из предложенных вариантов ответа («безусловно, да», «пожалуй, да», «пожалуй, нет», «безусловно, нет»), отражающий Ваше мнение. Поставьте крестик в соответствующей графе в бланке для ответов. Отвечая на вопрос, каждый раз проверяйте, чтобы номер вопроса совпадал с таким же номером в бланке для ответов.

Поскольку в разные периоды жизни Вы, возможно, отвечали бы на один и тот же вопрос по-разному, отвечайте исходя из того, что характерно для Вас сейчас, в настоящее время.

Основное условие нашего эксперимента – Ваша добросовестность и искренность. Если Вам не понятна инструкция, прочтите ее еще раз! Итак, начинайте работу!

Шкала I.

1. Любите ли вы общаться с новыми людьми?
2. Вы обычно не чувствуете себя одиноким в компании?
3. Когда что-то не получается в работе, присутствие людей вас раздражает?
4. В одиночестве Вы испытываете тревогу и напряженность больше, чем, когда находитесь среди людей?
5. Вы считаете, что основной радостью в жизни является общение?
6. Нравится ли Вам проводить свой отдых вдали от людей?
7. Индивидуальные развлечения вы предпочитаете групповым?
8. Вам нравится выразить кому-либо свое расположение?
9. Обычно вы легко общаетесь с незнакомыми людьми?
10. Ваши заботы исчезают, когда оказываетесь среди товарищей по работе?

Шкала II.

1. Вы испытываете радость, находясь в кругу своих друзей?
2. Вы бываете застенчивы при взаимодействии с другими людьми?
3. Вы стремитесь к взаимодействию исходя из желания оказать внимание и сочувствие другим людям?
4. Ваша общительность побуждается желанием оказать помощь и поддержку другим людям?
5. Испытываете ли Вы неловкость и смущение при общении с новыми людьми?
6. Вы испытываете трудности при общении с новыми людьми?
7. Вы теряетесь и робеете при выступлении перед большой группой людей?
8. Вам не нравится бывать в местах, где можно заводить новые знакомства?
9. Вы боитесь общения, которое ориентированное на близкие отношения?
10. Мысли о своих недостатках затрудняют Ваше общение?

Шкала III.

1. Ваши волевые усилия улучшают совместную деятельность с людьми?
2. Вы проявляете инициативу в общении?
3. Удастся ли Вам убедить своих друзей в правоте вашего мнения?
4. Любите ли Вы организовывать со своими друзьями совместный досуг?
5. Настаиваете ли Вы, чтобы друзья действовали в соответствии с Вашим мнением?
6. Вы не стремитесь к доказательству своей правоты при взаимодействии с другими?
7. Вы не отстаиваете свое решение, если оно не было сразу принято другими людьми?
8. Находясь в компании, Вы затрудняетесь с выбором темы для разговора?
9. Вы настаиваете, чтобы собеседник согласился с Вашей точкой зрения?
10. Вы охотно вошли бы в круг людей, которые принимают важные решения?

Шкала IV.

1. Можете ли Вы понять другого человека и поставить себя на его место?
2. Ваша общительность способствует пониманию других людей?
3. Делитесь ли Вы своими мыслями и впечатлениями с другими людьми?
4. Ваша общительность побуждается стремлением к познанию других людей?
5. Вам нравится обсуждать, анализировать с друзьями различные проблемы?
6. Вы с пониманием выслушиваете и агрессивно высказанные аргументы?
7. Вы прислушиваетесь и к тем, кто имеет другую точку зрения?
8. Вы понимаете чувства других людей в межличностном взаимодействии?
9. Вы ставите себя на место другого человека?
10. У Вас бывают конфликты от того, что Вы не можете предугадать, какого поведения ожидают от Вас окружающие?

Бланк для ответов

Ф.И.О. _____

Дата _____

Возраст _____

Шкала I				Шкала II				Шкала III				Шкала IV			
Безусловно, да	Пожалуй, да	Пожалуй, нет	Безусловно, нет	Безусловно, да	Пожалуй, да	Пожалуй, нет	Безусловно, нет	Безусловно, да	Пожалуй, да	Пожалуй, нет	Безусловно, нет	Безусловно, да	Пожалуй, да	Пожалуй, нет	Безусловно, нет
1				1				1				1			
2				2				2				2			
3				3				3				3			
4				4				4				4			
5				5				5				5			
6				6				6				6			
7				7				7				7			
8				8				8				8			
9				9				9				9			
10				10				10				10			

КЛЮЧ-ДЕШИФРАТОР

Ответы на прямые вопросы оцениваются следующим образом:

- «безусловно да» - 4 балла;
- «пожалуй, да» — 3 балла;
- «пожалуй, нет» — 1 балл;
- «безусловно нет» — 0 баллов.

Ответы на обратные вопросы оцениваются так:

- «безусловно да» - 0 баллов;
- «пожалуй, да» — 1 балла;
- «пожалуй, нет» — 3 балла;
- «безусловно нет» — 4 балла.

«КЛЮЧ» К ТЕСТ-ОПРОСНИКУ

	Показатели	«Прямые вопросы»	«Обратные вопросы»
1	Шкала 1 Мотивационные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия (М)	1, 2, 4, 5, 8, 9, 10	-3, -6, -7
2	Шкала 2 Эмоциональные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия (Э)	1, 3, 4	-2, -5, -6, -7, -8, -9, -10
3	Шкала 3 Волевые структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия (В)	1, 2, 3, 4, 5, 9, 10	-6, -7, -8
4	Шкала 4 Когнитивные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия (К)	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9	-10
5	Общий показатель «Личностная основа межличностного взаимодействия» (ЛО)	$ЛО = (М + Э + В + К) : 4$	

Средняя оценка выраженности структурно-личностных признаков межличностного взаимодействия (по результатам тестирования)

Показатели	Средний балл
Мотивационные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия	21,3
Эмоциональные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия	20,1
Волевые структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия	21,5
Когнитивные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия	19,8
Общий показатель «Личностная основа межличностного взаимодействия»	20,49

Стандартное отклонение (σ) по всем показателям методики

Показатели	Стандартное отклонение (σ)
Мотивационные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия	5,76
Эмоциональные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия	6,04
Волевые структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия	7,05
Когнитивные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия	4,08
Общий показатель «Личностная основа межличностного взаимодействия»	3,25

Уровни (Мотивационные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия)

Высокий	28 - 40
Средний	16 - 27
Низкий	0 - 15

Уровни (Эмоциональные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия)

Высокий	27 - 40
Средний	14 - 26
Низкий	0 - 13

Уровни (Волевые структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия)

Высокий	30 - 40
Средний	14 - 29
Низкий	0 - 13

Уровни (Когнитивные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия)

Высокий	25 - 40
Средний	15 - 24
Низкий	0 - 14

Уровни (Общий показатель «Личностная основа межличностного взаимодействия»)

Высокий	25 - 40
Средний	17 - 24
Низкий	0 - 16

Характеристика шкал опросника

Шкала 1. Мотивационные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия.

Высокий уровень. Потребность в межличностном взаимодействии. Стремление к установлению контакта и расширению круга общения. Коммуникативные склонности. Интерес к людям. Ценностные ориентации, направленные на взаимодействия с другими людьми. Высокий уровень мотивации аффилиации. Потребность в оказании помощи другим людям. Мотивация достижения, связанная с коммуникативной активностью.

Средний уровень. Средний уровень потребности в межличностном взаимодействии. Достаточный уровень склонности к общению. Позитивное отношение к взаимодействию с другими людьми, при умеренных способностях к этому взаимодействию. Ситуативное проявление мотивации достижения в коммуникативной сфере.

Низкий уровень. Не выражена потребность в межличностном взаимодействии. Низкие коммуникативные склонности. Отсутствует желание устанавливать доверительные отношения с другими людьми. Преобладает мотивация избегание неприятности.

Шкала 2. Эмоциональные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия

Высокий уровень. Достаточный уровень эмоциональной зрелости, эмоционального интеллекта. Высокий уровень эмпатии, эмоциональной стабильности, стрессоустойчивости. Преобладает позитивное эмоциональное настроение, оптимизм, жизнерадостность.

Средний уровень. Средний уровень эмоциональной зрелости, эмоционального интеллекта. Достаточный уровень эмпатии. Ситуативно в межличностном взаимодействии проявляется эмоциональная стабильность, стрессоустойчивость. Настроение неустойчивое, зависит от ситуации взаимодействия.

Низкий уровень. Низкий уровень эмпатии, высокая тревожность в ситуациях межличностного взаимодействия. Низкая стрессоустойчивость в общении. Эмоциональная нестабильность. Настроение неустойчивое, зависящее от ситуации взаимодействия, часто присутствует раздражительность.

Шкала 3. Волевые структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия

Высокий уровень. Способность принимать самостоятельные решения. Уверенность в себе в различных ситуациях взаимодействия. Высокий уровень саморегуляции поведения. Способность отстаивать свою точку зрения, оказывать влияние на поведение других людей. Выдержка и самообладание в конфликтных ситуациях.

Средний уровень. Способность принимать самостоятельные решения, зависит от конкретной ситуации межличностного взаимодействия. Недостаточный уровень уверенности в ситуациях общения. Средний уровень саморегуляции поведения. Не всегда отстаивает свою точку зрения. Не достаточная выдержка и самообладание в конфликтных ситуациях.

Низкий уровень. Проявление нерешительности и несамостоятельности в межличностном взаимодействии. Неуверенность в ситуациях общения. Низкий уровень саморегуляции поведения. Часто не способен отстаивать свою точку зрения. Низкое самообладание и выдержка в конфликтных ситуациях.

Шкала 4. Когнитивные структурно-личностные признаки межличностного взаимодействия

Высокий уровень. Понимание других людей и себя в процессе взаимодействия. Умение разрешать межличностные конфликты. Знания психологии межличностного взаимодействия. Проявление наблюдательности в общении. Внимание к чужой точке зрения. Понимание чувств партнеров по общению.

Средний уровень. Не всегда правильная оценка других людей и себя. Затруднения в разрешении межличностных конфликтов. Умение относиться с пониманием к чужой точке зрения. Не всегда адекватное восприятие переживаний партнеров по общению.

Низкий уровень. Низкий уровень понимания партнера по взаимодействию. Заниженная оценка коммуникативных способностей. Неумение договариваться и разрешать межличностные конфликты. Часто искаженное восприятие переживаний партнера по межличностному взаимодействию.

Зміст методики «Определение стиля межличностного взаимодействия»

Инструкция: Ниже приведены противоположные по смыслу пары слов, с помощью которых можно описать стиль межличностного взаимодействия. Чем ближе к правому или левому слову в каждой паре Вы поместите знак «X», тем более выражен этот признак в Вашем взаимодействии.

В моем взаимодействии с другими обычно присутствует стиль:

Инициативный	7	6	5	4	3	2	1	Пассивный
Открытый	7	6	5	4	3	2	1	Закрытый
Сложный	7	6	5	4	3	2	1	Простой
Прагматичный	7	6	5	4	3	2	1	Бескорыстный
Взвешенный	7	6	5	4	3	2	1	Спонтанный

Характеристика стилей межличностного взаимодействия

1. «Инициативный -пассивный»

Инициативные. В межличностном взаимодействии энергичные, находчивые, предприимчивые, смелые, не боятся сделать первый шаг и принять самостоятельное решение. Они интересны в общении, часто являются душой компании, к ним прислушиваются, за ними следуют. Склонны к лидерству. Им удастся создавать интересные идеи, организовывать досуг компании, проявлять креативность. В то же время инициативность во взаимодействии может быть безответственной и легкомысленной.

Пассивные. В межличностном взаимодействии затрудняются выразить свои мысли или точку зрения из-за боязни конфронтации со стороны других. Им сложно удовлетворить свои собственные потребности во взаимодействии. Редко проявляют инициативу, их основная функция поддерживать взаимодействие. Это у них получается благодаря тому, что они отличные слушатели и умеют чувствовать своего партнера по общению, создавая при этом благоприятный эмоциональный фон для коммуникативного процесса. Они также не выражают свои чувства и потребности спонтанно. Обычно не устанавливают зрительный контакт, когда разговаривают с кем-то из-за состояния тревоги или депрессии.

2. «Открытый-закрытый»

Открытые. Открытость при межличностном взаимодействии проявляется в способности выразить свою точку зрения и учесть позиции других. Открытость — это готовность впустить партнера в свой мир: социальный, личный и сокровенный. Такие люди проявляют доверие, доброжелательность, теплоту в межличностном взаимодействии. Открытость выражается как коммуникабельность, искренность, откровенность, она является одним из условий эффективности делового общения.

Закрытые. Закрытость во взаимодействии означает неспособность или нежелание раскрывать свои позиции. Закрытый человек никого не впускает ни в свой социальный, ни в душевный мир. Закрытость связана с неумением доверять другим. За этим недоверием стоят ничем не обоснованные иррациональные страхи. Не редко закрытость бывает вызвана страхом сказать что-то не то. Среди закрытых людей часто встречается враждебные реакции. Такой человек ожидает, что в отношении него будут совершены враждебные действия, поэтому постоянно готов нанести ответный удар.

3. «Сложный-простой»

Сложные. Сложные во взаимодействии люди не доброжелательные. К ним можно отнести такие типы людей, как: «энергетические вампиры», «вечные критики», «тираны», «токсичные люди». Их недоброжелательность обусловлена их личными травмами, душевными расстройствами или комплексами. Взаимодействие с ними вызывает у партнеров по общению такие негативные эмоции как страх, подавленность, опустошенность. К сложным партнерам относятся агрессивные, грубые, бесцеремонные, а также вспыльчивые люди. Трудно общаться также с теми, у кого завышена самооценка, с максималистами, идущими на все ради удовлетворения своих требований. К сложным можно отнести и скрытных людей, склонных проявить агрессию после периода молчания.

Простые. В межличностном взаимодействии адекватны, доброжелательны. Общаются легко, непринужденно. Отсутствуют личностные комплексы. Приветливые, вызывают позитивные эмоции у партнеров по общению, оптимистичны. Стремятся к взаимопониманию, к активному взаимодействию. В целом, находятся в согласии с окружающей действительностью.

4. «Прагматичный-бескорыстный»

Прагматичные. Ради желания поскорее достичь практического результата такие люди готовы выслушать чужое мнение в надежде отыскать кратчайший путь к цели. Прагматики во взаимодействии производят впечатление непоследовательных, лишенных принципов людей. Они не воспринимают эмоции и проявление чувств партнера, если это не имеет отношения к решению конкретной деловой ситуации. Легко идут на сотрудничество, с энтузиазмом обсуждают важные вопросы, принимают

участие в выработке коллективных решений. Часто позитивно эмоционально настроены, оптимисты. Навыки общения хорошо развиты, понимают и чувствуют другого человека. Быстро адаптируются к новым условиям, используют различные средства для достижения цели, творческий подход.

Бескорыстные. В межличностном взаимодействии склонны оказывать материальную или психологическую помощь, не надеясь при этом получить выгоду. Они ощущают радость от сознания того, что кто-то стал счастливее. Во взаимодействии честны с собой и с партнерами, не имеют скрытых мотивов, не манипулируют другими, не идут на хитрость, проявляют сострадания. В общении открыты и откровенны, поэтому легко устанавливают контакт с окружающими. Вместе с тем такому человеку трудно отстоять свое мнение и интересы.

5. «Взвешенный-спонтанный»

Взвешенные. Взвешенные во взаимодействии люди способны к продуманным словам, решениям, поступкам. Они жестко контролируют свои мысли и чувства. Самостоятельны в принятии решений. Отличаются самодисциплиной, в общении не склонны проявлять спонтанность, торопливость и неблагоразумие. Во взаимодействии проявляют ответственность, осторожность, разумность и дальновидность.

Спонтанные. Во взаимодействии такие люди часто меняют свои планы, импульсивно совершают необдуманные поступки, ветрены и непредсказуемы. Они «легки на подъем», абсолютно открыты, имеют низкий самоконтроль и не стремятся претворяться. Они умеют самовыражаться, при этом не всегда учитывают интересы окружающих и могут нарушать их границы. У них не всегда получается обратить внимание на последствия своих поступков из-за импульсивности действий. В то же время достоинством во взаимодействии таких людей является отсутствие внутреннего напряжения, зажимов и наличие внутренней свободы.

Анкета «Оценка успешности межличностного взаимодействия»

Фамилия _____

Возраст _____

Имя _____

Дата _____

Инструкция: Оцените успешность своего взаимодействия в группе по следующим личностным качествам. Ниже приведены противоположные по смыслу пары слов, с помощью которых можно описать себя в межличностном взаимодействии. Чем ближе к правому или левому слову в каждой паре Вы поместите знак «Х», тем более выражено это качество в Вашем взаимодействии.

В моем взаимодействии с другими людьми обычно присутствует:

№	Качество	7	6	5	4	3	2	1	Качество

1.	Легкость									Трудность
2.	Спонтанность									Предсказуемость
3.	Свобода									Несвобода
4.	Контактность									Замкнутость
5.	Удовлетворенность									Неудовлетворенность
6.	Коммуникативная совместимость									Коммуникативная несовместимость
7.	Дружелюбие									Враждебность
8.	Взаимопонимание									Нет взаимопонимания
9.	Согласие									Несогласие
10.	Увлеченность									Равнодушие
11.	Продуктивность									Непродуктивность
12.	Теплота									Холодность
13.	Сотрудничество									Отсутствие сотрудничества
14.	Доброжелательность									Недоброжелательность
15.	Успешность									Неуспешность
16.	Достижение цели									Поражение
17.	Отзывчивость									Неприятие
18.	Доверительные отношения									Недоверие
19.	Занимательность									Скука
20.	Заинтересованность									Безразличие

Интерпретация. Итоговый показатель колеблется от 140 (наиболее благоприятная оценка) до 20 (самая неблагоприятная). Анкета дает представление о субъективной успешности межличностного взаимодействия каждого испытуемого в исследуемой группе. Для выяснения общего показателя успешности взаимодействия для всей группы сумму баллов всех испытуемых разделить на их число (средняя оценка).

Методика «Экспертная оценки межличностного взаимодействия»

Ф.И.О. _____ Возраст _____
Дата _____

Инструкция: Просим Вас, исходя из своего опыта общения с этим человеком, оценить особенности его межличностного взаимодействия. Помните, что все особенности межличностного взаимодействия являются позитивными, и каждый человек может достигать успеха в этом процессе. Ваша задача прочитать предложенные ниже характеристики межличностного взаимодействия и поставить напротив каждой фамилии буквенное обозначение той характеристики, которая больше всего подходит.

№ п/п	Ф.И.О.	Особенности межличностного взаимодействия				
		А	Б	В	Г	Д
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						

Характеристики межличностного взаимодействия

А (идеальное межличностное взаимодействие)

Имеет значительную потребность в общении. В отношениях с людьми преобладает взаимодоверие и понимание. Стремится расширять сферу своего общения. Участвует в совместной деятельности. Способен оказывать и принимать помощь в процессе общения с людьми.

Б (достаточное межличностное взаимодействие)

Проявляет мобильность в общении, готовность к диалогу, умеет подстраиваться к поведению партнера. Терпеливый в общении с другими, умеет отстаивать свою точку зрения. Способен брать на себя ответственность, уверен в себе. Имеет склонность к установлению близких, доверительных отношений.

В (относительно устойчивое межличностное взаимодействие)

Проявляет склонность к партнёрству в общении. Имеет умеренную потребность в развитии межличностных отношениях. Способен принять самостоятельное решение в разных ситуациях. Заботиться о своей общественной репутации. Ориентируется на мнение окружающих, испытывает потребность в поддержке, одобрении, советах со стороны других.

Г (ситуативное межличностное взаимодействие)

Как правило, эмоционально дистанцируется в установлении контакта с людьми в повседневном общении. Не всегда проявляет потребность в общении. Больше ориентирован на собственную позицию в силу определенной тревожности, осторожности. Не редко его настроение приводит к конфликтам в общении.

Д (проблемное межличностное взаимодействие)

Как правило, эмоционально тревожно реагирует на установление контакта. В ситуации общения чувствителен к критике. Избегает проявлять инициативу, принимать самостоятельные решения при межличностном взаимодействии. Межличностные отношения не достаточно стабильны из-за личного самолюбия, соперничества и конфликтности.

Додаток Б

Індивідуальні дані, отримані у ході дослідження

Таблиця Б.1

Індивідуальні дані, отримані за показниками, які характеризують
міжособистісну взаємодію

№	П1	П2	П3	П4	П5	П6	П7	П8	П9	П10	П11	П12	П13	П14	П15	П16
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	12	11	11	34	25	22	29	22	24,5	5	5	5	4	4	112	3,4
2	12	11	10	33	25	35	29	32	30,3	5	6	5	4	3	129	3,3
3	14	12	11	37	20	31	28	38	29,3	6	6	5	6	4	137	3,5
4	13	13	11	37	26	26	32	24	27,0	3	6	4	3	3	113	4,1
5	10	6	12	28	18	22	18	30	22,0	5	5	3	3	6	108	3,9
6	14	10	11	35	24	28	27	28	26,8	2	2	1	1	1	118	3
7	10	9	9	28	30	23	26	37	29,0	4	6	3	4	7	114	3,8
8	5	7	10	22	7	14	16	25	15,5	6	4	2	6	5	119	3,4
9	10	10	10	30	20	21	26	29	24,0	6	4	3	4	3	76	3,8
10	14	12	12	38	28	32	26	35	30,3	6	6	2	2	6	120	4,0
11	10	8	12	30	17	18	29	34	24,5	7	7	7	1	1	52	3,9
12	8	7	10	25	18	19	24	24	21,3	5	5	3	3	6	114	4,5
13	13	10	10	33	38	39	32	37	36,5	7	6	6	3	3	137	3,9
14	10	11	10	31	20	19	31	30	25,0	5	3	6	5	6	102	3,6
15	12	8	12	32	30	25	30	35	30,0	5	5	2	3	5	112	3,4
16	11	7	11	29	25	25	28	35	28,3	6	6	1	3	4	113	3,3
17	9	12	13	34	28	27	39	35	32,3	5	6	5	4	3	101	3,5
18	7	10	11	28	20	32	32	36	30,0	6	6	2	2	4	116	2,5
19	7	8	7	22	20	25	26	26	24,3	6	7	2	3	2	84	3,5
20	10	6	6	22	30	20	20	31	25,3	5	7	5	5	5	110	4,3
21	9	7	8	24	28	22	23	23	24,0	5	6	3	6	5	126	3,5
22	8	6	7	21	24	22	20	31	24,3	3	2	5	2	3	96	2,6
23	11	7	8	26	33	28	25	40	31,5	2	2	1	1	1	87	2,8
24	3	5	6	14	5	17	17	12	12,8	2	3	2	1	6	90	3
25	8	7	8	23	26	26	24	28	26,0	4	6	7	3	4	109	3,5
26	8	7	8	23	24	23	24	35	26,5	6	6	3	2	4	106	3,5
27	9	7	8	24	28	17	23	31	24,8	3	5	3	3	4	115	3,4
28	8	7	8	23	25	28	25	38	29,0	5	7	5	5	5	95	4,2
29	9	9	9	27	27	32	29	33	30,3	5	6	4	4	3	112	3,5
30	10	7	8	25	30	32	24	34	30,0	5	7	5	5	5	95	4,2
31	9	8	9	26	27	26	27	25	26,3	5	5	2	3	6	110	3,7
32	8	11	12	31	25	33	36	28	30,5	5	6	5	4	3	107	3,7
33	11	8	9	28	32	29	28	20	27,3	3	5	3	2	4	84	3,2
34	9	8	9	26	28	25	28	20	25,3	5	6	4	5	4	112	3,8
35	12	8	9	29	35	32	28	23	29,5	6	6	2	2	6	112	3,5
36	12	8	9	29	37	30	28	21	29,0	5	7	5	5	5	112	3,7
37	10	10	11	31	25	25	28	29	26,8	4	4	1	2	6	112	3,6
38	7	10	14	31	20	22	28	34	26,0	3	6	3	4	3	84	2,0
39	13	11	10	34	26	32	27	36	30,3	5	4	1	6	1	28	2,6
40	13	11	12	36	21	28	28	29	26,5	6	5	1	3	4	112	4,2
41	10	9	9	28	13	20	18	12	15,8	6	5	2	5	1	84	1,8
42	9	8	9	26	28	25	28	27	27,0	3	6	5	5	2	112	3,1
43	7	10	8	25	18	15	28	20	20,3	4	6	7	3	4	84	3,2
44	12	10	11	33	36	33	34	27	32,5	3	5	2	2	5	137	3,6
45	7	8	9	24	20	17	28	20	21,3	5	6	2	2	2	84	4,3
46	9	7	12	28	20	17	28	20	21,3	2	2	1	1	1	84	2,4
47	7	8	9	24	21	18	28	20	21,8	3	3	6	5	2	84	2,1
48	10	8	9	27	30	27	28	27	28,0	5	6	4	4	3	112	3,8
49	7	8	9	24	22	19	28	20	22,3	3	4	5	4	4	84	2,5
50	3	4	5	12	17	14	15	10	14,0	3	6	3	4	3	59	2,1
51	12	11	11	34	25	22	22	20	22,3	5	5	5	4	4	95	3,4
52	12	11	10	33	25	35	23	22	26,3	5	6	5	4	3	92	3,3
53	14	12	11	37	18	31	23	19	22,8	6	6	5	6	4	98	3,5
54	13	13	11	37	26	26	24	22	24,5	3	6	4	3	3	114	4,1
55	10	6	12	28	20	22	26	23	22,8	5	5	3	3	6	109	3,9
56	14	10	11	35	17	28	21	20	21,5	4	6	7	3	4	84	3
57	10	9	9	28	30	23	22	22	24,3	4	6	3	4	7	106	3,8

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
58	5	7	10	22	8	13	22	21	16,0	6	4	2	6	5	95	3,4
59	10	10	10	30	20	21	24	23	22,0	6	4	3	4	3	106	3,8
60	14	12	12	38	28	32	28	27	28,8	6	6	2	2	6	112	4,0
61	10	8	12	30	17	18	27	24	21,5	7	7	7	1	1	109	3,9
62	8	7	10	25	18	19	28	27	23,0	5	5	3	3	6	126	4,5
63	13	10	10	33	39	40	26	26	32,8	7	6	6	3	3	109	3,9
64	10	11	10	31	20	19	23	24	21,5	5	3	6	5	6	101	3,6
65	12	8	12	32	30	25	23	22	25,0	5	5	2	3	5	95	3,4
66	11	7	11	29	25	25	23	22	23,8	6	6	1	3	4	92	3,3
67	10	10	8	28	28	27	20	23	24,5	5	6	4	4	3	98	3,5
68	8	11	7	26	20	32	17	16	21,3	6	6	2	2	4	70	2,5
69	8	9	9	26	20	25	24	23	23,0	6	7	2	3	2	98	3,5
70	10	8	11	29	30	20	30	29	27,3	5	7	5	5	5	120	4,3
71	10	8	8	26	28	22	22	23	23,8	5	6	3	6	5	98	3,5
72	9	8	7	24	24	22	18	17	20,3	3	2	5	2	3	73	2,6
73	11	10	8	29	33	28	19	18	24,5	2	2	1	1	1	78	2,8
74	7	7	8	22	17	17	21	20	18,8	2	3	2	1	6	84	3
75	9	9	9	27	26	26	24	23	24,8	5	6	4	4	3	98	3,5
76	9	8	9	26	24	23	24	23	23,5	6	6	3	2	4	98	3,5
77	10	7	9	26	28	17	23	22	22,5	3	5	3	3	4	95	3,4
78	9	10	10	29	25	28	29	28	27,5	5	7	5	5	5	118	4,2
79	9	11	9	29	27	32	24	23	26,5	5	6	4	4	3	98	3,5
80	10	11	10	31	30	32	28	28	29,5	5	7	5	5	5	117	4,2
81	10	9	9	28	26	23	26	25	25,0	5	5	2	3	6	104	3,7
82	9	11	10	30	25	33	26	25	27,3	5	6	5	4	3	104	3,7
83	10	10	9	29	28	27	22	21	24,5	3	5	3	2	4	90	3,2
84	11	11	9	31	34	30	23	25	28,0	5	6	4	5	4	106	3,8
85	11	10	9	30	32	28	24	23	26,8	5	6	4	4	3	98	3,5
86	11	10	9	30	33	29	26	25	28,3	5	6	5	4	3	104	3,7
87	10	10	11	31	25	25	25	24	24,8	4	4	1	2	6	101	3,6
88	7	10	14	31	20	22	14	13	17,3	3	6	3	4	3	56	2,0
89	13	11	10	34	26	32	18	17	23,3	5	4	1	6	1	73	2,6
90	13	11	12	36	21	28	29	24	25,5	6	5	1	3	4	118	4,2
91	10	9	9	28	12	20	20	19	17,8	6	5	2	5	1	80	1,2
92	10	9	8	27	28	26	19	20	23,3	3	6	5	5	2	87	3,1
93	7	10	8	25	29	27	22	21	24,8	4	6	7	3	4	90	3,2
94	11	10	9	30	32	30	25	24	27,8	3	5	2	2	5	100	3,6
95	12	12	11	35	37	35	29	23	31,0	5	6	2	2	2	121	4,3
96	9	7	12	28	22	20	17	16	18,8	3	6	3	4	3	69	2,4
97	7	7	6	20	19	17	12	13	15,3	6	5	2	5	1	59	2,1
98	11	10	9	30	34	30	25	24	28,3	5	6	4	4	3	100	3,8
99	8	8	7	23	22	20	17	16	18,8	3	6	5	5	2	69	2,5
100	7	7	6	20	18	16	14	17	16,3	3	2	2	2	3	58	2,1
101	10	9	9	28	30	23	26	37	29,0	4	6	3	4	7	114	3,8
102	5	7	10	22	8	11	19	37	18,8	6	4	2	6	5	119	3,4
103	5	6	8	19	20	21	26	29	24,0	6	4	3	4	3	76	3,8
104	8	6	9	23	28	32	26	35	30,3	6	6	2	2	6	120	4,0
105	4	7	9	20	17	18	29	34	24,5	7	7	7	1	1	52	3,9
106	2	6	6	14	18	19	24	24	21,3	5	5	3	3	6	114	4,5
107	11	9	10	30	40	39	32	37	37,0	7	6	6	3	3	140	3,9
108	4	8	8	20	20	19	31	30	25,0	5	3	6	5	6	102	3,6
109	6	8	9	23	30	25	30	35	30,0	5	5	2	3	5	112	3,4
110	6	7	10	23	25	25	28	35	28,3	6	6	1	3	4	113	3,3
111	7	11	10	28	28	27	39	35	32,3	4	6	7	3	4	101	3,5
112	9	9	10	28	20	32	32	36	30,0	6	6	2	2	4	116	2,5
113	3	6	6	15	20	25	26	26	24,3	6	7	2	3	2	84	3,5
114	5	5	8	18	30	20	20	31	25,3	5	5	3	3	6	110	4,3
115	5	6	6	17	28	22	23	23	24,0	5	6	3	6	5	127	3,5
116	5	5	8	18	24	22	20	31	24,3	3	2	5	2	3	96	2,6
117	7	6	11	24	33	28	25	37	30,8	2	2	1	1	1	87	2,8
118	4	5	10	19	4	17	17	36	18,5	2	3	2	1	6	90	3
119	6	6	7	19	26	26	24	28	26,0	5	6	4	4	3	109	3,5
120	5	6	9	20	24	23	24	35	26,5	6	6	3	2	4	106	3,5
121	4	6	8	18	28	17	23	31	24,8	3	5	3	3	4	115	3,4
122	8	9	8	25	25	28	25	38	29,0	5	7	5	5	5	95	4,2
123	9	11	10	30	27	32	29	33	30,3	5	6	4	4	3	112	3,5
124	10	11	8	29	30	32	24	34	30,0	5	7	5	5	5	95	4,2
125	9	9	9	27	27	26	27	25	26,3	5	5	2	3	6	110	3,7
126	8	11	12	31	25	33	36	28	30,5	5	6	5	4	3	107	3,7
127	11	10	9	30	32	29	28	20	27,3	3	5	3	2	4	84	3,2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
128	9	8	9	26	28	25	28	20	25,3	5	6	4	5	4	112	3,8
129	12	11	9	32	35	32	28	23	29,5	4	6	7	3	4	112	3,5
130	12	10	9	31	37	30	28	21	29,0	5	5	3	3	6	112	3,7
131	10	10	11	31	25	25	28	29	26,8	4	4	1	2	6	112	3,6
132	7	10	14	31	20	22	28	34	26,0	3	6	3	4	3	85	2,0
133	13	11	10	34	26	32	27	36	30,3	5	4	1	6	1	28	2,6
134	13	11	12	36	21	28	28	29	26,5	6	5	1	3	4	112	4,2
135	10	9	9	28	11	20	18	9	14,5	6	5	2	5	1	86	1,8
136	9	8	9	26	28	25	28	27	27,0	3	6	5	5	2	112	3,1
137	6	5	9	20	18	15	28	20	20,3	4	6	7	3	4	84	3,2
138	12	11	11	34	36	33	34	27	32,5	3	5	2	2	5	138	3,6
139	7	6	9	22	20	17	28	20	21,3	5	6	2	2	2	85	4,3
140	7	6	9	22	20	17	28	20	21,3	3	6	5	5	2	84	2,4
141	7	6	7	20	21	18	28	20	21,8	6	5	2	5	1	84	2,1
142	10	9	7	26	30	27	28	27	28,0	5	5	3	3	6	112	3,8
143	7	6	9	22	22	19	28	20	22,3	6	6	2	2	4	84	2,5
144	3	4	5	12	17	14	15	7	13,3	2	3	3	5	3	59	2,1
145	12	11	11	34	25	22	22	20	22,3	5	5	5	4	4	95	3,4
146	12	11	10	33	25	35	23	22	26,3	5	6	5	4	3	92	3,3
147	14	12	11	37	18	31	23	19	22,8	6	6	5	6	4	98	3,5
148	13	13	11	37	26	26	24	22	24,5	3	6	4	3	3	114	4,1
149	10	6	12	28	20	22	26	23	22,8	5	5	3	3	6	109	3,9
150	14	10	11	35	17	28	21	20	21,5	3	6	5	5	2	84	3
151	10	9	9	28	30	23	22	22	24,3	4	6	3	4	7	106	3,8
152	5	7	10	22	9	13	22	21	16,3	6	4	2	6	5	95	3,4
153	10	10	10	30	20	21	24	23	22,0	6	4	3	4	3	106	3,8
154	14	12	12	38	28	32	28	27	28,8	6	6	2	2	6	112	4,0
155	10	8	12	30	17	18	27	24	21,5	7	7	7	1	1	109	3,9
156	8	7	10	25	18	19	28	27	23,0	5	5	3	3	6	125	4,5
157	13	10	10	33	38	39	26	26	32,3	7	6	6	3	3	109	3,9
158	10	11	10	31	20	19	23	24	21,5	5	3	6	5	6	101	3,6
159	12	8	12	32	30	25	23	22	25,0	5	5	2	3	5	95	3,4
160	11	7	11	29	25	25	23	22	23,8	6	6	1	3	4	92	3,3
161	9	8	5	22	28	27	20	23	24,5	5	5	3	3	6	98	3,5
162	5	11	4	20	20	32	17	16	21,3	6	6	2	2	4	63	2,5
163	5	7	7	19	20	25	24	23	23,0	6	7	2	3	2	98	3,5
164	10	5	10	25	30	20	30	29	27,3	5	5	3	3	6	120	4,3
165	9	6	6	21	28	22	22	23	23,8	5	6	3	6	5	98	3,5
166	7	6	2	15	24	22	18	17	20,3	3	2	5	2	3	73	2,6
167	11	9	5	25	33	28	19	18	24,5	2	2	1	1	1	78	2,8
168	4	4	6	14	17	17	21	20	18,8	2	3	2	1	6	84	3
169	8	8	7	23	26	26	24	23	24,8	5	7	5	5	5	98	3,5
170	7	7	7	21	24	23	24	23	23,5	6	6	3	2	4	98	3,5
171	9	4	7	20	28	17	23	22	22,5	3	5	3	3	4	95	3,4
172	7	9	10	26	25	28	29	28	27,5	5	7	5	5	5	118	4,2
173	8	11	7	26	27	32	24	23	26,5	5	6	4	4	3	98	3,5
174	10	11	9	30	30	32	28	28	29,5	5	7	5	5	5	117	4,2
175	8	6	8	22	26	23	26	25	25,0	5	5	2	3	6	104	3,7
176	8	11	8	27	25	33	26	25	27,3	5	6	5	4	3	104	3,7
177	9	9	6	24	28	27	22	21	24,5	3	5	3	2	4	90	3,2
178	12	10	7	29	34	30	23	25	28,0	5	6	4	5	4	106	3,8
179	11	9	7	27	32	28	24	23	26,8	5	5	2	1	6	98	3,5
180	11	10	8	29	33	29	26	25	28,3	6	6	2	2	6	104	3,7
181	10	10	11	31	25	25	25	24	24,8	4	4	1	2	6	101	3,6
182	7	10	14	31	20	22	14	13	17,3	3	6	3	4	3	56	2,0
183	13	11	10	34	26	32	18	17	23,3	5	4	1	6	1	73	2,6
184	13	11	12	36	21	28	29	24	25,5	6	5	1	3	4	118	4,2
185	10	9	9	28	13	20	20	19	18,0	6	5	2	5	1	79	1,8
186	9	8	5	22	28	26	19	20	23,3	3	6	5	5	2	87	3,1
187	10	9	6	25	29	27	22	21	24,8	4	6	7	3	4	90	3,2
188	11	10	7	28	32	30	25	24	27,8	3	5	2	2	5	100	3,6
189	13	13	9	35	37	35	29	23	31,0	5	6	2	2	2	121	4,3
190	1	2	5	8	22	20	17	16	18,8	6	6	2	2	4	65	2,4
191	5	4	2	11	19	17	14	13	15,8	4	4	1	2	6	59	2,1
192	12	10	7	29	34	30	25	24	28,3	5	5	3	3	6	100	3,8
193	6	4	2	12	22	20	17	16	18,8	5	4	1	6	1	66	2,5
194	5	7	8	20	20	25	26	26	24,3	6	7	2	3	2	84	3,5
195	10	5	5	20	30	20	20	31	25,3	4	4	1	2	6	110	4,3
196	9	6	7	22	28	22	23	23	24,0	5	6	3	6	5	126	3,5
197	7	6	5	18	24	22	20	31	24,3	3	2	5	2	3	96	2,6

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
198	11	9	7	27	33	28	25	39	31,3	2	2	1	1	1	87	2,8
199	4	4	3	11	5	17	17	36	18,8	2	3	2	1	6	90	3
200	8	8	7	23	26	26	24	28	26,0	6	6	2	2	6	109	3,5
201	7	7	7	21	24	23	24	35	26,5	6	6	3	2	4	106	3,5
202	9	4	7	20	28	17	23	31	24,8	3	5	3	3	4	115	3,4
203	8	9	8	25	25	28	25	38	29,0	5	7	5	5	5	95	4,2
204	8	11	9	28	27	32	29	33	30,3	5	6	4	4	3	112	3,5
205	10	11	7	28	30	32	24	34	30,0	5	7	5	5	5	95	4,2
206	9	8	9	26	27	26	27	25	26,3	5	5	2	3	6	110	3,7
207	6	12	13	31	25	33	36	28	30,5	5	6	5	4	3	107	3,7
208	11	9	9	29	32	29	28	20	27,3	3	5	3	2	4	84	3,2
209	9	7	9	25	28	25	28	20	25,3	5	6	4	5	4	112	3,8
210	12	11	9	32	35	32	28	23	29,5	5	6	4	5	4	112	3,5
211	13	10	9	32	37	30	28	21	29,0	4	4	1	2	6	112	3,7
212	7	7	9	23	25	25	28	29	26,8	4	4	1	2	6	112	3,6
213	5	6	9	20	20	22	28	34	26,0	3	6	3	4	3	84	2,0
214	8	11	8	27	26	32	27	36	30,3	5	4	1	6	1	28	2,6
215	5	9	9	23	21	28	28	29	26,5	6	5	1	3	4	112	4,2
216	3	5	4	12	12	20	18	20	17,5	6	5	2	5	1	84	1,0
217	9	7	9	25	28	25	28	27	27,0	3	6	5	5	2	112	3,1
218	4	3	9	16	18	15	28	20	20,3	4	6	7	3	4	84	3,2
219	13	12	12	37	36	33	34	27	32,5	3	5	2	2	5	137	3,6
220	5	4	9	18	20	17	28	20	21,3	5	6	2	2	2	84	4,3
221	5	5	9	19	20	17	28	20	21,3	5	4	1	6	1	84	2,4
222	6	4	9	19	21	18	28	20	21,8	3	6	3	4	3	84	2,1
223	10	8	9	27	30	27	28	27	28,0	5	6	2	2	2	112	3,8
224	6	4	9	19	22	19	28	20	22,3	5	4	1	6	1	84	2,5
225	5	2	4	11	17	14	15	13	14,8	3	6	3	4	3	59	2,1
226	12	11	11	34	25	22	22	20	22,3	5	5	5	4	4	95	3,4
227	12	11	10	33	25	35	23	22	26,3	5	6	5	4	3	92	3,3
228	14	12	11	37	18	31	23	19	22,8	6	6	5	6	4	98	3,5
229	13	13	11	37	26	26	24	22	24,5	3	6	4	3	3	114	4,1
230	10	6	12	28	20	22	26	23	22,8	5	5	3	3	6	109	3,9
231	14	10	11	35	17	28	21	20	21,5	5	4	1	6	1	84	3
232	10	9	9	28	30	23	22	22	24,3	4	6	3	4	7	106	3,8
233	5	7	10	22	10	13	22	21	16,5	6	4	2	6	5	95	3,4
234	10	10	10	30	20	21	24	23	22,0	6	4	3	4	3	106	3,8
235	14	12	12	38	28	32	28	27	28,8	6	6	2	2	6	112	4,0
236	10	8	12	30	17	18	27	24	21,5	7	7	7	1	1	109	3,9
237	8	7	10	25	18	19	28	27	23,0	5	5	3	3	6	127	4,5
238	13	10	10	33	38	39	26	26	32,3	7	6	6	3	3	109	3,9
239	10	11	10	31	20	19	23	24	21,5	5	3	6	5	6	101	3,6
240	12	8	12	32	30	25	23	22	25,0	5	5	2	3	5	95	3,4
241	11	7	11	29	25	25	23	22	23,8	6	6	1	3	4	92	3,3
242	9	8	5	22	28	27	20	23	24,5	3	6	5	5	2	98	3,5
243	7	11	6	24	20	32	17	16	21,3	6	6	2	2	4	69	2,5
244	7	8	8	23	20	25	24	23	23,0	6	7	2	3	2	98	3,5
245	10	7	10	27	30	20	30	29	27,3	6	6	6	6	5	120	4,3
246	9	7	7	23	28	22	22	23	23,8	5	6	3	6	5	98	3,5
247	8	7	6	21	24	22	18	17	20,3	3	2	5	2	3	73	2,6
248	11	9	6	26	33	28	19	18	24,5	2	2	1	1	1	78	2,8
249	6	7	7	20	17	17	21	20	18,8	2	3	2	1	6	84	3
250	9	9	8	26	26	26	24	23	24,8	5	4	1	6	1	98	3,5
251	8	7	8	23	24	23	24	23	23,5	6	6	3	2	4	98	3,5
252	9	6	8	23	28	17	23	22	22,5	3	5	3	3	4	95	3,4
253	8	9	10	27	25	28	29	28	27,5	5	7	5	5	5	118	4,2
254	9	11	8	28	27	32	24	23	26,5	5	6	4	4	3	98	3,5
255	10	11	9	30	30	32	28	28	29,5	5	7	5	5	5	117	4,2
256	8	8	9	25	26	23	26	25	25,0	5	5	2	3	6	104	3,7
257	8	11	8	27	25	33	26	25	27,3	5	6	5	4	3	104	3,7
258	9	9	7	25	28	27	22	21	24,5	3	5	3	2	4	90	3,2
259	11	10	8	29	34	30	23	25	28,0	5	6	4	5	4	106	3,8
260	11	10	8	29	32	28	24	23	26,8	6	7	4	4	7	98	3,5
261	11	10	9	30	33	29	26	25	28,3	5	5	3	3	6	104	3,7
262	8	8	8	24	25	25	25	24	24,8	4	4	1	2	6	101	3,6
263	7	7	5	19	20	22	14	13	17,3	3	6	3	4	3	56	2,0
264	9	11	6	26	26	32	18	17	23,3	5	4	1	6	1	73	2,6
265	7	9	10	26	21	28	29	24	25,5	6	5	1	3	4	118	4,2
266	2	7	7	16	11	20	20	19	17,5	6	5	2	5	1	81	1,1
267	9	9	7	25	28	26	19	20	23,3	3	6	5	5	2	87	3,1

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
268	10	9	7	26	29	27	22	21	24,8	4	6	7	3	4	90	3,2
269	11	10	8	29	32	30	25	24	27,8	3	5	2	2	5	100	3,6
270	13	12	10	35	37	35	29	23	31,0	5	6	2	2	2	121	4,3
271	7	7	6	20	22	20	17	16	18,8	6	6	2	2	4	66	2,4
272	6	6	5	17	19	17	14	13	15,8	5	4	1	6	1	59	2,1
273	11	10	8	29	34	30	25	24	28,3	5	3	6	5	6	100	3,8
274	7	7	6	20	22	20	17	16	18,8	6	6	2	2	4	64	2,5
275	6	5	5	16	18	16	14	17	16,3	4	4	6	6	3	58	2,1
276	10	9	9	28	30	23	26	37	29,0	4	6	3	4	7	114	3,8
277	5	7	10	22	8	10	19	37	18,5	6	4	2	6	5	119	3,4
278	10	10	10	30	20	21	26	29	24,0	6	4	3	4	3	76	3,8
279	14	12	12	38	28	32	26	35	30,3	6	6	2	2	6	120	4,0
280	10	8	12	30	17	18	29	34	24,5	7	7	7	1	1	52	3,9
281	8	7	10	25	18	19	24	24	21,3	5	5	3	3	6	114	4,5
282	13	10	10	33	38	39	32	37	36,5	7	6	6	3	3	136	3,9
283	10	11	10	31	20	19	31	30	25,0	5	3	6	5	6	102	3,6
284	12	8	12	32	30	25	30	35	30,0	5	5	2	3	5	112	3,4
285	11	7	11	29	25	25	28	35	28,3	6	6	1	3	4	113	3,3
286	9	9	13	31	28	27	39	35	32,3	5	3	6	5	6	101	3,5
287	7	11	10	28	20	32	32	36	30,0	6	6	2	2	4	116	2,5
288	7	8	9	24	20	25	26	26	24,3	6	7	2	3	2	84	3,5
289	10	7	7	24	30	20	20	31	25,3	5	7	5	5	5	110	4,3
290	9	7	8	24	28	22	23	23	24,0	5	6	3	6	5	124	3,5
291	8	7	7	22	24	22	20	31	24,3	3	2	5	2	3	96	2,6
292	11	9	9	29	33	28	25	40	31,5	2	2	1	1	1	87	2,8
293	4	6	6	16	6	17	17	36	19,0	2	3	2	1	6	90	3
294	9	8	8	25	26	26	24	28	26,0	7	7	7	1	1	109	3,5
295	8	8	8	24	24	23	24	35	26,5	6	6	3	2	4	106	3,5
296	9	6	8	23	28	17	23	31	24,8	3	5	3	3	4	115	3,4
297	9	8	8	25	25	28	25	38	29,0	5	7	5	5	5	95	4,2
298	9	11	10	30	27	32	29	33	30,3	5	6	4	4	3	112	3,5
299	10	11	8	29	30	32	24	34	30,0	5	7	5	5	5	95	4,2
300	9	9	9	27	27	26	27	25	26,3	5	5	2	3	6	110	3,7
301	9	11	12	32	25	33	36	28	30,5	5	6	5	4	3	107	3,7
302	10	10	9	29	32	29	28	20	27,3	3	5	3	2	4	84	3,2
303	9	9	10	28	28	25	28	20	25,3	5	6	4	5	4	112	3,8
304	12	11	10	33	35	32	28	23	29,5	5	6	5	4	3	112	3,5
305	12	10	10	32	37	30	28	21	29,0	5	5	2	3	6	112	3,7
306	10	10	11	31	25	25	28	29	26,8	4	4	1	2	6	112	3,6
307	7	10	14	31	20	22	28	34	26,0	3	6	5	4	3	84	2,0
308	13	11	10	34	26	32	27	36	30,3	5	4	1	6	1	28	2,6
309	13	11	12	36	21	28	28	29	26,5	6	5	1	3	4	112	4,2
310	10	9	9	28	13	20	18	20	17,8	6	5	6	5	1	84	1,8
311	10	9	10	29	28	25	28	27	27,0	3	6	5	5	2	112	3,1
312	7	10	8	25	18	15	28	20	20,3	4	6	7	3	4	84	3,2
313	14	13	13	40	36	33	34	27	32,5	3	5	2	2	5	139	3,6
314	6	5	10	21	20	17	28	20	21,3	5	6	2	2	2	84	4,3
315	9	7	12	28	20	17	28	20	21,3	5	4	1	6	1	84	2,4
316	7	5	10	22	21	18	28	20	21,8	6	5	2	5	1	84	2,1
317	11	10	10	31	30	27	28	27	28,0	5	5	2	3	6	112	3,8
318	7	6	10	23	22	19	28	20	22,3	6	6	2	2	4	84	2,5
319	5	3	4	12	17	13	15	10	13,8	4	5	5	3	3	59	2,1
320	12	11	11	34	25	22	22	20	22,3	5	5	5	4	4	95	3,4
321	12	11	10	33	25	35	23	22	26,3	5	6	5	4	3	92	3,3
322	14	12	11	37	18	31	23	19	22,8	6	6	5	6	4	98	3,5
323	13	13	11	37	26	26	24	22	24,5	3	6	4	3	3	114	4,1
324	10	6	12	28	20	22	26	23	22,8	5	5	3	3	6	109	3,9
325	14	10	11	35	17	28	21	20	21,5	3	6	5	5	2	84	3
326	10	9	9	28	30	23	22	22	24,3	6	6	3	4	7	106	3,8
327	5	7	10	22	9	9	22	21	15,3	6	4	2	6	5	95	3,4
328	10	10	10	30	20	21	24	23	22,0	6	4	3	4	3	106	3,8
329	14	12	12	38	28	32	28	27	28,8	6	6	2	2	6	112	4,0
330	10	8	12	30	17	18	27	24	21,5	7	7	7	1	1	109	3,9
331	8	7	10	25	18	19	28	27	23,0	5	5	3	3	6	125	4,5
332	13	10	10	33	38	39	26	26	32,3	7	6	6	3	3	109	3,9
333	10	11	10	31	20	19	23	24	21,5	5	3	6	5	6	101	3,6
334	12	8	12	32	30	25	23	22	25,0	5	5	2	3	5	95	3,4
335	11	7	11	29	25	25	23	22	23,8	6	6	1	3	4	92	3,3
336	10	10	6	26	28	27	20	23	24,5	5	5	2	3	6	98	3,5
337	6	12	5	23	20	32	17	16	21,3	6	6	2	2	4	70	2,5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
338	6	9	8	23	20	25	24	23	23,0	6	7	2	3	2	98	3,5
339	11	6	11	28	30	20	30	29	27,3	5	6	4	5	4	120	4,3
340	10	7	7	24	28	22	22	23	23,8	5	6	3	6	5	98	3,5
341	8	7	5	20	24	22	18	17	20,3	3	2	5	2	3	73	2,6
342	12	10	6	28	33	28	19	18	24,5	2	2	1	1	1	78	2,8
343	6	5	6	17	17	17	21	20	18,8	2	3	2	1	6	84	3
344	9	9	8	26	26	26	24	23	24,8	5	5	2	3	6	98	3,5
345	8	8	8	24	24	23	24	23	23,5	6	6	3	2	4	98	3,5
346	10	5	7	22	28	17	23	22	22,5	5	5	3	3	4	95	3,4
347	8	10	10	28	25	28	29	28	27,5	7	7	5	5	5	118	4,2
348	9	12	8	29	27	32	24	23	26,5	5	6	4	4	3	98	3,5
349	11	12	10	33	30	32	28	28	29,5	5	7	5	5	5	117	4,2
350	9	7	9	25	26	23	26	25	25,0	5	5	2	3	6	104	3,7
351	8	12	9	29	25	33	26	25	27,3	5	6	5	4	3	104	3,7
352	10	10	7	27	28	27	22	21	24,5	3	5	3	2	4	90	3,2
353	13	11	7	31	34	30	23	25	28,0	5	6	4	5	4	106	3,8
354	12	10	8	30	32	28	24	23	26,8	5	6	4	5	4	98	3,5
355	12	10	9	31	33	29	26	25	28,3	5	5	2	3	6	104	3,7
356	10	10	11	31	25	25	25	24	24,8	4	4	1	2	6	101	3,6
357	7	10	14	31	20	22	14	13	17,3	3	6	3	4	3	56	2,0
358	13	11	10	34	26	32	18	17	23,3	5	4	1	6	1	73	2,6
359	13	11	12	36	21	28	29	24	25,5	6	5	1	3	4	118	4,2
360	12	11	11	34	25	22	29	22	24,5	5	5	5	4	4	112	3,4
361	12	11	10	33	25	35	29	32	30,3	5	6	5	4	3	130	3,3
362	14	12	11	37	20	31	28	38	29,3	6	6	5	6	4	137	3,5
363	13	13	11	37	26	26	32	24	27,0	3	6	4	3	3	113	4,1
364	10	6	12	28	18	22	18	30	22,0	5	5	3	3	6	108	3,9
365	14	10	11	35	24	28	27	28	26,8	2	2	1	1	1	118	3
366	10	9	9	28	30	23	26	37	29,0	4	6	3	4	7	114	3,8
367	5	7	10	22	8	8	19	37	18,0	6	4	2	6	5	119	3,4
368	10	10	10	30	20	21	26	29	24,0	6	4	3	4	3	76	3,8
369	14	12	12	38	28	32	26	35	30,3	6	6	2	2	6	120	4,0
370	10	8	12	30	17	18	29	34	24,5	7	7	7	1	1	52	3,9
371	8	7	10	25	18	19	24	24	21,3	5	5	3	3	6	114	4,5
372	13	10	10	33	38	39	32	37	36,5	7	6	6	3	3	140	3,9
373	10	11	10	31	20	19	31	30	25,0	5	3	6	5	6	102	3,6
374	12	8	12	32	30	25	30	35	30,0	5	5	2	3	5	112	3,4
375	11	7	11	29	25	25	28	35	28,3	6	6	1	3	4	113	3,3
376	9	12	13	34	28	27	39	35	32,3	5	6	5	4	3	101	3,5
377	7	10	11	28	20	32	32	36	30,0	6	6	2	2	4	116	2,5
378	7	8	7	22	20	25	26	26	24,3	6	7	2	3	2	84	3,5
379	10	6	6	22	30	20	20	31	25,3	5	7	5	5	5	110	4,3
380	9	7	8	24	28	22	23	23	24,0	5	6	3	6	5	127	3,5
381	8	6	7	21	24	22	20	31	24,3	3	2	5	2	3	96	2,6
382	11	7	8	26	33	28	25	39	31,3	2	2	1	1	1	87	2,8
383	3	5	6	14	3	17	17	36	18,3	2	3	2	1	6	90	3
384	8	7	8	23	26	26	24	28	26,0	4	6	7	3	4	109	3,5
385	8	7	8	23	24	23	24	35	26,5	6	6	3	2	4	106	3,5
386	9	7	8	24	28	17	23	31	24,8	3	5	3	3	4	115	3,4
387	8	7	8	23	25	28	25	38	29,0	5	7	5	5	5	95	4,2
388	9	9	9	27	27	32	29	33	30,3	5	6	4	4	3	112	3,5
389	10	7	8	25	30	32	24	34	30,0	5	7	5	5	5	95	4,2
390	9	8	9	26	27	26	27	25	26,3	5	5	2	3	6	110	3,7
391	8	11	12	31	25	33	36	28	30,5	5	6	5	4	3	107	3,7
392	11	8	9	28	32	29	28	20	27,3	3	5	3	2	4	84	3,2
393	9	8	9	26	28	25	28	20	25,3	5	6	4	5	4	112	3,8
394	12	8	9	29	35	32	28	23	29,5	6	6	2	2	6	112	3,5
395	12	8	9	29	37	30	28	21	29,0	5	7	5	5	5	112	3,7
396	10	10	11	31	25	25	28	29	26,8	4	4	1	2	6	112	3,6
397	7	10	14	31	20	22	28	34	26,0	3	6	3	4	3	84	2,0
398	13	11	10	34	26	32	27	36	30,3	5	4	1	6	1	28	2,6
399	13	11	12	36	21	28	28	29	26,5	6	5	1	3	4	112	4,2
400	10	9	9	28	11	20	18	20	17,3	6	5	2	5	1	84	1,8
401	9	8	9	26	28	25	28	27	27,0	3	6	5	5	2	112	3,1
402	7	10	8	25	18	15	28	20	20,3	4	6	7	3	4	84	3,2
403	12	10	11	33	36	33	34	27	32,5	3	5	2	2	5	137	3,6
404	7	8	9	24	20	17	28	20	21,3	5	6	2	2	2	84	4,3
405	9	7	12	28	20	17	28	20	21,3	2	2	1	1	1	84	2,4
406	7	8	9	24	21	18	28	20	21,8	3	3	6	5	2	84	2,1
407	10	8	9	27	30	27	28	27	28,0	5	6	4	4	3	112	3,8

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
408	7	8	9	24	22	19	28	20	22,3	3	4	5	4	4	84	2,5
409	6	4	5	15	17	14	15	13	14,8	3	6	3	4	3	59	2,1
410	12	11	11	34	25	22	22	20	22,3	5	5	5	4	4	95	3,4
411	12	11	10	33	25	35	23	22	26,3	5	6	5	4	3	92	3,3
412	14	12	11	37	18	31	23	19	22,8	6	6	5	6	4	98	3,5
413	13	13	11	37	26	26	24	22	24,5	3	6	4	3	3	114	4,1
414	10	6	12	28	20	22	26	23	22,8	5	5	3	3	6	109	3,9
415	14	10	11	35	17	28	21	20	21,5	4	6	7	3	4	84	3
416	10	9	9	28	30	23	22	22	24,3	4	6	3	4	7	106	3,8
417	5	7	10	22	7	9	22	21	14,8	6	4	2	6	5	95	3,4
418	10	10	10	30	20	21	24	23	22,0	6	4	3	4	3	106	3,8
419	14	12	12	38	28	32	28	27	28,8	6	6	2	2	6	112	4,0
420	10	8	12	30	17	18	27	24	21,5	7	7	7	1	1	109	3,9
421	8	7	10	25	18	19	28	27	23,0	5	5	3	3	6	128	4,8
422	13	10	10	33	38	39	26	26	32,3	7	6	6	3	3	109	3,9
423	10	11	10	31	20	19	23	24	21,5	5	3	6	5	6	101	3,6
424	12	8	12	32	30	25	23	22	25,0	5	5	2	3	5	95	3,4
425	11	7	11	29	25	25	23	22	23,8	6	6	1	3	4	92	3,3
426	10	10	8	28	28	27	20	23	24,5	5	6	4	4	3	98	3,5
427	8	11	7	26	20	32	17	16	21,3	6	6	2	2	4	68	2,5
428	8	9	9	26	20	25	24	23	23,0	6	7	2	3	2	98	3,5
429	10	8	11	29	30	20	30	29	27,3	5	7	5	5	5	120	4,3
430	10	8	8	26	28	22	22	23	23,8	5	6	3	6	5	98	3,5
431	9	8	7	24	24	22	18	17	20,3	3	2	5	2	3	73	2,6
432	11	10	8	29	33	28	19	18	24,5	2	2	1	1	1	78	2,8
433	7	7	8	22	17	17	21	20	18,8	2	3	2	1	6	84	3
434	9	9	9	27	26	26	24	23	24,8	5	6	4	4	3	98	3,5
435	9	8	9	26	24	23	24	23	23,5	6	6	3	2	4	98	3,5
436	10	7	9	26	28	17	23	22	22,5	3	5	3	3	4	95	3,4
437	9	10	10	29	25	28	29	28	27,5	5	7	5	5	5	118	4,2
438	9	11	9	29	27	32	24	23	26,5	5	6	4	4	3	98	3,5
439	10	11	10	31	30	32	28	28	29,5	5	7	5	5	5	117	4,2
440	10	9	9	28	26	23	26	25	25,0	5	5	2	3	6	104	3,7
441	9	11	10	30	25	33	26	25	27,3	5	6	5	4	3	104	3,7
442	10	10	9	29	28	27	22	21	24,5	3	5	3	2	4	90	3,2
443	11	11	9	31	34	30	23	25	28,0	5	6	4	5	4	106	3,8
444	11	10	9	30	32	28	24	23	26,8	5	6	4	4	3	98	3,5
445	11	10	9	30	33	29	26	25	28,3	5	6	5	4	3	104	3,7
446	10	10	11	31	25	25	25	24	24,8	4	4	1	2	6	101	3,6
447	7	10	14	31	20	22	14	13	17,3	3	6	3	4	3	56	2,0
448	13	11	10	34	26	32	18	17	23,3	5	4	1	6	1	73	2,6
449	13	11	12	36	21	28	29	24	25,5	6	5	1	3	4	118	4,2
450	10	9	9	28	13	20	20	19	18,0	6	5	2	5	1	80	1,8
451	10	9	8	27	28	26	19	20	23,3	3	6	5	5	2	87	3,1
452	7	10	8	25	29	27	22	21	24,8	4	6	7	3	4	90	3,2
453	11	10	9	30	32	30	25	24	27,8	3	5	2	2	5	100	3,6
454	12	12	11	35	37	35	29	23	31,0	5	6	2	2	2	121	4,3
455	9	7	12	28	22	20	17	16	18,8	3	6	3	4	3	66	2,4
456	7	7	6	20	19	17	14	13	15,8	6	5	2	5	1	59	2,1
457	11	10	9	30	34	30	25	24	28,3	5	6	4	4	3	100	3,8
458	8	8	7	23	22	20	17	16	18,8	3	6	5	5	2	65	2,5
459	7	7	6	20	18	16	14	17	16,3	3	2	2	2	3	58	2,1
460	10	9	9	28	30	23	26	37	29,0	4	6	3	4	7	114	3,8
461	5	7	10	22	7	8	19	37	17,8	6	4	2	6	5	119	3,4
462	5	6	8	19	20	21	26	29	24,0	6	4	3	4	3	76	3,8
463	8	6	9	23	28	32	26	35	30,3	6	6	2	2	6	120	4,0
464	4	7	9	20	17	18	29	34	24,5	7	7	7	1	1	52	3,9
465	4	6	6	16	18	19	24	24	21,3	5	5	3	3	6	114	4,5
466	11	9	10	30	38	39	32	37	36,5	7	6	6	3	3	137	3,9
467	4	8	8	20	20	19	31	30	25,0	5	3	6	5	6	102	3,6
468	6	8	9	23	30	25	30	35	30,0	5	5	2	3	5	112	3,4
469	6	7	10	23	25	25	28	35	28,3	6	6	1	3	4	113	3,3
470	7	11	10	28	28	27	39	35	32,3	4	6	7	3	4	101	3,5
471	9	9	10	28	20	32	32	36	30,0	6	6	2	2	4	116	2,5
472	6	6	6	18	20	25	26	26	24,3	6	7	2	3	2	84	3,5
473	5	5	8	18	30	20	20	31	25,3	5	5	3	3	6	110	4,3
474	5	6	6	17	28	22	23	23	24,0	5	6	3	6	5	126	3,5
475	5	5	8	18	24	22	20	31	24,3	3	2	5	2	3	96	2,6
476	7	6	11	24	33	28	25	40	31,5	2	2	1	1	1	87	2,8
477	4	5	10	19	5	17	17	36	18,8	2	3	2	1	6	90	3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
478	6	6	7	19	26	26	24	28	26,0	5	6	4	4	3	109	3,5
479	5	6	9	20	24	23	24	35	26,5	6	6	3	2	4	106	3,5
480	4	6	8	18	28	17	23	31	24,8	3	5	3	3	4	115	3,4
481	8	9	8	25	25	28	25	38	29,0	5	7	5	5	5	95	4,2
482	9	11	10	30	27	32	29	33	30,3	5	6	4	4	3	112	3,5
483	10	11	8	29	30	32	24	34	30,0	5	7	5	5	5	95	4,2
484	9	9	9	27	27	26	27	25	26,3	5	5	2	3	6	110	3,7
485	8	11	12	31	25	33	36	28	30,5	5	6	5	4	3	107	3,7
486	11	10	9	30	32	29	28	20	27,3	3	5	3	2	4	84	3,2
487	9	8	9	26	28	25	28	20	25,3	5	6	4	5	4	112	3,8
488	12	11	9	32	35	32	28	23	29,5	4	6	7	3	4	112	3,5
489	12	10	9	31	37	30	28	21	29,0	5	5	3	3	6	112	3,7
490	10	10	11	31	25	25	28	29	26,8	4	4	1	2	6	112	3,6
491	7	10	14	31	20	22	28	34	26,0	3	6	3	4	3	84	2,0
492	13	11	10	34	26	32	27	36	30,3	5	4	1	6	1	28	2,6
493	13	11	12	36	21	28	28	29	26,5	6	5	1	3	4	112	4,2
494	10	9	9	28	13	20	18	20	17,8	6	5	2	5	1	84	1,8
495	9	8	9	26	28	25	28	27	27,0	3	6	5	5	2	112	3,1
496	6	5	9	20	18	15	28	20	20,3	4	6	7	3	4	84	3,2
497	12	11	11	34	36	33	34	27	32,5	3	5	2	2	5	137	3,6
498	7	6	9	22	20	17	28	20	21,3	5	6	2	2	2	84	4,3
499	7	6	9	22	20	17	28	20	21,3	3	6	5	5	2	84	2,4
500	7	6	7	20	21	18	28	20	21,8	6	5	2	5	1	84	2,1
501	10	9	7	26	30	27	28	27	28,0	5	5	3	3	6	112	3,8
502	7	6	9	22	22	19	28	20	22,3	6	6	2	2	4	84	2,5
503	6	5	5	16	17	14	15	13	14,8	2	3	3	5	3	59	2,1
504	12	11	11	34	25	22	22	20	22,3	5	5	5	4	4	95	3,4
505	12	11	10	33	25	35	23	22	26,3	5	6	5	4	3	92	3,3
506	14	12	11	37	18	31	23	19	22,8	6	6	5	6	4	98	3,5
507	13	13	11	37	26	26	24	22	24,5	3	6	4	3	3	114	4,1
508	10	6	12	28	20	22	26	23	22,8	5	5	3	3	6	109	3,9
509	14	10	11	35	17	28	21	20	21,5	3	6	5	5	2	84	3
510	10	9	9	28	30	23	22	22	24,3	4	6	3	4	7	106	3,8
511	5	7	10	22	7	7	22	21	14,3	6	4	2	6	5	95	3,4
512	10	10	10	30	20	21	24	23	22,0	6	4	3	4	3	106	3,8
513	14	12	12	38	28	32	28	27	28,8	6	6	2	2	6	112	4,0
514	10	8	12	30	17	18	27	24	21,5	7	7	7	1	1	109	3,9
515	8	7	10	25	18	19	28	27	23,0	5	5	3	3	6	126	4,5
516	13	10	10	33	38	39	26	26	32,3	7	6	6	3	3	109	3,9
517	10	11	10	31	20	19	23	24	21,5	5	3	6	5	6	101	3,6
518	12	8	12	32	30	25	23	22	25,0	5	5	2	3	5	95	3,4
519	11	7	11	29	25	25	23	22	23,8	6	6	1	3	4	92	3,3
520	9	8	5	22	28	27	20	23	24,5	5	5	3	3	6	98	3,5
521	5	11	4	20	20	32	17	16	21,3	6	6	2	2	4	64	2,5
522	5	7	7	19	20	25	24	23	23,0	6	7	2	3	2	98	3,5
523	10	5	10	25	30	20	30	29	27,3	5	5	3	3	6	120	4,3
524	9	6	6	21	28	22	22	23	23,8	5	6	3	6	5	98	3,5
525	7	6	4	17	24	22	18	17	20,3	3	2	5	2	3	73	2,6
526	11	9	5	25	33	28	19	18	24,5	2	2	1	1	1	78	2,8
527	4	4	6	14	17	17	21	20	18,8	2	3	2	1	6	84	3
528	8	8	7	23	26	26	24	23	24,8	5	7	5	5	5	98	3,5
529	7	7	7	21	24	23	24	23	23,5	6	6	3	2	4	98	3,5
530	9	4	7	20	28	17	23	22	22,5	3	5	3	3	4	95	3,4
531	7	9	10	26	25	28	29	28	27,5	5	7	5	5	5	118	4,2
532	8	11	7	26	27	32	24	23	26,5	5	6	4	4	3	98	3,5
533	10	11	9	30	30	32	28	28	29,5	5	7	5	5	5	117	4,2
534	8	6	8	22	26	23	26	25	25,0	5	5	2	3	6	104	3,7
535	8	11	8	27	25	33	26	25	27,3	5	6	5	4	3	104	3,7
536	9	9	6	24	28	27	22	21	24,5	3	5	3	2	4	90	3,2
537	12	10	7	29	34	30	23	25	28,0	5	6	4	5	4	106	3,8
538	11	9	7	27	32	28	24	23	26,8	5	5	2	1	6	98	3,5
539	11	10	8	29	33	29	26	25	28,3	6	6	2	2	6	104	3,7
540	10	10	11	31	25	25	25	24	24,8	4	4	1	2	6	101	3,6
541	7	10	14	31	20	22	14	13	17,3	3	6	3	4	3	56	2,0
542	13	11	10	34	26	32	18	17	23,3	5	4	1	6	1	73	2,6
543	13	11	12	36	21	28	29	24	25,5	6	5	1	3	4	118	4,2
544	10	9	9	28	13	20	20	19	18,0	6	5	2	5	1	79	1,8
545	9	8	5	22	28	26	19	20	23,3	3	6	5	5	2	87	3,1
546	10	9	6	25	29	27	22	21	24,8	4	6	7	3	4	90	3,2
547	11	10	7	28	32	30	25	24	27,8	3	5	2	2	5	100	3,6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
548	13	13	9	35	37	35	29	23	31,0	5	6	2	2	2	121	4,3
549	6	5	5	16	22	20	17	16	18,8	6	6	2	2	4	71	2,4
550	5	4	4	13	19	17	9	13	14,5	4	4	1	2	6	59	2,1
551	12	10	7	29	34	30	25	24	28,3	5	5	3	3	6	100	3,8
552	6	5	4	15	22	20	17	16	18,8	5	4	1	6	1	70	2,5
553	5	7	8	20	20	25	26	26	24,3	6	7	2	3	2	84	3,5
554	10	5	5	20	30	20	20	31	25,3	4	4	1	2	6	110	4,3
555	9	6	7	22	28	22	23	23	24,0	5	6	3	6	5	126	3,5
556	7	6	5	18	24	22	20	31	24,3	3	2	5	2	3	96	2,6
557	11	9	7	27	33	28	25	40	31,5	2	2	1	1	1	87	2,8
558	4	4	3	11	5	17	17	36	18,8	2	3	2	1	6	90	3
559	8	8	7	23	26	26	24	28	26,0	6	6	2	2	6	109	3,5
560	7	7	7	21	24	23	24	35	26,5	6	6	3	2	4	106	3,5
561	9	4	7	20	28	17	23	31	24,8	3	5	3	3	4	115	3,4
562	8	9	8	25	25	28	25	38	29,0	5	7	5	5	5	95	4,2
563	8	11	9	28	27	32	29	33	30,3	5	6	4	4	3	112	3,5
564	10	11	7	28	30	32	24	34	30,0	5	7	5	5	5	95	4,2
565	9	8	9	26	27	26	27	25	26,3	5	5	2	3	6	110	3,7
566	6	12	13	31	25	33	36	28	30,5	5	6	5	4	3	107	3,7
567	11	9	9	29	32	29	28	20	27,3	3	5	3	2	4	84	3,2
568	9	7	9	25	28	25	28	20	25,3	5	6	4	5	4	112	3,8
569	12	11	9	32	35	32	28	23	29,5	5	6	4	5	4	112	3,5
570	13	10	9	32	37	30	28	21	29,0	4	4	1	2	6	112	3,7
571	7	7	9	23	25	25	28	29	26,8	4	4	1	2	6	112	3,6
572	5	6	9	20	20	22	28	34	26,0	3	6	3	4	3	84	2,0
573	8	11	8	27	26	32	27	36	30,3	5	4	1	6	1	28	2,6
574	5	9	9	23	21	28	28	29	26,5	6	5	1	3	4	112	4,2
575	3	5	4	12	13	20	18	20	17,8	6	5	2	5	1	84	1,2
576	9	7	9	25	28	25	28	27	27,0	3	6	5	5	2	112	3,1
577	4	3	9	16	18	15	28	20	20,3	4	6	7	3	4	84	3,2
578	13	12	12	37	36	33	34	27	32,5	3	5	2	2	5	137	3,6
579	5	4	9	18	20	17	28	20	21,3	5	6	2	2	2	84	4,3
580	5	5	9	19	20	17	28	20	21,3	5	4	1	6	1	84	2,4
581	6	4	9	19	21	18	28	20	21,8	3	6	3	4	3	84	2,1
582	10	8	9	27	30	27	28	27	28,0	5	6	2	2	2	112	3,8
583	6	4	9	19	22	19	28	20	22,3	5	4	1	6	1	84	2,5
584	4	2	4	10	17	14	15	13	14,8	3	6	3	4	3	59	2,1
585	12	11	11	34	25	22	22	20	22,3	5	5	5	4	4	95	3,4
586	12	11	10	33	25	35	23	22	26,3	5	6	5	4	3	92	3,3
587	14	12	11	37	18	31	23	19	22,8	6	6	5	6	4	98	3,5
588	13	13	11	37	26	26	24	22	24,5	3	6	4	3	3	114	4,1
589	10	6	12	28	20	22	26	23	22,8	5	5	3	3	6	109	3,9
590	14	10	11	35	17	28	21	20	21,5	5	4	1	6	1	84	3
591	10	9	9	28	30	23	22	22	24,3	4	6	3	4	7	106	3,8
592	5	7	10	22	7	14	22	21	16,0	6	4	2	6	5	95	3,4
593	10	10	10	30	20	21	24	23	22,0	6	4	3	4	3	106	3,8
594	14	12	12	38	28	32	28	27	28,8	6	6	2	2	6	112	4,0
595	10	8	12	30	17	18	27	24	21,5	7	7	7	1	1	109	3,9
596	8	7	10	25	18	19	28	27	23,0	5	5	3	3	6	126	4,5
597	13	10	10	33	38	39	26	26	32,3	7	6	6	3	3	109	3,9
598	10	11	10	31	20	19	23	24	21,5	5	3	6	5	6	101	3,6
599	12	8	12	32	30	25	23	22	25,0	5	5	2	3	5	95	3,4
600	11	7	11	29	25	25	23	22	23,8	6	6	1	3	4	92	3,3
601	9	8	5	22	28	27	20	23	24,5	3	6	5	5	2	98	3,5
602	7	11	6	24	20	32	17	16	21,3	6	6	2	2	4	72	2,5
603	7	8	8	23	20	25	24	23	23,0	6	7	2	3	2	98	3,5
604	10	7	10	27	30	20	30	29	27,3	6	6	6	6	5	120	4,3
605	9	7	7	23	28	22	22	23	23,8	5	6	3	6	5	98	3,5
606	8	7	6	21	24	22	18	17	20,3	3	2	5	2	3	73	2,6
607	11	9	6	26	33	28	19	18	24,5	2	2	1	1	1	78	2,8
608	6	7	7	20	17	17	21	20	18,8	2	3	2	1	6	84	3
609	9	9	8	26	26	26	24	23	24,8	5	4	1	6	1	98	3,5
610	8	7	8	23	24	23	24	23	23,5	6	6	3	2	4	98	3,5
611	9	6	8	23	28	17	23	22	22,5	3	5	3	3	4	95	3,4
612	8	9	10	27	25	28	29	28	27,5	5	7	5	5	5	118	4,2
613	9	11	8	28	27	32	24	23	26,5	5	6	4	4	3	98	3,5
614	10	11	9	30	30	32	28	28	29,5	5	7	5	5	5	117	4,2
615	8	8	9	25	26	23	26	25	25,0	5	5	2	3	6	104	3,7
616	8	11	8	27	25	33	26	25	27,3	5	6	5	4	3	104	3,7
617	9	9	7	25	28	27	22	21	24,5	3	5	3	2	4	90	3,2

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
618	11	10	8	29	34	30	23	25	28,0	5	6	4	5	4	106	3,8
619	11	10	8	29	32	28	24	23	26,8	6	7	4	4	7	98	3,5
620	11	10	9	30	33	29	26	25	28,3	5	5	3	3	6	104	3,7
621	8	8	8	24	25	25	25	24	24,8	4	4	1	2	6	101	3,6
622	7	7	5	19	20	22	14	13	17,3	3	6	3	4	3	56	2,0
623	9	11	6	26	26	32	18	17	23,3	5	4	1	6	1	73	2,6
624	7	9	10	26	21	28	29	24	25,5	6	5	1	3	4	118	4,2
625	5	7	7	19	13	20	20	19	18,0	6	5	2	5	1	80	1,8
626	9	9	7	25	28	26	19	20	23,3	3	6	5	5	2	87	3,1
627	10	9	7	26	29	27	22	21	24,8	4	6	7	3	4	90	3,2
628	11	10	8	29	32	30	25	24	27,8	3	5	2	2	5	100	3,6
629	13	12	10	35	37	35	29	23	31,0	5	6	2	2	2	121	4,3
630	7	7	6	20	22	20	17	16	18,8	6	6	2	2	4	72	2,4
631	6	6	5	17	19	17	14	13	15,8	5	4	1	6	1	59	2,1
632	11	10	8	29	34	30	25	24	28,3	5	3	6	5	6	100	3,8
633	7	7	6	20	22	20	17	16	18,8	6	6	2	2	4	74	2,5
634	6	5	5	16	18	16	14	17	16,3	4	4	6	6	3	58	2,1
635	10	9	9	28	30	23	26	37	29,0	4	6	3	4	7	114	3,8
636	5	7	10	22	7	14	19	37	19,3	6	4	2	6	5	119	3,4
637	10	10	10	30	20	21	26	29	24,0	6	4	3	4	3	76	3,8
638	14	12	12	38	28	32	26	35	30,3	6	6	2	2	6	120	4,0
639	10	8	12	30	17	18	29	34	24,5	7	7	7	1	1	52	3,9
640	8	7	10	25	18	19	24	24	21,3	5	5	3	3	6	114	4,5
641	13	10	10	33	38	39	32	37	36,5	7	6	6	3	3	137	3,9
642	10	11	10	31	20	19	31	30	25,0	5	3	6	5	6	102	3,6
643	12	8	12	32	30	25	30	35	30,0	5	5	2	3	5	112	3,4
644	11	7	11	29	25	25	28	35	28,3	6	6	1	3	4	113	3,3
645	9	9	13	31	28	27	40	35	32,5	5	3	6	5	6	101	3,5
646	7	11	10	28	20	32	32	36	30,0	6	6	2	2	4	116	2,5
647	7	8	9	24	20	25	26	26	24,3	6	7	2	3	2	84	3,5
648	10	7	7	24	30	20	20	31	25,3	5	7	5	5	5	110	4,3
649	9	7	8	24	28	22	23	23	24,0	5	6	3	6	5	128	3,5
650	8	7	7	22	24	22	20	31	24,3	3	2	5	2	3	96	2,6
651	11	9	9	29	33	28	25	39	31,3	2	2	1	1	1	87	2,8
652	4	6	6	16	5	17	17	36	18,8	2	3	2	1	6	90	3
653	9	8	8	25	26	26	24	28	26,0	7	7	7	1	1	109	3,5
654	8	8	8	24	24	23	24	35	26,5	6	6	3	2	4	106	3,5
655	9	6	8	23	28	17	23	31	24,8	3	5	3	3	4	115	3,4
656	9	8	8	25	25	28	25	38	29,0	5	7	5	5	5	95	4,2
657	9	11	10	30	27	32	29	33	30,3	5	6	4	4	3	112	3,5
658	10	11	8	29	30	32	24	34	30,0	5	7	5	5	5	95	4,2
659	9	9	9	27	27	26	27	25	26,3	5	5	2	3	6	110	3,7
660	9	11	12	32	25	33	36	28	30,5	5	6	5	4	3	107	3,7
661	10	10	9	29	32	29	28	20	27,3	3	5	3	2	4	84	3,2
662	9	9	10	28	28	25	28	20	25,3	5	6	4	5	4	112	3,8
663	12	11	10	33	35	32	28	23	29,5	5	6	5	4	3	112	3,5
664	12	10	10	32	37	30	28	21	29,0	5	5	2	3	6	112	3,7
665	10	10	11	31	25	25	28	29	26,8	4	4	1	2	6	112	3,6
666	7	10	14	31	20	22	28	34	26,0	3	6	5	4	3	84	2,0
667	13	11	10	34	26	32	27	36	30,3	5	4	1	6	1	24	2,6
668	13	11	12	36	21	28	28	29	26,5	6	5	1	3	4	112	4,2
669	10	9	9	28	13	20	18	20	17,8	6	5	6	5	1	84	1,8
670	10	9	10	29	28	25	28	27	27,0	3	6	5	5	2	112	3,1
671	7	10	8	25	18	15	28	20	20,3	4	6	7	3	4	84	3,2
672	14	13	13	40	36	33	34	27	32,5	3	5	2	2	5	137	3,6
673	6	5	10	21	20	17	28	20	21,3	5	6	2	2	2	84	4,3
674	9	7	12	28	20	17	28	20	21,3	5	4	1	6	1	84	2,4
675	7	5	10	22	21	18	28	20	21,8	6	5	2	5	1	67	2,1
676	11	10	10	31	30	27	28	27	28,0	5	5	2	3	6	112	3,8
677	7	6	10	23	22	19	28	20	22,3	6	6	2	2	4	84	2,5
678	5	3	4	12	17	14	15	6	13,0	4	5	5	3	3	59	2,1
679	12	11	11	34	25	22	22	20	22,3	5	5	5	4	4	95	3,4
680	12	11	10	33	25	35	23	22	26,3	5	6	5	4	3	92	3,3
681	14	12	11	37	18	31	23	19	22,8	6	6	5	6	4	98	3,5
682	13	13	11	37	26	26	24	22	24,5	3	6	4	3	3	114	4,1
683	10	6	12	28	20	22	26	23	22,8	5	5	3	3	6	109	3,9
684	14	10	11	35	17	28	21	20	21,5	3	6	5	5	2	84	3
685	10	9	9	28	30	23	22	22	24,3	6	6	3	4	7	106	3,8
686	5	7	10	22	7	14	22	21	16,0	6	4	2	6	5	95	3,4
687	10	10	10	30	20	21	24	23	22,0	6	4	3	4	3	106	3,8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
688	14	12	12	38	28	32	28	27	28,8	6	6	2	2	6	112	4,0
689	10	8	12	30	17	18	27	24	21,5	7	7	7	1	1	109	3,9
690	8	7	10	25	18	19	28	27	23,0	5	5	3	3	6	126	4,5
691	13	10	10	33	38	39	26	26	32,3	7	6	6	3	3	109	3,9
692	10	11	10	31	20	19	23	24	21,5	5	3	6	5	6	101	3,6
693	12	8	12	32	30	25	23	22	25,0	5	5	2	3	5	95	3,4
694	11	7	11	29	25	25	23	22	23,8	6	6	1	3	4	92	3,3
695	10	10	6	26	28	27	20	23	24,5	5	5	2	3	6	98	3,5
696	6	12	5	23	20	32	17	16	21,3	6	6	2	2	4	75	2,5
697	6	9	8	23	20	25	24	23	23,0	6	7	2	3	2	98	3,5
698	11	6	11	28	30	20	30	29	27,3	5	6	4	5	4	120	4,3
699	10	7	7	24	28	22	22	23	23,8	5	6	3	6	5	98	3,5
700	8	7	5	20	24	22	18	17	20,3	3	2	5	2	3	73	2,6
701	12	10	6	28	33	28	19	18	24,5	2	2	1	1	1	78	2,8
702	6	5	6	17	17	17	21	20	18,8	2	3	2	1	6	84	3
703	9	9	8	26	26	26	24	23	24,8	5	5	2	3	6	98	3,5
704	8	8	8	24	24	23	24	23	23,5	6	6	3	2	4	98	3,5
705	10	5	7	22	28	17	23	22	22,5	5	5	3	3	4	95	3,4
706	8	10	10	28	25	28	29	28	27,5	7	7	5	5	5	118	4,2
707	9	12	8	29	27	32	24	23	26,5	5	6	4	4	3	98	3,5
708	11	12	10	33	30	32	28	28	29,5	5	7	5	5	5	117	4,2
709	9	7	9	25	26	23	26	25	25,0	5	5	2	3	6	104	3,7
710	8	12	9	29	25	33	26	25	27,3	5	6	5	4	3	104	3,7
711	10	10	7	27	28	27	22	21	24,5	3	5	3	2	4	90	3,2
712	13	11	7	31	34	30	23	25	28,0	5	6	4	5	4	106	3,8
713	12	10	8	30	32	28	24	23	26,8	5	6	4	5	4	98	3,5
714	12	10	9	31	33	29	26	25	28,3	5	5	2	3	6	104	3,7
715	10	10	11	31	25	25	25	24	24,8	4	4	1	2	6	101	3,6
716	7	10	14	31	20	22	14	13	17,3	3	6	3	4	3	56	2,0
717	13	11	10	34	26	32	18	17	23,3	5	4	1	6	1	73	2,6
718	13	11	12	36	21	28	29	24	25,5	6	5	1	3	4	118	4,2
719	12	11	11	34	25	22	29	22	24,5	5	5	5	4	4	112	3,4
720	12	11	10	33	25	35	29	32	30,3	5	6	5	4	3	129	3,3
721	14	12	11	37	20	31	28	38	29,3	6	6	5	6	4	137	3,5
722	13	13	11	37	26	26	32	24	27,0	3	6	4	3	3	113	4,1
723	10	6	12	28	18	22	18	30	22,0	5	5	3	3	6	108	3,9
724	14	10	11	35	24	28	27	28	26,8	2	2	1	1	1	118	3
725	10	9	9	28	30	23	26	37	29,0	4	6	3	4	7	114	3,8
726	5	7	10	22	7	14	19	37	19,3	6	4	2	6	5	119	3,4
727	10	10	10	30	20	21	26	29	24,0	6	4	3	4	3	76	3,8
728	14	12	12	38	28	32	26	35	30,3	6	6	2	2	6	120	4,0
729	10	8	12	30	17	18	29	34	24,5	7	7	7	1	1	52	3,9
730	8	7	10	25	18	19	24	24	21,3	5	5	3	3	6	114	4,5
731	13	10	10	33	38	39	32	37	36,5	7	6	6	3	3	137	3,9
732	10	11	10	31	20	19	31	30	25,0	5	3	6	5	6	102	3,6
733	12	8	12	32	30	25	30	35	30,0	5	5	2	3	5	112	3,4
734	11	7	11	29	25	25	28	35	28,3	6	6	1	3	4	113	3,3
735	9	12	13	34	28	27	39	35	32,3	5	6	5	4	3	101	3,5
736	7	10	11	28	20	32	32	36	30,0	6	6	2	2	4	116	2,5
737	7	8	7	22	20	25	26	26	24,3	6	7	2	3	2	84	3,5
738	10	6	6	22	30	20	20	31	25,3	5	7	5	5	5	110	4,3
739	9	7	8	24	28	22	23	23	24,0	5	6	3	6	5	126	3,5
740	8	6	7	21	24	22	20	31	24,3	3	2	5	2	3	96	2,6
741	11	7	8	26	33	28	25	40	31,5	2	2	1	1	1	87	2,8
742	3	5	6	14	5	17	17	36	18,8	2	3	2	1	6	90	3
743	8	7	8	23	26	26	24	28	26,0	4	6	7	3	4	109	3,5
744	8	7	8	23	24	23	24	35	26,5	6	6	3	2	4	106	3,5
745	9	7	8	24	28	17	23	31	24,8	3	5	3	3	4	115	3,4
746	8	7	8	23	25	28	25	38	29,0	5	7	5	5	5	95	4,2
747	9	9	9	27	27	32	29	33	30,3	5	6	4	4	3	112	3,5
748	10	7	8	25	30	32	24	34	30,0	5	7	5	5	5	95	4,2
749	9	8	9	26	27	26	27	25	26,3	5	5	2	3	6	110	3,7
750	8	11	12	31	25	33	36	28	30,5	5	6	5	4	3	107	3,7
751	11	8	9	28	32	29	28	20	27,3	3	5	3	2	4	84	3,2
752	9	8	9	26	28	25	28	20	25,3	5	6	4	5	4	112	3,8
753	12	8	9	29	35	32	28	23	29,5	6	6	2	2	6	112	3,5
754	12	8	9	29	37	30	28	21	29,0	5	7	5	5	5	112	3,7
755	10	10	11	31	25	25	28	29	26,8	4	4	1	2	6	112	3,6
756	7	10	14	31	20	22	28	34	26,0	3	6	3	4	3	84	2,0
757	13	11	10	34	26	32	27	36	30,3	5	4	1	6	1	28	2,6

Продовження табл. Б.1

758	13	11	12	36	21	28	28	29	26,5	6	5	1	3	4	112	4,2
759	10	9	9	28	13	20	18	20	17,8	6	5	2	5	1	84	1,8
760	9	8	9	26	28	25	28	27	27,0	3	6	5	5	2	112	3,1
761	7	10	8	25	18	15	28	20	20,3	4	6	7	3	4	84	3,2
762	12	10	11	33	36	33	34	27	32,5	3	5	2	2	5	137	3,6
763	7	8	9	24	20	17	28	20	21,3	5	6	2	2	2	84	4,3
764	9	7	12	28	20	17	28	20	21,3	2	2	1	1	1	84	2,4
765	7	8	9	24	21	18	28	20	21,8	3	3	6	5	2	84	2,1
766	10	8	9	27	30	27	28	27	28,0	5	6	4	4	3	112	3,8
767	7	8	9	24	22	19	28	20	22,3	3	4	5	4	4	84	2,5
768	6	4	5	15	17	14	15	13	14,8	3	6	3	4	3	59	2,1
769	12	11	11	34	25	22	22	20	22,3	5	5	5	4	4	95	3,4
770	12	11	10	33	25	35	23	22	26,3	5	6	5	4	3	92	3,3
771	14	12	11	37	18	31	23	19	22,8	6	6	5	6	4	98	3,5
772	13	13	11	37	26	26	24	22	24,5	3	6	4	3	3	114	4,1
773	10	6	12	28	20	22	26	23	22,8	5	5	3	3	6	109	3,9
774	14	10	11	35	17	28	21	20	21,5	4	6	7	3	4	84	3
775	10	9	9	28	30	23	22	22	24,3	4	6	3	4	7	106	3,8
776	5	7	10	22	7	14	22	21	16,0	6	4	2	6	5	95	3,4
777	10	10	10	30	20	21	24	23	22,0	6	4	3	4	3	106	3,8
778	14	12	12	38	28	32	28	27	28,8	6	6	2	2	6	112	4,0
779	10	8	12	30	17	18	27	24	21,5	7	7	7	1	1	109	3,9
780	8	7	10	25	18	19	28	27	23,0	5	5	3	3	6	126	4,5
781	13	10	10	33	38	39	26	26	32,3	7	6	6	3	3	109	3,9
782	10	11	10	31	20	19	23	24	21,5	5	3	6	5	6	101	3,6
783	12	8	12	32	30	25	23	22	25,0	5	5	2	3	5	95	3,4
784	11	7	11	29	25	25	23	22	23,8	6	6	1	3	4	92	3,3
785	10	10	8	28	28	27	20	23	24,5	5	6	4	4	3	98	3,5
786	8	11	7	26	20	32	17	16	21,3	6	6	2	2	4	74	2,5
787	8	9	9	26	20	25	24	23	23,0	6	7	2	3	2	98	3,5
788	10	8	11	29	30	20	30	29	27,3	5	7	5	5	5	120	4,3
789	10	8	8	26	28	22	22	23	23,8	5	6	3	6	5	98	3,5
790	9	8	7	24	24	22	18	17	20,3	3	2	5	2	3	73	2,6
791	11	10	8	29	33	28	19	18	24,5	2	2	1	1	1	78	2,8
792	7	7	8	22	17	17	21	20	18,8	2	3	2	1	6	84	3
793	9	9	9	27	26	26	24	23	24,8	5	6	4	4	3	98	3,5
794	9	8	9	26	24	23	24	23	23,5	6	6	3	2	4	98	3,5
795	10	7	9	26	28	17	23	22	22,5	3	5	3	3	4	95	3,4
796	9	10	10	29	25	28	29	28	27,5	5	7	5	5	5	118	4,2
797	9	11	9	29	27	32	24	23	26,5	5	6	4	4	3	98	3,5
798	10	11	10	31	30	32	28	28	29,5	5	7	5	5	5	117	4,2
799	10	9	9	28	26	23	26	25	25,0	5	5	2	3	6	104	3,7
800	9	11	10	30	25	33	26	25	27,3	5	6	5	4	3	104	3,7
801	10	10	9	29	28	27	22	21	24,5	3	5	3	2	4	90	3,2
802	11	11	9	31	34	30	23	25	28,0	5	6	4	5	4	106	3,8
803	11	10	9	30	32	28	24	23	26,8	5	6	4	4	3	98	3,5
804	11	10	9	30	33	29	26	25	28,3	5	6	5	4	3	104	3,7
805	10	10	11	31	25	25	25	24	24,8	4	4	1	2	6	101	3,6
806	7	10	14	31	20	22	14	13	17,3	3	6	3	4	3	56	2,0
807	13	11	10	34	26	32	18	17	23,3	5	4	1	6	1	73	2,6
808	13	11	12	36	21	28	29	24	25,5	6	5	1	3	4	118	4,2
809	10	9	9	28	13	20	20	19	18,0	6	5	2	5	1	81	1,8
810	10	9	8	27	28	26	19	20	23,3	3	6	5	5	2	87	3,1
811	7	10	8	25	29	27	22	21	24,8	4	6	7	3	4	90	3,2
812	11	10	9	30	32	30	25	24	27,8	3	5	2	2	5	100	3,6
813	12	12	11	35	37	35	29	23	31,0	5	6	2	2	2	121	4,3
814	9	7	12	28	22	20	17	16	18,8	3	6	3	4	3	68	2,4
815	7	7	6	20	19	17	14	13	15,8	6	5	2	5	1	59	2,1
816	11	10	9	30	34	30	25	24	28,3	5	6	4	4	3	100	3,8
817	8	8	7	23	22	20	17	16	18,8	3	6	5	5	2	75	2,5
818	7	7	6	20	18	16	8	17	14,8	3	2	2	2	3	58	2,1
819	10	9	9	28	30	23	26	37	29,0	4	6	3	4	7	114	3,8
820	5	7	10	22	7	14	19	37	19,3	6	4	2	6	5	119	3,4
821	5	6	8	19	20	21	26	29	24,0	6	4	3	4	3	76	3,8
822	8	6	9	23	28	32	26	35	30,3	6	6	2	2	6	120	4,0
823	4	7	9	20	17	18	29	34	24,5	7	7	7	1	1	52	3,9
824	4	6	6	16	18	19	24	24	21,3	5	5	3	3	6	114	4,5
825	11	9	10	30	38	39	32	37	36,5	7	6	6	3	3	137	3,9
826	4	8	8	20	20	19	31	30	25,0	5	3	6	5	6	102	3,6
827	6	8	9	23	30	25	30	35	30,0	5	5	2	3	5	112	3,4

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
828	6	7	10	23	25	25	28	35	28,3	6	6	1	3	4	113	3,3
829	7	11	10	28	28	27	39	35	32,3	4	6	7	3	4	101	3,5
830	9	9	10	28	20	32	32	36	30,0	6	6	2	2	4	116	2,5
831	6	6	6	18	20	25	26	26	24,3	6	7	2	3	2	84	3,5
832	5	5	8	18	30	20	20	31	25,3	5	5	3	3	6	110	4,3
833	5	6	6	17	28	22	23	23	24,0	5	6	3	6	5	126	3,5
834	5	5	8	18	24	22	20	31	24,3	3	2	5	2	3	96	2,6
835	7	6	11	24	33	28	25	40	31,5	2	2	1	1	1	87	2,8
836	4	5	10	19	5	17	17	36	18,8	2	3	2	1	6	90	3
837	6	6	7	19	26	26	24	28	26,0	5	6	4	4	3	109	3,5
838	5	6	9	20	24	23	24	35	26,5	6	6	3	2	4	106	3,5
839	4	6	8	18	28	17	23	31	24,8	3	5	3	3	4	115	3,4
840	8	9	8	25	25	28	25	38	29,0	5	7	5	5	5	95	4,2
841	9	11	10	30	27	32	29	33	30,3	5	6	4	4	3	112	3,5
842	10	11	8	29	30	32	24	34	30,0	5	7	5	5	5	95	4,2
843	9	9	9	27	27	26	27	25	26,3	5	5	2	3	6	110	3,7
844	8	11	12	31	25	33	36	28	30,5	5	6	5	4	3	107	3,7
845	11	10	9	30	32	29	28	20	27,3	3	5	3	2	4	84	3,2
846	9	8	9	26	28	25	28	20	25,3	5	6	4	5	4	112	3,8
847	12	11	9	32	35	32	28	23	29,5	4	6	7	3	4	112	3,5
848	12	10	9	31	37	30	28	21	29,0	5	5	3	3	6	112	3,7
849	10	10	11	31	25	25	28	29	26,8	4	4	1	2	6	112	3,6
850	7	10	14	31	20	22	28	34	26,0	3	6	3	4	3	84	2,0
851	13	11	10	34	26	32	27	36	30,3	5	4	1	6	1	28	2,6
852	13	11	12	36	21	28	28	29	26,5	6	5	1	3	4	112	4,2
853	10	9	9	28	13	20	18	20	17,8	6	5	2	5	1	84	1,8
854	9	8	9	26	28	25	28	27	27,0	3	6	5	5	2	112	3,1
855	6	5	9	20	18	15	28	20	20,3	4	6	7	3	4	84	3,2
856	12	11	11	34	36	33	34	27	32,5	3	5	2	2	5	137	3,6
857	7	6	9	22	20	17	28	20	21,3	5	6	2	2	2	84	4,3
858	7	6	9	22	20	17	28	20	21,3	3	6	5	5	2	84	2,4
859	7	6	7	20	21	18	28	20	21,8	6	5	2	5	1	84	2,1
860	10	9	7	26	30	27	28	27	28,0	5	5	3	3	6	112	3,8
861	7	6	9	22	22	19	28	20	22,3	6	6	2	2	4	84	2,5
862	6	5	5	16	17	14	15	13	14,8	2	3	3	5	3	59	2,1
863	12	11	11	34	25	22	22	20	22,3	5	5	5	4	4	95	3,4
864	12	11	10	33	25	35	23	22	26,3	5	6	5	4	3	92	3,3
865	14	12	11	37	18	31	23	19	22,8	6	6	5	6	4	98	3,5
866	13	13	11	37	26	26	24	22	24,5	3	6	4	3	3	114	4,1
867	10	6	12	28	20	22	26	23	22,8	5	5	3	3	6	109	3,9
868	14	10	11	35	17	28	21	20	21,5	3	6	5	5	2	84	3
869	10	9	9	28	30	23	22	22	24,3	4	6	3	4	7	106	3,8
870	5	7	10	22	7	14	22	21	16,0	6	4	2	6	5	95	3,4
871	10	10	10	30	20	21	24	23	22,0	6	4	3	4	3	106	3,8
872	14	12	12	38	28	32	28	27	28,8	6	6	2	2	6	112	4,0
873	10	8	12	30	17	18	27	24	21,5	7	7	7	1	1	109	3,9
874	8	7	10	25	18	19	28	27	23,0	5	5	3	3	6	128	4,5
875	13	10	10	33	39	39	26	26	32,5	7	6	6	3	3	109	3,9
876	10	11	10	31	20	19	23	24	21,5	5	3	6	5	6	101	3,6
877	12	8	12	32	30	25	23	22	25,0	5	5	2	3	5	95	3,4
878	11	7	11	29	25	25	23	22	23,8	6	6	1	3	4	92	3,3
879	9	8	5	22	28	27	20	23	24,5	5	5	3	3	6	98	3,5
880	5	11	4	20	20	32	17	16	21,3	6	6	2	2	4	70	2,5
881	5	7	7	19	20	25	24	23	23,0	6	7	2	3	2	98	3,5
882	10	5	10	25	30	20	30	29	27,3	5	5	3	3	6	120	4,3
883	9	6	6	21	28	22	22	23	23,8	5	6	3	6	5	98	3,5
884	5	6	2	13	24	22	18	17	20,3	3	2	5	2	3	73	2,6
885	11	9	5	25	33	28	19	18	24,5	2	2	1	1	1	78	2,8
886	4	4	6	14	17	17	21	20	18,8	2	3	2	1	6	84	3
887	8	8	7	23	26	26	24	23	24,8	5	7	5	5	5	98	3,5
888	7	7	7	21	24	23	24	23	23,5	6	6	3	2	4	98	3,5
889	9	4	7	20	28	17	23	22	22,5	3	5	3	3	4	95	3,4
890	7	9	10	26	25	28	29	28	27,5	5	7	5	5	5	118	4,2
891	8	11	7	26	27	32	24	23	26,5	5	6	4	4	3	98	3,5
892	10	11	9	30	30	32	28	28	29,5	5	7	5	5	5	117	4,2
893	8	6	8	22	26	23	26	25	25,0	5	5	2	3	6	104	3,7
894	8	11	8	27	25	33	26	25	27,3	5	6	5	4	3	104	3,7
895	9	9	6	24	28	27	22	21	24,5	3	5	3	2	4	90	3,2
896	12	10	7	29	34	30	23	25	28,0	5	6	4	5	4	106	3,8
897	11	9	7	27	32	28	24	23	26,8	5	5	2	1	6	98	3,5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
898	11	10	8	29	33	29	26	25	28,3	6	6	2	2	6	104	3,7
899	10	10	11	31	25	25	25	24	24,8	4	4	1	2	6	101	3,6
900	7	10	14	31	20	22	14	13	17,3	3	6	3	4	3	56	2,0
901	13	11	10	34	26	32	18	17	23,3	5	4	1	6	1	73	2,6
902	13	11	12	36	21	28	29	24	25,5	6	5	1	3	4	118	4,2
903	10	9	9	28	11	20	20	19	17,5	6	5	2	5	1	80	1,8
904	9	8	5	22	28	26	19	20	23,3	3	6	5	5	2	87	3,1
905	10	9	6	25	29	27	22	21	24,8	4	6	7	3	4	90	3,2
906	11	10	7	28	32	30	25	24	27,8	3	5	2	2	5	100	3,6
907	13	13	9	35	37	35	29	23	31,0	5	6	2	2	2	121	4,3
908	6	5	5	16	22	20	17	16	18,8	6	6	2	2	4	70	2,4
909	5	4	4	13	19	17	14	13	15,8	4	4	1	2	6	59	2,1
910	12	10	7	29	34	30	25	24	28,3	5	5	3	3	6	100	3,8
911	6	4	2	12	22	20	17	16	18,8	5	4	1	6	1	70	2,5
912	5	7	8	20	20	25	26	26	24,3	6	7	2	3	2	84	3,5
913	10	5	5	20	30	20	20	31	25,3	4	4	1	2	6	110	4,3
914	9	6	7	22	28	22	23	23	24,0	5	6	3	6	5	126	3,5
915	7	6	5	18	24	22	20	31	24,3	3	2	5	2	3	96	2,6
916	11	9	7	27	33	28	25	40	31,5	2	2	1	1	1	87	2,8
917	4	4	3	11	4	17	17	36	18,5	2	3	2	1	6	90	3
918	8	8	7	23	26	26	24	28	26,0	6	6	2	2	6	109	3,5
919	7	7	7	21	24	23	24	35	26,5	6	6	3	2	4	106	3,5
920	9	4	7	20	28	17	23	31	24,8	3	5	3	3	4	115	3,4
921	8	9	8	25	25	28	25	38	29,0	5	7	5	5	5	95	4,2
922	8	11	9	28	27	32	29	33	30,3	5	6	4	4	3	112	3,5
923	10	11	7	28	30	32	24	34	30,0	5	7	5	5	5	95	4,2
924	9	8	9	26	27	26	27	25	26,3	5	5	2	3	6	110	3,7
925	6	12	13	31	25	33	36	28	30,5	5	6	5	4	3	107	3,7
926	11	9	9	29	32	29	28	20	27,3	3	5	3	2	4	84	3,2
927	9	7	9	25	28	25	28	20	25,3	5	6	4	5	4	112	3,8
928	12	11	9	32	35	32	28	23	29,5	5	6	4	5	4	112	3,5
929	13	10	9	32	37	30	28	21	29,0	4	4	1	2	6	112	3,7
930	7	7	9	23	25	25	28	29	26,8	4	4	1	2	6	112	3,6
931	5	6	9	20	20	22	28	34	26,0	3	6	3	4	3	84	2,0
932	8	11	8	27	26	32	27	36	30,3	5	4	1	6	1	28	2,6
933	5	9	9	23	21	28	28	29	26,5	6	5	1	3	4	112	4,2
934	3	5	4	12	12	20	18	20	17,5	6	5	2	5	1	84	1,2
935	9	7	9	25	28	25	28	27	27,0	3	6	5	5	2	112	3,1
936	4	3	9	16	18	15	28	20	20,3	4	6	7	3	4	84	3,2
937	13	12	12	37	36	33	34	27	32,5	3	5	2	2	5	137	3,6
938	5	4	9	18	20	17	28	20	21,3	5	6	2	2	2	84	4,3
939	5	5	9	19	20	17	28	20	21,3	5	4	1	6	1	84	2,4
940	6	4	9	19	21	18	28	20	21,8	3	6	3	4	3	84	2,1
941	10	8	9	27	30	27	28	27	28,0	5	6	2	2	2	112	3,8
942	6	4	9	19	22	19	28	20	22,3	5	4	1	6	1	84	2,5
943	1	2	4	7	17	14	15	8	13,5	3	6	3	4	3	49	2,1
944	12	11	11	34	25	22	22	20	22,3	5	5	5	4	4	95	3,4
945	12	11	10	33	25	35	23	22	26,3	5	6	5	4	3	92	3,3
946	14	12	11	37	18	31	23	19	22,8	6	6	5	6	4	98	3,5
947	13	13	11	37	26	26	24	22	24,5	3	6	4	3	3	114	4,1
948	10	6	12	28	20	22	26	23	22,8	5	5	3	3	6	109	3,9
949	14	10	11	35	17	28	21	20	21,5	5	4	1	6	1	84	3
950	10	9	9	28	30	23	22	22	24,3	4	6	3	4	7	106	3,8
951	5	7	10	22	7	9	22	21	14,8	6	4	2	6	5	95	3,4
952	10	10	10	30	20	21	24	23	22,0	6	4	3	4	3	106	3,8
953	14	12	12	38	28	32	28	27	28,8	6	6	2	2	6	112	4,0
954	10	8	12	30	17	18	27	24	21,5	7	7	7	1	1	109	3,9
955	8	7	10	25	18	19	28	27	23,0	5	5	3	3	6	127	4,5
956	13	10	10	33	38	40	26	26	32,5	7	6	6	3	3	109	3,9
957	10	11	10	31	20	19	23	24	21,5	5	3	6	5	6	101	3,6
958	12	8	12	32	30	25	23	22	25,0	5	5	2	3	5	95	3,4
959	11	7	11	29	25	25	23	22	23,8	6	6	1	3	4	92	3,3
960	9	8	5	22	28	27	20	23	24,5	3	6	5	5	2	98	3,5
961	7	11	6	24	20	32	17	16	21,3	6	6	2	2	4	70	2,5
962	7	8	8	23	20	25	24	23	23,0	6	7	2	3	2	98	3,5
963	10	7	10	27	30	20	30	29	27,3	6	6	6	6	5	120	4,3
964	9	7	7	23	28	22	22	23	23,8	5	6	3	6	5	98	3,5
965	8	7	6	21	24	22	18	17	20,3	3	2	5	2	3	73	2,6
966	11	9	6	26	33	28	19	18	24,5	2	2	1	1	1	78	2,8
967	6	7	7	20	17	17	21	20	18,8	2	3	2	1	6	84	3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
968	9	9	8	26	26	26	24	23	24,8	5	4	1	6	1	98	3,5
969	8	7	8	23	24	23	24	23	23,5	6	6	3	2	4	98	3,5
970	9	6	8	23	28	17	23	22	22,5	3	5	3	3	4	95	3,4
971	8	9	10	27	25	28	29	28	27,5	5	7	5	5	5	118	4,2
972	9	11	8	28	27	32	24	23	26,5	5	6	4	4	3	98	3,5
973	10	11	9	30	30	32	28	28	29,5	5	7	5	5	5	117	4,2
974	8	8	9	25	26	23	26	25	25,0	5	5	2	3	6	104	3,7
975	8	11	8	27	25	33	26	25	27,3	5	6	5	4	3	104	3,7
976	9	9	7	25	28	27	22	21	24,5	3	5	3	2	4	90	3,2
977	11	10	8	29	34	30	23	25	28,0	5	6	4	5	4	106	3,8
978	11	10	8	29	32	28	24	23	26,8	6	7	4	4	7	98	3,5
979	11	10	9	30	33	29	26	25	28,3	5	5	3	3	6	104	3,7
980	8	8	8	24	25	25	25	24	24,8	4	4	1	2	6	101	3,6
981	7	7	5	19	20	22	14	13	17,3	3	6	3	4	3	44	2,0
982	9	11	6	26	26	32	18	17	23,3	5	4	1	6	1	73	2,6
983	7	9	10	26	21	28	29	24	25,5	6	5	1	3	4	118	4,2
984	5	7	7	19	13	20	20	19	18,0	6	5	2	5	1	80	1,4
985	9	9	7	25	28	26	19	20	23,3	3	6	5	5	2	87	3,1
986	10	9	7	26	29	27	22	21	24,8	4	6	7	3	4	90	3,2
987	11	10	8	29	32	30	25	24	27,8	3	5	2	2	5	100	3,6
988	13	12	10	35	37	35	29	23	31,0	5	6	2	2	2	121	4,3
989	7	7	6	20	22	20	17	16	18,8	6	6	2	2	4	60	2,4
990	6	6	5	17	19	17	14	13	15,8	5	4	1	6	1	59	2,1
991	11	10	8	29	34	30	25	24	28,3	5	3	6	5	6	100	3,8
992	7	7	6	20	22	20	17	16	18,8	6	6	2	2	4	70	2,5
993	6	4	5	15	18	16	7	17	14,5	4	4	6	6	3	45	2,1
994	10	9	9	28	30	23	26	37	29,0	4	6	3	4	7	114	3,8
995	5	7	10	22	8	14	19	37	19,5	6	4	2	6	5	119	3,4
996	10	10	10	30	20	21	26	29	24,0	6	4	3	4	3	56	3,8
997	14	12	12	38	28	32	26	35	30,3	6	6	2	2	6	120	4,0
998	10	8	12	30	17	18	29	34	24,5	7	7	7	1	1	36	3,9
999	8	7	10	25	18	19	24	24	21,3	5	5	3	3	6	114	4,7
1000	13	10	10	33	40	39	32	37	37,0	7	6	6	3	3	138	3,9
1001	10	11	10	31	20	19	31	30	25,0	5	3	6	5	6	102	3,6
1002	12	8	12	32	30	25	30	35	30,0	5	5	2	3	5	112	3,4
1003	11	7	11	29	25	25	28	35	28,3	6	6	1	3	4	113	3,3
1004	9	9	13	31	28	27	39	35	32,3	5	3	6	5	6	101	3,5
1005	7	11	10	28	20	32	32	36	30,0	6	6	2	2	4	116	2,5
1006	7	8	9	24	20	25	26	26	24,3	6	7	2	3	2	84	3,5
1007	10	7	7	24	30	20	20	31	25,3	5	7	5	5	5	110	4,3

Примітка. П1 – первинний контакт у міжособистісній взаємодії, П2 – міжособистісне спілкування, П3 – міжособистісні відносини, П4 – загальний показник міжособистісної взаємодії, П5 – мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П6 – емоційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П7 – вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П8 – когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П9 – загальний показник «особистісна основа міжособистісної взаємодії», П10 – ініціативний-пасивний стиль міжособистісної взаємодії, П11 – відкритий-закритий стиль міжособистісної взаємодії, П12 – складний-простий стиль міжособистісної взаємодії, П13 – прагматичний-безкорисливий стиль міжособистісної взаємодії; П14 – зважений-спонтанний стиль міжособистісної взаємодії, П15 – самооцінка успішності у міжособистісній взаємодії, П16 – експертна оцінка рівня міжособистісної взаємодії.

Таблиця Б.2

Індивідуальні дані, отримані за показниками, які характеризують детермінанти первинного контакту

№	П17	П18	П19	П20	П21	П22	П23	П24	П25	П26	П27	П28	П29	П30	П31	П32
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	12	9	10	31	8	6	8	5	5	5	4	4	2	25	17	14
2	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9
3	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
4	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
5	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
6	9	11	10	30	5	3	2	2	2	1	1	1	4	11	9	11

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
7	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
8	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
9	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
10	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
11	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
12	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
13	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
14	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
15	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
16	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
17	7	10	11	28	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
18	5	8	9	22	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
19	5	6	5	16	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
20	8	4	4	16	8	2	8	5	6	5	5	5	4	30	22	17
21	7	5	6	18	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
22	6	4	5	15	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
23	9	5	6	20	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
24	4	3	4	11	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
25	6	5	6	17	8	7	5	4	6	6	3	4	4	27	23	15
26	6	5	6	17	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
27	7	5	6	18	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
28	6	5	6	17	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
29	7	7	7	21	7	5	6	5	6	4	4	3	4	26	17	18
30	8	5	6	19	9	7	7	5	6	5	5	5	4	30	21	20
31	7	6	7	20	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
32	6	9	10	25	7	5	6	5	6	5	4	3	4	27	17	18
33	9	6	7	22	8	6	5	3	5	3	2	4	3	20	19	13
34	7	6	7	20	8	6	6	5	6	4	5	4	4	28	18	17
35	10	6	7	23	10	8	6	6	6	2	2	6	4	26	25	15
36	10	6	7	23	9	7	7	5	6	5	5	5	4	30	18	16
37	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
38	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
39	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
40	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
41	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
42	7	6	7	20	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
43	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
44	10	8	9	27	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
45	5	6	7	18	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
46	7	5	10	22	5	3	2	2	2	1	1	1	3	10	18	16
47	5	6	7	18	6	4	3	3	3	6	5	2	3	22	19	17
48	8	6	7	21	7	5	6	5	6	4	4	3	4	26	25	15
49	5	6	7	18	8	6	4	3	4	5	4	4	3	23	18	16
50	4	2	3	9	7	5	6	3	6	3	4	3	4	23	18	17
51	12	9	10	31	8	6	8	5	5	5	4	4	2	25	17	14
52	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9
53	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
54	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
55	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
56	9	11	10	30	8	4	6	4	6	6	3	4	3	26	18	16
57	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
58	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
59	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
60	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
61	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
62	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
63	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
64	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
65	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
66	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
67	8	8	6	22	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
68	6	9	5	20	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
69	6	7	7	20	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
70	8	6	9	23	8	2	8	5	6	5	5	5	4	30	22	17
71	8	6	6	20	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
72	7	6	5	18	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
73	9	8	6	23	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
74	5	5	6	16	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
75	7	7	7	21	8	7	5	5	6	4	4	3	3	25	19	17
76	7	6	7	20	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
77	8	5	7	20	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
78	7	8	8	23	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
79	7	9	7	23	7	5	6	5	6	4	4	3	3	25	12	15
80	8	9	8	25	9	7	7	5	6	5	5	5	3	29	21	20
81	8	7	7	22	7	8	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
82	7	9	8	24	7	5	6	5	6	5	4	3	4	27	20	19
83	8	8	7	23	8	6	5	3	5	3	2	4	3	20	19	13
84	9	9	7	25	8	6	6	5	6	4	5	4	4	28	18	17
85	9	8	7	24	7	5	6	5	6	4	4	3	3	25	18	12
86	9	8	7	24	7	5	6	5	6	5	4	3	4	27	25	15
87	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
88	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
89	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
90	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
91	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
92	8	7	6	21	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
93	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
94	9	8	7	24	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
95	10	10	9	29	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
96	7	5	10	22	7	5	6	3	6	3	4	3	3	22	18	17
97	5	5	4	14	5	3	5	6	5	2	5	1	3	22	18	16
98	9	8	7	24	7	5	6	5	6	4	4	3	3	25	18	15
99	6	6	5	17	6	4	6	3	6	5	5	2	4	25	25	15
100	5	5	4	14	7	5	2	3	2	2	2	3	3	15	19	17
101	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
102	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
103	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
104	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
105	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
106	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
107	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
108	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
109	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
110	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
111	5	9	8	22	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
112	7	7	8	22	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
113	4	4	4	12	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
114	3	3	6	12	8	2	8	5	5	3	3	6	4	26	22	17
115	3	4	4	11	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
116	3	3	6	12	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
117	5	4	9	18	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
118	2	3	8	13	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
119	4	4	5	13	8	7	5	5	6	4	4	3	4	26	13	15
120	3	4	7	14	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
121	2	4	6	12	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
122	6	7	6	19	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
123	7	9	8	24	7	4	4	5	6	4	4	3	4	26	19	17
124	8	9	6	23	9	6	6	5	6	5	5	5	4	30	21	20
125	7	7	7	21	7	1	4	5	5	2	3	6	5	26	12	19
126	6	9	10	25	7	4	4	5	6	5	4	3	4	27	18	16
127	9	8	7	24	8	5	4	3	5	3	2	4	3	20	19	13
128	7	6	7	20	8	5	5	5	6	4	5	4	4	28	18	17
129	10	9	7	26	8	5	4	4	6	6	3	4	4	27	18	15
130	10	8	7	25	10	7	5	5	5	3	3	6	4	26	17	11
131	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
132	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
133	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
134	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
135	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
136	7	6	7	20	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
137	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
138	10	9	9	28	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
139	5	4	7	16	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
140	5	4	7	16	6	3	5	3	6	5	5	2	3	24	19	17
141	5	4	5	14	5	2	6	6	5	2	5	1	3	22	12	15
142	8	7	5	20	10	7	6	5	5	3	3	6	4	26	18	17
143	5	4	7	16	8	5	5	6	6	2	2	4	3	23	18	15
144	4	3	3	10	7	4	4	2	3	3	5	3	4	20	17	11
145	12	9	10	31	8	6	8	5	5	5	4	4	2	25	17	14
146	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
147	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
148	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
149	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
150	9	11	10	30	6	3	4	3	6	5	5	2	3	24		
151	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
152	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
153	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
154	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
155	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
156	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
157	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
158	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
159	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
160	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
161	7	6	3	16	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
162	3	9	2	14	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
163	3	5	5	13	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
164	8	3	8	19	8	2	8	5	5	3	3	6	4	26	22	17
165	7	4	4	15	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
166	5	4	2	11	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
167	9	7	3	19	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
168	2	2	4	8	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
169	6	6	5	17	8	7	5	5	6	5	5	5	3	29	22	9
170	5	5	5	15	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
171	7	2	5	14	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
172	5	7	8	20	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
173	6	9	5	20	7	4	5	5	6	4	4	3	3	25	21	16
174	8	9	7	24	9	6	5	5	6	5	5	5	3	29	21	20
175	6	4	6	16	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
176	6	9	6	21	7	4	5	5	6	5	4	3	4	27	10	20
177	7	7	4	18	8	5	5	3	5	3	2	4	3	20	19	13
178	10	8	5	23	8	5	5	5	6	4	5	4	4	28	18	17
179	9	7	5	21	10	7	5	5	5	2	1	6	3	22	12	15
180	9	8	6	23	10	7	5	6	6	2	2	6	4	26	13	17
181	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
182	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
183	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
184	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
185	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
186	7	6	3	16	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
187	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
188	9	8	5	22	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
189	11	11	7	29	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
190	4	3	3	10	8	5	3	6	6	2	2	4	3	23	20	19
191	3	2	2	7	10	7	5	4	4	1	2	6	3	20	18	15
192	10	8	5	23	10	7	5	5	5	3	3	6	3	25	17	11
193	4	3	2	9	5	2	4	5	4	1	6	1	4	21	12	15
194	3	5	6	14	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
195	8	3	3	14	8	2	8	4	4	1	2	6	4	21	22	17
196	7	4	5	16	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
197	5	4	3	12	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
198	9	7	5	21	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
199	2	2	1	5	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
200	6	6	5	17	8	7	5	6	6	2	2	6	4	26	17	14
201	5	5	5	15	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
202	7	2	5	14	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
203	6	7	6	19	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
204	6	9	7	22	7	4	4	5	6	4	4	3	4	26	21	16
205	8	9	5	22	9	6	4	5	6	5	5	5	4	30	21	20
206	7	6	7	20	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
207	4	10	11	25	7	4	4	5	6	5	4	3	4	27	19	17
208	9	7	7	23	8	5	3	3	5	3	2	4	3	20	19	13
209	7	5	7	19	8	5	4	5	6	4	5	4	4	28	18	17
210	10	9	7	26	8	5	4	5	6	4	5	4	4	28	18	15
211	11	8	7	26	10	7	4	4	4	1	2	6	4	21	17	11
212	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
213	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
214	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
215	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
216	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
217	7	5	7	19	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
218	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
219	11	10	10	31	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
220	3	2	7	12	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
221	3	3	7	13	5	2	3	5	4	1	6	1	3	20	16	15
222	4	2	7	13	7	4	3	3	6	3	4	3	3	22	18	15
223	8	6	7	21	6	3	4	5	6	2	2	2	4	21	17	11
224	4	2	7	13	5	2	3	5	4	1	6	1	3	20	19	17
225	3	0	2	5	7	4	4	3	6	3	4	3	4	23	13	15
226	12	9	10	31	8	6	8	5	5	5	4	4	2	25	17	14
227	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9
228	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
229	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
230	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
231	9	11	10	30	5	1	3	5	4	1	6	1	3	20	18	15
232	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
233	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
234	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
235	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
236	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
237	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
238	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
239	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
240	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
241	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
242	7	6	3	16	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
243	5	9	4	18	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
244	5	6	6	17	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
245	8	5	8	21	8	2	8	6	6	6	6	5	4	33	22	17
246	7	5	5	17	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
247	6	5	4	15	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
248	9	7	4	20	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
249	4	5	5	14	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
250	7	7	6	20	8	7	5	5	4	1	6	1	3	20	18	15
251	6	5	6	17	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
252	7	4	6	17	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
253	6	7	8	21	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
254	7	9	6	22	7	4	3	5	6	4	4	3	3	25	21	16
255	8	9	7	24	9	6	3	5	6	5	5	5	3	29	21	20
256	6	6	7	19	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
257	6	9	6	21	7	4	4	5	6	5	4	3	4	27	19	18
258	7	7	5	19	8	5	3	3	5	3	2	4	3	20	19	13
259	9	8	6	23	8	5	4	5	6	4	5	4	4	28	18	17
260	9	8	6	23	9	8	3	6	6	4	4	6	3	29	21	20
261	9	8	7	24	9	7	4	5	5	3	3	6	4	26	12	19
262	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
263	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
264	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
265	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
266	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
267	7	7	5	19	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
268	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
269	9	8	6	23	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
270	11	10	8	29	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
271	5	5	4	14	8	4	3	6	6	2	2	4	3	23	21	20
272	4	4	3	11	5	4	3	5	4	1	6	1	3	20	12	19
273	9	8	6	23	10	8	3	5	3	6	5	6	3	28	21	20
274	5	5	4	14	8	3	4	6	6	2	2	4	4	24	12	19
275	4	3	3	10	7	4	3	4	4	6	6	3	3	26	18	15
276	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
277	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
278	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
279	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
280	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
281	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
282	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
283	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
284	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
285	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
286	7	7	11	25	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
287	5	9	8	22	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
288	5	6	7	18	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
289	8	5	5	18	8	2	8	5	6	5	5	5	4	30	22	17
290	7	5	6	18	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
291	6	5	5	16	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
292	9	7	7	23	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
293	2	4	4	10	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
294	7	6	6	19	8	7	5	6	6	6	1	1	4	24	18	15
295	6	6	6	18	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
296	7	4	6	17	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
297	7	6	6	19	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
298	7	9	8	24	7	4	4	5	6	4	4	3	4	26	12	15
299	8	9	6	23	9	6	4	5	6	5	5	5	4	30	21	20
300	7	7	7	21	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
301	7	9	10	26	7	6	4	5	6	5	4	3	4	27	18	16
302	8	8	7	23	8	6	3	3	5	3	2	4	3	20	19	13
303	7	7	8	22	8	7	4	5	6	4	5	4	4	28	18	17
304	10	9	8	27	7	5	4	5	6	5	4	3	4	27	18	16
305	10	8	8	26	10	5	4	5	5	2	3	6	4	25	20	19
306	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
307	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
308	9	7	10	26	8	5	6	1	2	2	4	1	2	11	17	13
309	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
310	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
311	8	7	8	23	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
312	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
313	12	11	11	34	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
314	4	3	8	15	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
315	7	5	10	22	5	4	3	5	4	1	6	1	3	20	18	15
316	5	3	8	16	5	3	3	6	5	2	5	1	3	22	17	11
317	9	8	8	25	10	9	4	5	5	2	3	6	4	25	13	8
318	5	4	8	17	8	6	3	6	6	2	2	4	3	23	17	15
319	3	1	2	6	7	6	4	4	5	5	3	3	4	24	12	15
320	12	9	10	31	8	6	8	5	5	5	4	4	2	25	17	14
321	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9
322	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
323	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
324	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
325	9	11	10	30	6	5	3	3	6	5	5	2	3	24	18	12
326	9	8	9	26	5	2	6	6	6	3	4	6	5	30	16	18
327	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
328	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
329	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
330	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
331	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
332	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
333	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
334	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
335	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
336	8	8	4	20	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
337	4	10	3	17	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
338	4	7	6	17	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
339	9	4	9	22	8	2	8	5	6	4	5	4	4	28	22	17
340	8	5	5	18	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
341	6	5	3	14	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
342	10	8	4	22	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
343	4	3	4	11	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
344	7	7	6	20	8	7	5	5	5	2	3	6	3	24	13	8
345	6	6	6	18	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
346	8	3	5	16	7	4	3	5	5	3	3	4	5	25	14	18
347	6	8	8	22	9	6	5	6	6	5	5	5	4	31	22	21
348	7	10	6	23	7	6	3	5	6	4	4	3	3	25	18	16
349	9	10	8	27	9	7	3	5	6	5	5	5	3	29	21	20
350	7	5	7	19	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
351	6	10	7	23	7	6	4	5	6	5	4	3	4	27	19	12
352	8	8	5	21	8	6	3	3	5	3	2	4	3	20	19	13
353	11	9	5	25	8	7	4	5	6	4	5	4	4	28	18	17
354	12	8	10	30	8	6	3	5	6	4	5	4	3	27	21	20
355	10	8	7	25	9	5	5	5	5	2	3	6	4	25	12	19
356	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
357	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
358	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
359	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
360	12	9	10	31	8	6	8	5	5	5	4	4	2	25	17	14
361	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9
362	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
363	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
364	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
365	9	11	10	30	5	3	2	2	2	1	1	1	4	11	9	11
366	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
367	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
368	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
369	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
370	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
371	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
372	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
373	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
374	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
375	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
376	7	10	11	28	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
377	5	8	9	22	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
378	5	6	5	16	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
379	8	4	4	16	8	2	8	5	6	5	5	5	4	30	22	17
380	7	5	6	18	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
381	6	4	5	15	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
382	9	5	6	20	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
383	4	3	4	11	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
384	6	5	6	17	8	7	5	4	6	6	3	4	4	27	23	15
385	6	5	6	17	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
386	7	5	6	18	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
387	6	5	6	17	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
388	7	7	7	21	7	5	6	5	6	4	4	3	4	26	23	18
389	8	5	6	19	9	7	7	5	6	5	5	5	4	30	21	20
390	7	6	7	20	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
391	6	9	10	25	7	5	6	5	6	5	4	3	4	27	12	22
392	9	6	7	22	8	6	5	3	5	3	2	4	3	20	19	13
393	7	6	7	20	8	6	6	5	6	4	5	4	4	28	18	17
394	10	6	7	23	10	8	6	6	6	2	2	6	4	26	25	15
395	10	6	7	23	9	7	7	5	6	5	5	5	4	30	15	19
396	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
397	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
398	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
399	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
400	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
401	7	6	7	20	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
402	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
403	10	8	9	27	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
404	5	6	7	18	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
405	7	5	10	22	5	3	2	2	2	1	1	1	3	10	12	15
406	5	6	7	18	6	4	3	3	3	6	5	2	3	22	17	13
407	8	6	7	21	7	5	6	5	6	4	4	3	4	26	25	15
408	5	6	7	18	8	6	4	3	4	5	4	4	3	23	18	15
409	4	2	3	9	7	5	6	3	6	3	4	3	4	23	12	15
410	12	9	10	31	8	6	8	5	5	4	4	4	2	25	17	14
411	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9
412	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
413	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
414	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
415	9	11	10	30	8	4	6	4	6	6	3	4	3	26	18	15
416	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
417	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
418	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
419	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
420	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
421	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
422	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
423	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
424	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
425	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
426	8	8	6	22	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
427	6	9	5	20	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
428	6	7	7	20	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
429	8	6	9	23	8	2	8	5	6	5	5	5	4	30	22	17
430	8	6	6	20	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
431	7	6	5	18	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
432	9	8	6	23	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
433	5	5	6	16	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
434	7	7	7	21	8	7	5	5	6	4	4	3	3	25	24	11
435	7	6	7	20	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
436	8	5	7	20	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
437	7	8	8	23	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
438	7	9	7	23	7	5	6	5	6	4	4	3	3	25	23	18
439	8	9	8	25	9	7	7	5	6	5	5	5	3	29	21	20
440	8	7	7	22	7	8	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
441	7	9	8	24	7	5	6	5	6	5	4	3	4	27	20	19
442	8	8	7	23	8	6	5	3	5	3	2	4	3	20	19	13
443	9	9	7	25	8	6	6	5	6	4	5	4	4	28	18	17
444	9	8	7	24	7	5	6	5	6	4	4	3	3	25	16	11
445	9	8	7	24	7	5	6	5	6	5	4	3	4	27	25	15
446	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
447	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
448	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
449	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
450	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
451	8	7	6	21	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
452	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
453	9	8	7	24	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
454	10	10	9	29	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
455	7	5	10	22	7	5	6	3	6	3	4	3	3	22	18	17
456	5	5	4	14	5	3	5	6	5	2	5	1	3	22	14	10
457	9	8	7	24	7	5	6	5	6	4	4	3	3	25	18	14
458	6	6	5	17	6	4	6	3	6	5	5	2	4	25	25	15
459	5	5	4	14	7	5	2	3	2	2	2	3	3	15	17	18
460	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
461	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
462	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
463	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
464	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
465	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
466	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
467	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
468	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
469	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
470	5	9	8	22	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
471	7	7	8	22	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
472	4	4	4	12	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
473	3	3	6	12	8	2	8	5	5	3	3	6	4	26	22	17
474	3	4	4	11	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
475	3	3	6	12	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
476	5	4	9	18	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
477	2	3	8	13	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
478	4	4	5	13	8	7	5	5	6	4	4	3	4	26	24	11
479	3	4	7	14	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
480	2	4	6	12	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
481	6	7	6	19	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
482	7	9	8	24	7	4	4	5	6	4	4	3	4	26	23	18
483	8	9	6	23	9	6	6	5	6	5	5	5	4	30	21	20
484	7	7	7	21	7	1	4	5	5	2	3	6	5	26	12	19
485	6	9	10	25	7	4	4	5	6	5	4	3	4	27	12	22
486	9	8	7	24	8	5	4	3	5	3	2	4	3	20	19	13
487	7	6	7	20	8	5	5	5	6	4	5	4	4	28	18	17
488	10	9	7	26	8	5	4	4	6	6	3	4	4	27	18	15
489	10	8	7	25	10	7	5	5	5	3	3	6	4	26	17	11
490	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
491	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
492	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
493	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
494	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
495	7	6	7	20	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
496	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
497	10	9	9	28	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
498	5	4	7	16	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
499	5	4	7	16	6	3	5	3	6	5	5	2	3	24	18	17
500	5	4	5	14	5	2	6	6	5	2	5	1	3	22	12	15
501	8	7	5	20	10	7	6	5	5	3	3	6	4	26	20	19
502	5	4	7	16	8	5	5	6	6	2	2	4	3	23	18	15
503	4	3	3	10	7	4	4	2	3	3	5	3	4	20	17	11
504	12	9	10	31	8	6	8	5	5	5	4	4	2	25	17	14
505	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9
506	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
507	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
508	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
509	9	11	10	30	6	3	4	3	6	5	5	2	3	24	13	16
510	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
511	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
512	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
513	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
514	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
515	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
516	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
517	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
518	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
519	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
520	7	6	3	16	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
521	3	9	2	14	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
522	3	5	5	13	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
523	8	3	8	19	8	2	8	5	5	3	3	6	4	26	22	17
524	7	4	4	15	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
525	5	4	2	11	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
526	9	7	3	19	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
527	2	2	4	8	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
528	6	6	5	17	8	7	5	5	6	5	5	5	3	29	14	14
529	5	5	5	15	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
530	7	2	5	14	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
531	5	7	8	20	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
532	6	9	5	20	7	4	5	5	6	4	4	3	3	25	23	18
533	8	9	7	24	9	6	5	5	6	5	5	5	3	29	21	20
534	6	4	6	16	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
535	6	9	6	21	7	4	5	5	6	5	4	3	4	27	18	15
536	7	7	4	18	8	5	5	3	5	3	2	4	3	20	19	13
537	10	8	5	23	8	5	5	5	6	4	5	4	4	28	18	17
538	9	7	5	21	10	7	5	5	5	2	1	6	3	22	12	15
539	9	8	6	23	10	7	5	6	6	2	2	6	4	26	20	19
540	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
541	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
542	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
543	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
544	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
545	7	6	3	16	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
546	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
547	9	8	5	22	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
548	11	11	7	29	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
549	4	3	3	10	8	5	3	6	6	2	2	4	3	23	18	17
550	3	2	2	7	10	7	5	4	4	1	2	6	3	20	18	15
551	10	8	5	23	10	7	5	5	5	3	3	6	3	25	17	11
552	4	3	2	9	5	2	4	5	4	1	6	1	4	21	19	17
553	3	5	6	14	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
554	8	3	3	14	8	2	8	4	4	1	2	6	4	21	22	17
555	7	4	5	16	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
556	5	4	3	12	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
557	9	7	5	21	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
558	2	2	1	5	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
559	6	6	5	17	8	7	5	6	6	2	2	6	4	26	19	16
560	5	5	5	15	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
561	7	2	5	14	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
562	6	7	6	19	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
563	6	9	7	22	7	4	4	5	6	4	4	3	4	26	12	15
564	8	9	5	22	9	6	4	5	6	5	5	5	4	30	21	20
565	7	6	7	20	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
566	4	10	11	25	7	4	4	5	6	5	4	3	4	27	13	15

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
567	9	7	7	23	8	5	3	3	5	3	2	4	3	20	19	13
568	7	5	7	19	8	5	4	5	6	4	5	4	4	28	18	17
569	10	9	7	26	8	5	4	5	6	4	5	4	4	28	18	15
570	11	8	7	26	10	7	4	4	4	1	2	6	4	21	17	11
571	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
572	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
573	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
574	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
575	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
576	7	5	7	19	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
577	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
578	11	10	10	31	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
579	3	2	7	12	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
580	3	3	7	13	5	2	3	5	4	1	6	1	3	20	18	17
581	4	2	7	13	7	4	3	3	6	3	4	3	3	22	18	15
582	8	6	7	21	6	3	4	5	6	2	2	2	4	21	17	11
583	4	2	7	13	5	2	3	5	4	1	6	1	3	20	19	17
584	3	0	2	5	7	4	4	3	6	3	4	3	4	23	13	15
585	12	9	10	31	8	6	8	5	5	5	4	4	2	25	17	14
586	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9
587	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
588	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
589	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
590	9	11	10	30	5	1	3	5	4	1	6	1	3	20	19	16
591	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
592	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
593	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
594	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
595	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
596	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
597	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
598	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
599	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
600	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
601	7	6	3	16	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
602	5	9	4	18	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
603	5	6	6	17	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
604	8	5	8	21	8	2	8	6	6	6	6	5	4	33	22	17
605	7	5	5	17	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
606	6	5	4	15	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
607	9	7	4	20	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
608	4	5	5	14	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
609	7	7	6	20	8	7	5	5	4	1	6	1	3	20	20	19
610	6	5	6	17	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
611	7	4	6	17	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
612	6	7	8	21	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
613	7	9	6	22	7	4	3	5	6	4	4	3	3	25	23	18
614	8	9	7	24	9	6	3	5	6	5	5	5	3	29	21	20
615	6	6	7	19	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
616	6	9	6	21	7	4	4	5	6	5	4	3	4	27	20	19
617	7	7	5	19	8	5	3	3	5	3	2	4	3	20	19	13
618	9	8	6	23	8	5	4	5	6	4	5	4	4	28	18	17
619	9	8	6	23	9	8	3	6	6	4	4	6	3	29	21	20
620	9	8	7	24	9	7	4	5	5	3	3	6	4	26	12	19
621	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
622	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
623	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
624	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
625	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
626	7	7	5	19	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
627	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
628	9	8	6	23	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
629	11	10	8	29	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
630	5	5	4	14	8	4	3	6	6	2	2	4	3	23	21	20
631	4	4	3	11	5	4	3	5	4	1	6	1	3	20	12	19
632	9	8	6	23	10	8	3	5	3	6	5	6	3	28	21	20
633	5	5	4	14	8	3	4	6	6	2	2	4	4	24	12	19
634	4	3	3	10	7	4	3	4	4	6	6	3	3	26	20	19
635	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
636	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
637	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
638	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
639	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
640	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
641	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
642	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
643	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
644	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
645	7	7	11	25	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
646	5	9	8	22	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
647	5	6	7	18	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
648	8	5	5	18	8	2	8	5	6	5	5	5	4	30	22	17
649	7	5	6	18	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
650	6	5	5	16	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
651	9	7	7	23	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
652	2	4	4	10	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
653	7	6	6	19	8	7	5	6	6	6	1	1	4	24		
654	6	6	6	18	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
655	7	4	6	17	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
656	7	6	6	19	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
657	7	9	8	24	7	4	4	5	6	4	4	3	4	26		
658	8	9	6	23	9	6	4	5	6	5	5	5	4	30	21	20
659	7	7	7	21	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
660	7	9	10	26	7	6	4	5	6	5	4	3	4	27	18	16
661	8	8	7	23	8	6	3	3	5	3	2	4	3	20	19	13
662	7	7	8	22	8	7	4	5	6	4	5	4	4	28	18	17
663	10	9	8	27	7	5	4	5	6	5	4	3	4	27	18	16
664	10	8	8	26	10	5	4	5	5	2	3	6	4	25		
665	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
666	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
667	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
668	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
669	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
670	8	7	8	23	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
671	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
672	12	11	11	34	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
673	4	3	8	15	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
674	7	5	10	22	5	4	3	5	4	1	6	1	3	20	18	15
675	5	3	8	16	5	3	3	6	5	2	5	1	3	22	17	11
676	9	8	8	25	10	9	4	5	5	2	3	6	4	25	13	8
677	5	4	8	17	8	6	3	6	6	2	2	4	3	23		
678	3	1	2	6	7	6	4	4	5	5	3	3	4	24	20	19
679	12	9	10	31	8	6	8	5	5	5	4	4	2	25	17	14
680	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9
681	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
682	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
683	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
684	9	11	10	30	6	5	3	3	6	5	5	2	3	24	20	19
685	9	8	9	26	5	2	6	6	6	3	4	6	5	30	16	18
686	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
687	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
688	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
689	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
690	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
691	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
692	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
693	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
694	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
695	8	8	4	20	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
696	4	10	3	17	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
697	4	7	6	17	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
698	9	4	9	22	8	2	8	5	6	4	5	4	4	28	22	17
699	8	5	5	18	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
700	6	5	3	14	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
701	10	8	4	22	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
702	4	3	4	11	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
703	7	7	6	20	8	7	5	5	5	2	3	6	3	24	13	8
704	6	6	6	18	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
705	8	3	5	16	7	4	3	5	5	3	3	4	5	25	14	18
706	6	8	8	22	9	6	5	6	6	5	5	5	4	31	22	21

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
707	7	10	6	23	7	6	3	5	6	4	4	3	3	25	18	16
708	9	10	8	27	9	7	3	5	6	5	5	5	3	29	21	20
709	7	5	7	19	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
710	6	10	7	23	7	6	4	5	6	5	4	3	4	27	19	12
711	8	8	5	21	8	6	3	3	5	3	2	4	3	20	19	13
712	11	9	5	25	8	7	4	5	6	4	5	4	4	28	18	17
713	12	8	10	30	8	6	3	5	6	4	5	4	3	27	21	20
714	10	8	7	25	9	5	5	5	5	2	3	6	4	25	12	19
715	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
716	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
717	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
718	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
719	12	9	10	31	8	6	8	5	5	5	4	4	2	25	17	14
720	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9
721	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
722	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
723	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
724	9	11	10	30	5	3	2	2	2	1	1	1	4	11	9	11
725	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
726	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
727	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
728	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
729	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
730	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
731	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
732	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
733	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
734	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
735	7	10	11	28	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
736	5	8	9	22	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
737	5	6	5	16	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
738	8	4	4	16	8	2	8	5	6	5	5	5	4	30	22	17
739	7	5	6	18	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
740	6	4	5	15	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
741	9	5	6	20	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
742	4	3	4	11	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
743	6	5	6	17	8	7	5	4	6	6	3	4	4	27	23	15
744	6	5	6	17	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
745	7	5	6	18	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
746	6	5	6	17	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
747	7	7	7	21	7	5	6	5	6	4	4	3	4	26	18	12
748	8	5	6	19	9	7	7	5	6	5	5	5	4	30	21	20
749	7	6	7	20	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
750	6	9	10	25	7	5	6	5	6	5	4	3	4	27		
751	9	6	7	22	8	6	5	3	5	3	2	4	3	20	19	13
752	7	6	7	20	8	6	6	5	6	4	5	4	4	28	18	17
753	10	6	7	23	10	8	6	6	6	2	2	6	4	26	25	15
754	10	6	7	23	9	7	7	5	6	5	5	5	4	30		
755	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
756	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
757	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
758	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
759	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
760	7	6	7	20	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
761	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
762	10	8	9	27	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
763	5	6	7	18	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
764	7	5	10	22	5	3	2	2	2	1	1	1	3	10		
765	5	6	7	18	6	4	3	3	3	6	5	2	3	22		
766	8	6	7	21	7	5	6	5	6	4	4	3	4	26	25	15
767	5	6	7	18	8	6	4	3	4	5	4	4	3	23	20	19
768	4	2	3	9	7	5	6	3	6	3	4	3	4	23		
769	12	9	10	31	8	6	8	5	5	5	4	4	2	25	17	14
770	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9
771	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
772	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
773	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
774	9	11	10	30	8	4	6	4	6	6	3	4	3	26	13	15
775	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
776	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
777	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
778	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
779	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
780	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
781	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
782	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
783	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
784	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
785	8	8	6	22	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
786	6	9	5	20	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
787	6	7	7	20	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
788	8	6	9	23	8	2	8	5	6	5	5	5	4	30	22	17
789	8	6	6	20	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
790	7	6	5	18	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
791	9	8	6	23	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
792	5	5	6	16	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
793	7	7	7	21	8	7	5	5	6	4	4	3	3	25	18	15
794	7	6	7	20	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
795	8	5	7	20	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
796	7	8	8	23	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
797	7	9	7	23	7	5	6	5	6	4	4	3	3	25		
798	8	9	8	25	9	7	7	5	6	5	5	5	3	29	21	20
799	8	7	7	22	7	8	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
800	7	9	8	24	7	5	6	5	6	5	4	3	4	27		
801	8	8	7	23	8	6	5	3	5	3	2	4	3	20	19	13
802	9	9	7	25	8	6	6	5	6	4	5	4	4	28	18	17
803	9	8	7	24	7	5	6	5	6	4	4	3	3	25	20	19
804	9	8	7	24	7	5	6	5	6	5	4	3	4	27	25	15
805	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
806	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
807	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
808	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
809	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
810	8	7	6	21	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
811	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
812	9	8	7	24	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
813	10	10	9	29	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
814	7	5	10	22	7	5	6	3	6	3	4	3	3	22		
815	5	5	4	14	5	3	5	6	5	2	5	1	3	22	14	14
816	9	8	7	24	7	5	6	5	6	4	4	3	3	25	18	15
817	6	6	5	17	6	4	6	3	6	5	5	2	4	25	25	15
818	5	5	4	14	7	5	2	3	2	2	2	3	3	15	22	17
819	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
820	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
821	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
822	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
823	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
824	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
825	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
826	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
827	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
828	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
829	5	9	8	22	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
830	7	7	8	22	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
831	4	4	4	12	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
832	3	3	6	12	8	2	8	5	5	3	3	6	4	26	22	17
833	3	4	4	11	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
834	3	3	6	12	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
835	5	4	9	18	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
836	2	3	8	13	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
837	4	4	5	13	8	7	5	5	6	4	4	3	4	26	18	15
838	3	4	7	14	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
839	2	4	6	12	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
840	6	7	6	19	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
841	7	9	8	24	7	4	4	5	6	4	4	3	4	26	14	14
842	8	9	6	23	9	6	6	5	6	5	5	5	4	30	21	20
843	7	7	7	21	7	1	4	5	5	2	3	6	5	26	12	19
844	6	9	10	25	7	4	4	5	6	5	4	3	4	27		
845	9	8	7	24	8	5	4	3	5	3	2	4	3	20	19	13
846	7	6	7	20	8	5	5	5	6	4	5	4	4	28	18	17

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
847	10	9	7	26	8	5	4	4	6	6	3	4	4	27	18	15
848	10	8	7	25	10	7	5	5	5	3	3	6	4	26	17	11
849	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
850	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
851	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
852	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
853	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
854	7	6	7	20	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
855	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
856	10	9	9	28	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
857	5	4	7	16	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
858	5	4	7	16	6	3	5	3	6	5	5	2	3	24	20	19
859	5	4	5	14	5	2	6	6	5	2	5	1	3	22	12	15
860	8	7	5	20	10	7	6	5	5	3	3	6	4	26		
861	5	4	7	16	8	5	5	6	6	2	2	4	3	23	18	15
862	4	3	3	10	7	4	4	2	3	3	5	3	4	20	17	11
863	12	9	10	31	8	6	8	5	5	5	4	4	2	25	17	14
864	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9
865	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
866	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
867	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
868	9	11	10	30	6	3	4	3	6	5	5	2	3	24	20	19
869	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
870	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
871	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
872	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
873	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
874	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
875	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
876	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
877	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
878	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
879	7	6	3	16	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
880	3	9	2	14	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
881	3	5	5	13	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
882	8	3	8	19	8	2	8	5	5	3	3	6	4	26	22	17
883	7	4	4	15	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
884	5	4	2	11	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
885	9	7	3	19	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
886	2	2	4	8	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
887	6	6	5	17	8	7	5	5	6	5	5	5	3	29		
888	5	5	5	15	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
889	7	2	5	14	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
890	5	7	8	20	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
891	6	9	5	20	7	4	5	5	6	4	4	3	3	25		
892	8	9	7	24	9	6	5	5	6	5	5	5	3	29	21	20
893	6	4	6	16	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
894	6	9	6	21	7	4	5	5	6	5	4	3	4	27		
895	7	7	4	18	8	5	5	3	5	3	2	4	3	20	19	13
896	10	8	5	23	8	5	5	5	6	4	5	4	4	28	18	17
897	9	7	5	21	10	7	5	5	5	2	1	6	3	22	12	15
898	9	8	6	23	10	7	5	6	6	2	2	6	4	26	18	15
899	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
900	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
901	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
902	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
903	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
904	7	6	3	16	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
905	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
906	9	8	5	22	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
907	11	11	7	29	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
908	4	3	3	10	8	5	3	6	6	2	2	4	3	23	20	19
909	3	2	2	7	10	7	5	4	4	1	2	6	3	20	18	15
910	10	8	5	23	10	7	5	5	5	3	3	6	3	25	17	11
911	4	3	2	9	5	2	4	5	4	1	6	1	4	21	18	15
912	3	5	6	14	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
913	8	3	3	14	8	2	8	4	4	1	2	6	4	21	22	17
914	7	4	5	16	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
915	5	4	3	12	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
916	9	7	5	21	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
917	2	2	1	5	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
918	6	6	5	17	8	7	5	6	6	2	2	6	4	26		
919	5	5	5	15	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
920	7	2	5	14	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
921	6	7	6	19	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
922	6	9	7	22	7	4	4	5	6	4	4	3	4	26		
923	8	9	5	22	9	6	4	5	6	5	5	5	4	30	21	20
924	7	6	7	20	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
925	4	10	11	25	7	4	4	5	6	5	4	3	4	27	18	15
926	9	7	7	23	8	5	3	3	5	3	2	4	3	20	19	13
927	7	5	7	19	8	5	4	5	6	4	5	4	4	28	18	17
928	10	9	7	26	8	5	4	5	6	4	5	4	4	28	18	15
929	11	8	7	26	10	7	4	4	4	1	2	6	4	21	17	11
930	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
931	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
932	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
933	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
934	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
935	7	5	7	19	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
936	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10
937	11	10	10	31	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
938	3	2	7	12	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
939	3	3	7	13	5	2	3	5	4	1	6	1	3	20	18	17
940	4	2	7	13	7	4	3	3	6	3	4	3	3	22	18	15
941	8	6	7	21	6	3	4	5	6	2	2	2	4	21	17	11
942	4	2	7	13	5	2	3	5	4	1	6	1	3	20	18	12
943	3	0	2	5	7	4	4	3	6	3	4	3	4	23	20	19
944	12	9	10	31	8	6	8	5	5	5	4	4	2	25	17	14
945	7	9	8	24	8	7	9	5	6	5	4	3	5	28	21	9
946	3	8	8	19	7	6	3	6	6	5	6	4	5	32	20	5
947	11	9	12	32	7	6	4	5	4	4	3	2	4	22	18	16
948	8	11	8	27	6	3	3	5	5	3	3	6	4	26	10	9
949	9	11	10	30	5	1	3	5	4	1	6	1	3	20	22	17
950	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
951	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
952	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
953	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
954	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
955	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
956	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
957	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
958	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
959	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
960	7	6	3	16	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
961	5	9	4	18	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
962	5	6	6	17	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
963	8	5	8	21	8	2	8	6	6	6	6	5	4	33	22	17
964	7	5	5	17	4	4	6	5	6	3	6	5	5	30	25	15
965	6	5	4	15	6	7	2	3	2	5	2	3	4	19	19	22
966	9	7	4	20	3	3	3	3	1	1	5	2	4	16	11	21
967	4	5	5	14	4	1	3	2	3	2	1	6	3	17	15	13
968	7	7	6	20	8	7	5	5	4	1	6	1	3	20	22	17
969	6	5	6	17	4	2	5	6	6	3	2	4	4	25	15	10
970	7	4	6	17	7	4	3	3	5	3	3	4	5	23	14	18
971	6	7	8	21	9	6	5	5	6	5	5	5	4	30	22	21
972	7	9	6	22	7	4	3	5	6	4	4	3	3	25	14	14
973	8	9	7	24	9	6	3	5	6	5	5	5	3	29	21	20
974	6	6	7	19	7	1	3	5	5	2	3	6	5	26	12	19
975	6	9	6	21	7	4	4	5	6	5	4	3	4	27	22	17
976	7	7	5	19	8	5	3	3	5	3	2	4	3	20	19	13
977	9	8	6	23	8	5	4	5	6	4	5	4	4	28	18	17
978	9	8	6	23	9	8	3	6	6	4	4	6	3	29	21	20
979	9	8	7	24	9	7	4	5	5	3	3	6	4	26	12	19
980	6	8	12	26	9	7	6	3	2	4	5	5	2	21	17	16
981	12	8	10	30	6	4	5	4	5	2	4	3	4	22	16	12
982	9	7	10	26	8	5	6	1	2	4	1	2	1	11	17	13
983	7	8	11	26	6	5	5	3	5	4	5	6	3	26	18	16
984	5	7	8	20	6	9	8	2	2	6	1	2	4	17	18	15
985	7	7	5	19	7	5	5	2	4	3	2	3	6	20	17	11
986	9	8	6	23	6	3	3	4	4	2	3	6	4	23	14	10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
987	9	8	6	23	6	4	3	2	4	1	5	5	2	19	18	23
988	11	10	8	29	9	6	6	3	4	4	5	5	5	26	16	15
989	5	5	4	14	8	4	3	6	6	2	2	4	3	23	21	20
990	4	4	3	11	5	4	3	5	4	1	6	1	3	20	12	19
991	9	8	6	23	10	8	3	5	3	6	5	6	3	28	21	20
992	5	5	4	14	8	3	4	6	6	2	2	4	4	24	12	19
993	4	3	3	10	7	4	3	4	4	6	6	3	3	26	14	14
994	9	8	9	26	5	2	6	4	6	3	4	6	5	28	16	18
995	11	8	9	28	4	2	4	6	4	2	6	5	2	25	8	24
996	6	5	4	15	9	8	6	6	4	3	4	3	4	24	15	13
997	6	9	8	23	10	9	6	2	0	3	4	6	3	18	17	7
998	8	9	6	23	6	4	5	3	1	4	4	2	3	17	14	13
999	9	8	9	26	5	3	7	4	5	1	5	6	3	24	15	18
1000	11	10	12	33	10	9	6	4	4	6	4	2	5	25	13	13
1001	6	6	9	21	6	6	9	3	4	2	4	3	3	19	12	15
1002	12	8	11	31	7	7	4	4	5	4	4	4	5	26	22	12
1003	7	10	10	27	9	5	6	3	6	3	6	4	5	27	23	10
1004	7	7	11	25	8	6	7	3	5	0	2	6	4	20	24	13
1005	5	9	8	22	7	1	2	5	4	5	2	3	4	23	13	8
1006	5	6	7	18	4	2	4	4	3	4	2	2	4	19	19	20
1007	8	5	5	18	8	2	8	5	6	5	5	5	4	30	22	17

Примітка. П17 – емоційна експресивність, П18 – емоційна саморегуляція, П19 – емпатія, П20 – емоційна зрілість, П21 – впевненість у собі, П22 – соціальна сміливість, П23 – ініціативність у спілкуванні, П24 – раціональний канал емпатії, П25 – емоційний канал емпатії, П26 – інтуїтивний канал емпатії, П27 – настанови, що сприяють емпатії, П28 – проникаюча здатність у емпатії, П29 – ідентифікація в емпатії, П30 – сумарна оцінка рівня емпатії, П31 – прагнення до прийняття, П32 – страх відкидання.

Таблиця Б.3

Індивідуальні дані, отримані за показниками, які характеризують детермінанти міжособистісного спілкування

№	П33	П34	П35	П36	П37	П38	П39	П40	П41	П42	П43	П44	П45
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	15	11	8	1	1	3	4	3	4	8	5	5	8
2	23	28	7	3	2	3	4	1	5	7	7	3	8
3	18	27	6	3	3	4	4	0	3	5	8	7	7
4	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
5	24	18	6	3	1	4	5	1	4	4	5	7	10
6	23	30	9	1	2	3	4	1	8	6	7	3	6
7	14	15	6	2	3	4	5	0	5	7	6	7	5
8	17	34	8	2	2	4	4	0	4	8	7	4	7
9	15	28	4	4	2	4	5	1	3	6	7	8	6
10	31	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
11	20	26	0	3	5	4	2	6	6	3	7	6	8
12	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
13	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
14	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
15	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
16	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
17	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
18	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
19	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
20	23	34	4	6	1	4	5	0	3	1	9	8	9
21	23	27	4	5	2	3	4	2	6	4	7	4	9
22	26	19	5	4	3	3	4	1	7	6	6	3	8
23	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7
24	18	10	4	5	3	3	4	1	5	7	9	3	6
25	24	27	6	3	3	4	4	0	6	3	9	3	9
26	22	32	3	4	1	4	5	3	4	10	5	8	3
27	19	28	6	5	2	3	4	0	5	7	5	7	6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
28	28	27	5	4	1	4	5	1	3	3	5	9	10
29	21	28	7	4	1	3	5	0	4	7	5	8	6
30	27	27	6	2	1	4	5	2	2	4	9	8	7
31	17	8	5	3	1	4	5	2	3	6	5	8	8
32	23	28	8	1	1	4	5	1	4	5	5	9	7
33	22	20	5	3	2	3	4	3	5	7	5	7	6
34	17	21	7	2	2	4	5	0	3	1	9	8	9
35	19	27	2	3	1	3	5	6	3	6	9	3	9
36	17	28	4	3	4	4	5	0	4	5	6	7	8
37	13	19	2	3	8	4	0	3	5	5	7	8	5
38	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	7	3	8
39	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
40	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
41	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
42	16	26	2	2	7	3	0	6	7	6	7	3	7
43	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
44	19	18	3	1	7	2	3	4	2	5	10	9	4
45	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
46	20	26	6	3	4	2	3	2	4	6	7	5	8
47	19	25	7	4	1	2	3	3	7	5	7	3	8
48	26	27	7	4	0	4	5	0	4	5	5	9	7
49	20	29	5	4	3	2	4	2	7	8	8	4	3
50	16	25	3	5	5	2	3	2	9	6	3	3	9
51	15	29	6	1	0	3	4	6	2	8	6	6	8
52	23	28	4	3	2	3	4	4	3	7	7	5	8
53	18	27	2	3	5	4	5	1	1	5	8	9	7
54	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
55	24	18	3	3	3	4	5	2	2	4	5	9	10
56	18	25	7	4	1	3	4	1	7	6	7	4	6
57	14	29	9	2	0	4	5	0	5	7	6	7	5
58	17	34	9	2	2	3	4	0	4	5	7	7	7
59	15	28	4	1	2	4	5	4	4	5	7	8	6
60	27	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
61	20	26	0	2	5	4	2	7	6	3	7	6	8
62	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
63	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
64	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
65	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
66	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
67	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
68	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
69	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
70	23	34	7	2	1	4	5	1	3	5	9	9	4
71	23	27	6	0	5	4	5	0	3	3	7	8	9
72	26	19	5	2	4	3	4	2	8	6	5	3	8
73	22	17	4	4	2	1	6	3	9	2	7	5	7
74	18	10	6	2	4	3	4	1	5	7	9	3	6
75	21	29	7	1	3	4	5	0	4	3	9	5	9
76	22	32	5	4	2	4	5	0	3	10	5	9	3
77	19	28	2	4	6	3	4	1	3	7	7	7	6
78	28	27	5	3	2	4	5	1	1	9	5	9	6
79	24	29	2	3	4	4	5	2	2	7	6	8	7
80	27	27	3	3	1	4	5	4	3	3	9	8	7
81	17	8	7	1	0	4	5	3	2	8	5	7	8
82	23	28	4	3	2	4	5	2	4	7	3	9	7
83	22	20	1	4	5	3	4	3	3	9	8	6	4
84	17	21	5	2	0	4	5	4	3	5	9	9	4
85	22	28	7	4	0	4	5	0	4	3	9	5	9
86	25	27	4	4	3	4	5	0	6	3	8	8	5
87	13	19	2	3	8	4	0	3	2	3	9	9	7
88	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8
89	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
90	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
91	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
92	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
93	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
94	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
95	27	16	3	3	4	1	5	4	2	6	7	8	7
96	18	28	6	1	6	2	3	2	9	4	5	6	6
97	16	28	4	4	5	2	3	2	8	6	3	6	7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
98	20	28	7	4	0	4	5	0	2	6	8	8	6
99	22	27	5	4	3	3	4	1	8	6	9	3	4
100	16	28	4	7	3	2	3	1	9	5	7	3	6
101	14	15	4	4	1	4	5	2	3	6	7	6	8
102	17	34	9	2	0	3	4	0	4	3	7	9	7
103	15	28	4	7	0	4	5	0	2	7	7	8	6
104	28	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
105	20	26	0	2	5	4	3	6	6	3	7	6	8
106	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
107	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
108	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
109	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
110	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
111	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
112	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
113	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
114	23	34	6	3	2	4	5	0	3	1	9	9	8
115	23	27	4	3	3	4	5	1	3	3	8	7	9
116	26	19	6	3	2	3	4	2	8	6	5	3	8
117	22	17	4	4	2	1	6	3	9	2	7	5	7
118	18	10	8	1	1	3	4	3	5	7	8	4	6
119	18	28	5	4	3	3	5	0	2	3	9	7	9
120	22	32	7	2	3	3	5	0	1	7	6	9	7
121	19	28	6	3	1	3	4	3	3	6	6	7	8
122	28	27	4	2	5	4	5	0	1	5	5	9	10
123	22	28	8	1	2	3	5	1	2	7	7	7	7
124	27	27	6	3	1	4	5	1	2	3	9	9	7
125	17	8	2	2	4	4	5	3	2	8	5	7	8
126	23	28	3	1	3	4	5	4	4	9	2	8	7
127	22	20	7	4	2	3	4	0	3	4	9	8	6
128	17	21	2	4	2	4	5	3	2	8	5	7	8
129	23	21	5	3	1	4	5	2	4	9	3	7	7
130	24	26	4	3	3	4	5	1	3	7	7	8	5
131	13	19	2	3	8	4	0	3	4	3	10	8	5
132	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8
133	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
134	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
135	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
136	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
137	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
138	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
139	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
140	19	28	6	5	1	2	3	3	8	5	5	3	9
141	15	13	5	6	1	2	3	3	7	3	9	2	9
142	20	28	7	1	2	3	5	2	2	3	9	9	7
143	20	21	8	3	1	2	4	2	6	3	9	3	9
144	17	26	7	4	2	2	3	2	9	6	3	3	9
145	15	11	8	3	1	3	4	1	4	8	5	5	8
146	23	28	8	3	1	3	4	1	5	7	7	3	8
147	18	27	7	4	1	3	5	0	8	6	6	3	7
148	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
149	24	18	3	3	2	4	5	3	2	6	5	7	10
150	16	28	6	5	1	3	4	1	6	6	7	3	8
151	14	15	2	2	1	4	5	6	2	5	9	8	6
152	17	34	4	7	1	3	4	1	4	8	7	4	7
153	15	28	6	2	1	4	5	2	3	6	7	8	6
154	24	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
155	20	26	0	2	5	4	3	6	6	3	7	6	8
156	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
157	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
158	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
159	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
160	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
161	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
162	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
163	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
164	23	34	3	3	5	4	5	0	3	2	9	7	9
165	23	27	3	3	5	3	5	1	4	4	7	6	9
166	26	19	3	3	5	3	4	2	8	6	5	3	8
167	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
168	18	10	0	5	1	3	4	7	5	7	8	4	6
169	20	28	0	5	2	4	5	4	3	3	9	6	9
170	22	32	4	4	1	4	5	2	2	9	6	8	5
171	19	28	7	4	1	3	4	1	5	7	5	7	6
172	28	27	6	2	2	4	5	1	1	8	5	9	7
173	21	28	7	4	1	3	4	1	3	7	6	8	6
174	27	27	5	2	1	4	5	3	3	3	9	9	6
175	17	8	2	1	2	4	5	6	2	8	5	7	8
176	23	28	2	3	1	4	5	5	4	9	3	7	7
177	22	20	8	3	2	3	4	0	4	7	4	7	8
178	17	21	4	1	1	4	5	5	3	9	3	8	7
179	20	13	6	1	3	4	5	1	5	5	7	7	6
180	23	28	8	1	1	4	5	1	4	8	6	7	5
181	13	19	2	3	8	4	0	3	3	4	10	8	5
182	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8
183	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
184	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
185	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
186	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
187	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
188	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
189	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
190	17	30	2	3	6	2	3	4	8	4	7	2	9
191	18	21	2	5	4	2	3	4	7	7	7	1	8
192	19	26	5	5	1	4	5	0	2	5	9	8	6
193	16	25	0	4	7	2	4	3	6	5	9	2	8
194	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
195	23	34	4	3	2	4	5	2	3	6	9	8	4
196	23	27	2	6	3	3	4	2	6	3	7	5	9
197	26	19	3	2	6	2	4	3	6	6	7	3	8
198	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7
199	18	10	0	3	8	3	4	2	5	7	8	4	6
200	28	25	0	5	6	3	5	1	6	3	9	4	8
201	22	32	0	5	6	3	5	1	5	9	6	7	3
202	19	28	0	3	8	3	4	2	5	7	5	7	6
203	28	27	0	5	6	4	5	0	3	4	5	9	9
204	24	25	0	4	7	4	5	0	3	7	7	7	6
205	27	27	0	4	7	4	5	0	3	4	9	8	6
206	17	8	0	3	8	4	5	0	2	8	5	7	8
207	23	28	0	4	7	4	5	0	3	9	5	6	7
208	22	20	0	3	8	3	4	2	6	3	7	5	9
209	17	21	0	4	7	4	5	0	3	3	9	6	9
210	24	21	0	4	7	3	5	1	7	5	4	8	6
211	25	26	0	4	7	4	5	0	4	6	8	7	5
212	13	19	2	3	8	4	0	3	3	3	9	7	8
213	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8
214	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
215	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
216	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
217	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
218	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
219	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
220	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
221	18	25	0	3	5	2	3	7	6	3	9	3	9
222	16	21	0	3	5	2	3	7	7	5	9	3	6
223	22	26	0	4	5	3	5	3	3	3	7	8	9
224	20	26	0	3	5	2	4	6	9	3	7	2	9
225	18	26	0	4	5	2	3	6	8	6	4	3	9
226	15	11	0	8	5	3	4	0	4	8	5	5	8
227	23	28	0	6	5	3	4	2	3	7	7	5	8
228	18	27	0	3	5	4	5	3	5	5	6	7	7
229	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
230	24	18	0	3	2	4	5	6	2	6	6	7	9
231	20	26	0	3	4	3	4	6	5	6	8	4	7
232	14	15	0	6	5	4	5	0	2	6	8	9	5
233	17	34	0	4	5	4	4	3	4	8	7	4	7
234	15	28	0	6	3	4	5	2	3	6	7	8	6
235	26	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
236	20	26	1	2	5	4	2	6	6	3	7	6	8
237	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
238	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
239	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
240	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
241	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
242	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	8	7	7
243	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
244	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
245	23	34	0	5	5	4	5	1	3	6	9	9	3
246	23	27	2	4	3	3	5	3	6	3	7	5	9
247	26	19	3	2	4	3	4	4	7	7	5	3	8
248	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7
249	18	10	0	3	5	3	4	5	5	7	8	4	6
250	25	26	0	5	1	4	5	5	5	3	9	4	9
251	22	32	0	5	5	4	5	1	3	9	7	8	3
252	19	28	0	3	1	3	4	9	3	7	7	7	6
253	28	27	0	5	4	4	5	2	2	5	5	9	9
254	24	26	0	3	5	4	5	3	3	7	7	7	6
255	27	27	5	3	1	4	5	2	3	3	9	9	6
256	17	8	3	3	5	4	5	0	4	8	5	5	8
257	23	28	3	4	1	4	5	3	4	9	3	7	7
258	22	20	3	3	4	3	4	3	3	5	8	7	7
259	17	21	5	1	5	4	5	0	3	6	9	9	3
260	24	27	6	3	1	4	5	1	6	3	7	5	9
261	26	8	3	2	5	3	5	2	5	7	6	7	5
262	13	19	2	3	8	4	0	3	3	3	9	6	9
263	12	21	3	1	4	2	2	4	7	6	8	1	8
264	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
265	20	32	1	5	6	3	4	1	2	5	6	8	9
266	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
267	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
268	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
269	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
270	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
271	14	27	0	3	5	2	3	7	7	6	8	1	8
272	13	8	0	3	4	2	3	8	7	8	8	4	3
273	17	27	0	3	4	4	5	4	2	5	6	8	9
274	16	8	0	4	5	4	4	3	4	6	7	5	8
275	15	26	4	3	0	2	3	8	9	6	6	3	6
276	14	15	1	3	4	4	5	3	3	6	7	8	6
277	17	34	0	4	5	4	4	3	4	8	7	4	7
278	15	28	0	6	0	4	5	5	3	6	7	8	6
279	26	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
280	20	26	1	2	5	4	2	6	6	3	7	6	8
281	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
282	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
283	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
284	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
285	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
286	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
287	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
288	20	30	3	3	1	7	4	2	1	8	6	7	8
289	23	34	2	5	3	4	5	1	2	7	9	6	6
290	23	27	2	6	2	3	5	2	6	3	7	5	9
291	26	19	0	2	3	3	4	8	7	6	6	3	8
292	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7
293	18	10	0	3	3	3	4	7	5	7	9	4	5
294	23	26	0	5	3	4	5	3	6	2	9	4	9
295	22	32	5	1	3	4	5	2	4	8	6	6	6
296	19	28	5	3	2	4	4	2	3	7	7	7	6
297	28	27	4	2	2	4	6	2	3	7	5	9	6
298	24	29	4	4	2	4	5	1	5	7	5	7	6
299	27	27	0	4	2	4	5	5	3	4	9	8	6
300	17	8	4	3	4	4	5	0	2	8	5	7	8
301	23	28	0	4	3	4	5	4	4	9	3	7	7
302	22	20	4	3	3	3	4	3	5	3	9	4	9
303	17	21	0	4	3	4	5	4	2	7	7	8	6
304	19	32	4	4	3	4	5	0	4	3	9	5	9
305	20	29	0	4	3	4	5	4	4	5	7	9	5
306	13	19	2	3	8	4	0	3	4	5	9	7	5
307	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
308	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
309	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
310	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
311	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
312	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
313	19	18	3	1	7	2	3	4	2	5	9	10	4
314	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
315	18	21	0	3	3	3	4	7	5	6	7	6	6
316	16	26	0	3	4	1	2	10	5	6	6	6	7
317	26	16	0	4	4	3	0	9	4	6	7	7	6
318	21	29	0	3	4	5	2	6	5	5	9	7	4
319	16	29	3	4	4	2	3	4	5	6	5	5	9
320	15	11	3	8	3	1	5	5	4	8	5	5	8
321	23	28	0	2	4	3	4	7	5	7	7	3	8
322	18	27	0	3	3	4	5	5	8	5	3	7	7
323	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
324	24	18	0	3	2	4	5	6	6	6	7	2	9
325	18	29	6	3	2	3	4	2	4	6	7	7	6
326	14	15	3	6	2	4	5	0	5	7	7	3	8
327	17	34	4	4	2	3	4	3	5	8	6	4	7
328	15	28	3	4	3	4	5	1	6	7	3	8	6
329	27	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
330	20	26	0	3	5	4	2	6	6	3	7	6	8
331	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
332	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
333	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
334	21	31	4	2	5	1	1	7	5	7	9	5	4
335	20	13	1	1	0	5	9	4	4	8	8	6	4
336	21	23	7	5	4	1	2	1	3	7	9	4	7
337	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
338	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
339	23	34	0	8	2	2	5	3	3	9	9	5	4
340	23	27	3	6	1	5	1	4	6	6	7	2	9
341	26	19	2	2	2	1	7	6	3	6	5	8	8
342	22	17	4	4	2	5	2	3	2	9	7	5	7
343	18	10	4	3	4	4	0	5	5	7	8	4	6
344	22	16	3	5	2	2	2	6	6	3	9	4	8
345	22	32	3	5	3	7	2	0	9	7	5	6	3
346	19	28	0	3	3	3	4	7	7	7	5	5	6
347	28	27	0	5	4	4	0	7	4	9	5	6	6
348	24	32	6	3	4	2	2	3	6	7	4	7	6
349	27	27	5	3	4	4	2	2	7	3	9	5	6
350	17	8	4	3	3	3	4	3	4	8	5	5	8
351	23	28	2	4	4	4	0	6	7	9	3	4	7
352	22	20	0	3	5	2	2	8	4	6	7	5	8
353	30	21	4	4	0	7	2	3	3	7	7	4	9
354	28	27	2	1	5	3	4	5	5	5	9	7	4
355	27	8	6	5	3	4	0	2	6	6	6	6	6
356	13	19	2	3	8	2	2	3	6	5	9	5	5
357	12	21	3	1	8	7	2	4	7	5	4	6	8
358	15	24	0	4	6	3	4	1	7	8	8	4	3
359	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
360	15	11	8	1	1	3	4	3	4	8	5	5	8
361	23	28	7	3	2	3	4	1	5	7	7	3	8
362	18	27	6	3	3	4	4	0	3	5	8	7	7
363	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
364	24	18	6	3	1	4	5	1	4	4	5	7	10
365	23	30	9	1	2	3	4	1	8	6	7	3	6
366	14	15	6	2	3	4	5	0	5	7	6	7	5
367	17	34	8	2	2	4	4	0	4	8	7	4	7
368	15	28	4	4	2	4	5	1	3	6	7	8	6
369	31	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
370	20	26	0	3	5	4	2	6	6	3	7	6	8
371	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
372	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
373	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
374	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
375	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
376	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
377	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
378	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
379	23	34	4	6	1	4	5	0	3	1	9	8	9
380	23	27	4	5	2	3	4	2	6	4	7	4	9
381	26	19	5	4	3	3	4	1	7	6	6	3	8
382	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7
383	18	10	4	5	3	3	4	1	5	7	9	3	6
384	24	27	6	3	3	4	4	0	6	3	9	3	9
385	22	32	3	4	1	4	5	3	4	10	5	8	3
386	19	28	6	5	2	3	4	0	5	7	5	7	6
387	28	27	5	4	1	4	5	1	3	3	5	9	10
388	21	27	7	4	1	3	5	0	4	7	5	8	6
389	27	27	6	2	1	4	5	2	2	4	9	8	7
390	17	8	5	3	1	4	5	2	3	6	5	8	8
391	23	28	8	1	1	4	5	1	4	5	5	9	7
392	22	20	5	3	2	3	4	3	5	7	5	7	6
393	17	21	7	2	2	4	5	0	3	1	9	8	9
394	19	27	2	3	1	3	5	6	3	6	9	3	9
395	17	25	4	3	4	4	5	0	4	5	6	7	8
396	13	19	2	3	8	4	0	3	5	5	7	8	5
397	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	7	3	8
398	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
399	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
400	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
401	16	26	2	2	7	3	0	6	7	6	7	3	7
402	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
403	19	18	3	1	7	2	3	4	2	5	10	9	4
404	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
405	20	26	6	3	4	2	3	2	4	6	7	5	8
406	19	29	7	4	1	2	3	3	7	5	7	3	8
407	26	27	7	4	0	4	5	0	4	5	5	9	7
408	20	30	5	4	3	2	4	2	7	8	8	4	3
409	16	25	3	5	5	2	3	2	9	6	3	3	9
410	15	11	6	1	0	3	4	6	2	8	6	6	8
411	23	28	4	3	2	3	4	4	3	7	7	5	8
412	18	27	2	3	5	4	5	1	1	5	8	9	7
413	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
414	24	18	3	3	3	4	5	2	2	4	5	9	10
415	18	25	7	4	1	3	4	1	7	6	7	4	6
416	14	15	9	2	0	4	5	0	5	7	6	7	5
417	17	34	9	2	2	3	4	0	4	5	7	7	7
418	15	28	4	1	2	4	5	4	4	5	7	8	6
419	27	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
420	20	26	0	2	5	4	2	7	6	3	7	6	8
421	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
422	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
423	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
424	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
425	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
426	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
427	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
428	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
429	23	34	7	2	1	4	5	1	3	5	9	9	4
430	23	27	6	0	5	4	5	0	3	3	7	8	9
431	26	19	5	2	4	3	4	2	8	6	5	3	8
432	22	17	4	4	2	1	6	3	9	2	7	5	7
433	18	10	6	2	4	3	4	1	5	7	9	3	6
434	21	25	7	1	3	4	5	0	4	3	9	5	9
435	22	32	5	4	2	4	5	0	3	10	5	9	3
436	19	28	2	4	6	3	4	1	3	7	7	7	6
437	28	27	5	3	2	4	5	1	1	9	5	9	6
438	24	25	2	3	4	4	5	2	2	7	6	8	7
439	27	27	3	3	1	4	5	4	3	3	9	8	7
440	17	8	7	1	0	4	5	3	2	8	5	7	8
441	23	28	4	3	2	4	5	2	4	7	3	9	7
442	22	20	1	4	5	3	4	3	3	9	8	6	4
443	17	21	5	2	0	4	5	4	3	5	9	9	4
444	22	25	7	4	0	4	5	0	4	3	9	5	9
445	25	27	4	4	3	4	5	0	6	3	8	8	5
446	13	19	2	3	8	4	0	3	2	3	9	9	7
447	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
448	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
449	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
450	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
451	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
452	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
453	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
454	27	16	3	3	4	1	5	4	2	6	7	8	7
455	18	25	6	1	6	2	3	2	9	4	5	6	6
456	16	23	4	4	5	2	3	2	8	6	3	6	7
457	20	30	7	4	0	4	5	0	2	6	8	8	6
458	22	27	5	4	3	3	4	1	8	6	9	3	4
459	16		4	7	3	2	3	1	9	5	7	3	6
460	14	15	4	4	1	4	5	2	3	6	7	6	8
461	17	34	9	2	0	3	4	0	4	3	7	9	7
462	15	28	4	7	0	4	5	0	2	7	7	8	6
463	28	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
464	20	26	0	2	5	4	3	6	6	3	7	6	8
465	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
466	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
467	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
468	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
469	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
470	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
471	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
472	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
473	23	34	6	3	2	4	5	0	3	1	9	9	8
474	23	27	4	3	3	4	5	1	3	3	8	7	9
475	26	19	6	3	2	3	4	2	8	6	5	3	8
476	22	17	4	4	2	1	6	3	9	2	7	5	7
477	18	10	8	1	1	3	4	3	5	7	8	4	6
478	18		5	4	3	3	5	0	2	3	9	7	9
479	22	32	7	2	3	3	5	0	1	7	6	9	7
480	19	28	6	3	1	3	4	3	3	6	6	7	8
481	28	27	4	2	5	4	5	0	1	5	5	9	10
482	22		8	1	2	3	5	1	2	7	7	7	7
483	27	27	6	3	1	4	5	1	2	3	9	9	7
484	17	8	2	2	4	4	5	3	2	8	5	7	8
485	23	28	3	1	3	4	5	4	4	9	2	8	7
486	22	20	7	4	2	3	4	0	3	4	9	8	6
487	17	21	2	4	2	4	5	3	2	8	5	7	8
488	23	21	5	3	1	4	5	2	4	9	3	7	7
489	24	26	4	3	3	4	5	1	3	7	7	8	5
490	13	19	2	3	8	4	0	3	4	3	10	8	5
491	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8
492	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
493	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
494	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
495	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
496	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
497	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
498	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
499	19		6	5	1	2	3	3	8	5	5	3	9
500	15	13	5	6	1	2	3	3	7	3	9	2	9
501	20		7	1	2	3	5	2	2	3	9	9	7
502	20	21	8	3	1	2	4	2	6	3	9	3	9
503	17	26	7	4	2	2	3	2	9	6	3	3	9
504	15	11	8	3	1	3	4	1	4	8	5	5	8
505	23	28	8	3	1	3	4	1	5	7	7	3	8
506	18	27	7	4	1	3	5	0	8	6	6	3	7
507	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
508	24	18	3	3	2	4	5	3	2	6	5	7	10
509	16		6	5	1	3	4	1	6	6	7	3	8
510	14	15	2	2	1	4	5	6	2	5	9	8	6
511	17	34	4	7	1	3	4	1	4	8	7	4	7
512	15	28	6	2	1	4	5	2	3	6	7	8	6
513	24	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
514	20	26	0	2	5	4	3	6	6	3	7	6	8
515	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
516	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
517	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
518	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
519	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
520	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
521	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
522	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
523	23	34	3	3	5	4	5	0	3	2	9	7	9
524	23	27	3	3	5	3	5	1	4	4	7	6	9
525	26	19	3	3	5	3	4	2	8	6	5	3	8
526	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7
527	18	10	0	5	1	3	4	7	5	7	8	4	6
528	20	30	0	5	2	4	5	4	3	3	9	6	9
529	22	32	4	4	1	4	5	2	2	9	6	8	5
530	19	28	7	4	1	3	4	1	5	7	5	7	6
531	28	27	6	2	2	4	5	1	1	8	5	9	7
532	21	27	7	4	1	3	4	1	3	7	6	8	6
533	27	27	5	2	1	4	5	3	3	3	9	9	6
534	17	8	2	1	2	4	5	6	2	8	5	7	8
535	23	28	2	3	1	4	5	5	4	9	3	7	7
536	22	20	8	3	2	3	4	0	4	7	4	7	8
537	17	21	4	1	1	4	5	5	3	9	3	8	7
538	20	13	6	1	3	4	5	1	5	5	7	7	6
539	23	30	8	1	1	4	5	1	4	8	6	7	5
540	13	19	2	3	8	4	0	3	3	4	10	8	5
541	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8
542	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
543	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
544	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
545	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
546	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
547	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
548	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
549	17	30	2	3	6	2	3	4	8	4	7	2	9
550	18	21	2	5	4	2	3	4	7	7	7	1	8
551	19	26	5	5	1	4	5	0	2	5	9	8	6
552	16	30	0	4	7	2	4	3	6	5	9	2	8
553	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
554	23	34	4	3	2	4	5	2	3	6	9	8	4
555	23	27	2	6	3	3	4	2	6	3	7	5	9
556	26	19	3	2	6	2	4	3	6	6	7	3	8
557	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7
558	18	10	0	3	8	3	4	2	5	7	8	4	6
559	28	30	0	5	6	3	5	1	6	3	9	4	8
560	22	32	0	5	6	3	5	1	5	9	6	7	3
561	19	28	0	3	8	3	4	2	5	7	5	7	6
562	28	27	0	5	6	4	5	0	3	4	5	9	9
563	24	27	0	4	7	4	5	0	3	7	7	7	6
564	27	27	0	4	7	4	5	0	3	4	9	8	6
565	17	8	0	3	8	4	5	0	2	8	5	7	8
566	23	28	0	4	7	4	5	0	3	9	5	6	7
567	22	20	0	3	8	3	4	2	6	3	7	5	9
568	17	21	0	4	7	4	5	0	3	3	9	6	9
569	24	21	0	4	7	3	5	1	7	5	4	8	6
570	25	26	0	4	7	4	5	0	4	6	8	7	5
571	13	19	2	3	8	4	0	3	3	3	9	7	8
572	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8
573	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
574	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
575	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
576	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
577	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
578	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
579	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
580	18	27	0	3	5	2	3	7	6	3	9	3	9
581	16	21	0	3	5	2	3	7	7	5	9	3	6
582	22	26	0	4	5	3	5	3	3	3	7	8	9
583	20	27	0	3	5	2	4	6	9	3	7	2	9
584	18	27	0	4	5	2	3	6	8	6	4	3	9
585	15	11	0	8	5	3	4	0	4	8	5	5	8
586	23	28	0	6	5	3	4	2	3	7	7	5	8
587	18	27	0	3	5	4	5	3	5	5	6	7	7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
588	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
589	24	18	0	3	2	4	5	6	2	6	6	7	9
590	20	27	0	3	4	3	4	6	5	6	8	4	7
591	14	15	0	6	5	4	5	0	2	6	8	9	5
592	17	34	0	4	5	4	4	3	4	8	7	4	7
593	15	28	0	6	3	4	5	2	3	6	7	8	6
594	26	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
595	20	26	1	2	5	4	2	6	6	3	7	6	8
596	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
597	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
598	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
599	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
600	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
601	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	8	7	7
602	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
603	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
604	23	34	0	5	5	4	5	1	3	6	9	9	3
605	23	27	2	4	3	3	5	3	6	3	7	5	9
606	26	19	3	2	4	3	4	4	7	7	5	3	8
607	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7
608	18	10	0	3	5	3	4	5	5	7	8	4	6
609	25	27	0	5	1	4	5	5	5	3	9	4	9
610	22	32	0	5	5	4	5	1	3	9	7	8	3
611	19	28	0	3	1	3	4	9	3	7	7	7	6
612	28	27	0	5	4	4	5	2	2	5	5	9	9
613	24	27	0	3	5	4	5	3	3	7	7	7	6
614	27	27	5	3	1	4	5	2	3	3	9	9	6
615	17	8	3	3	5	4	5	0	4	8	5	5	8
616	23	28	3	4	1	4	5	3	4	9	3	7	7
617	22	20	3	3	4	3	4	3	3	5	8	7	7
618	17	21	5	1	5	4	5	0	3	6	9	9	3
619	24	27	6	3	1	4	5	1	6	3	7	5	9
620	26	8	3	2	5	3	5	2	5	7	6	7	5
621	13	19	2	3	8	4	0	3	3	3	9	6	9
622	12	21	3	1	4	2	2	4	7	6	8	1	8
623	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
624	20	32	1	5	6	3	4	1	2	5	6	8	9
625	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
626	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
627	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
628	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
629	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
630	14	27	0	3	5	2	3	7	7	6	8	1	8
631	13	8	0	3	4	2	3	8	7	8	8	4	3
632	17	27	0	3	4	4	5	4	2	5	6	8	9
633	16	8	0	4	5	4	4	3	4	6	7	5	8
634	15	29	4	3	0	2	3	8	9	6	6	3	6
635	14	15	1	3	4	4	5	3	3	6	7	8	6
636	17	34	0	4	5	4	4	3	4	8	7	4	7
637	15	28	0	6	0	4	5	5	3	6	7	8	6
638	26	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
639	20	26	1	2	5	4	2	6	6	3	7	6	8
640	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
641	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
642	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
643	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
644	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
645	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
646	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
647	20	30	3	3	1	7	4	2	1	8	6	7	8
648	23	34	2	5	3	4	5	1	2	7	9	6	6
649	23	27	2	6	2	3	5	2	6	3	7	5	9
650	26	19	0	2	3	3	4	8	7	6	6	3	8
651	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7
652	18	10	0	3	3	3	4	7	5	7	9	4	5
653	23	28	0	5	3	4	5	3	6	2	9	4	9
654	22	32	5	1	3	4	5	2	4	8	6	6	6
655	19	28	5	3	2	4	4	2	3	7	7	7	6
656	28	27	4	2	2	4	6	2	3	7	5	9	6
657	24	28	4	4	2	4	5	1	5	7	5	7	6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
658	27	27	0	4	2	4	5	5	3	4	9	8	6
659	17	8	4	3	4	4	5	0	2	8	5	7	8
660	23	28	0	4	3	4	5	4	4	9	3	7	7
661	22	20	4	3	3	3	4	3	5	3	9	4	9
662	17	21	0	4	3	4	5	4	2	7	7	8	6
663	19	32	4	4	3	4	5	0	4	3	9	5	9
664	20	28	0	4	3	4	5	4	4	5	7	9	5
665	13	19	2	3	8	4	0	3	4	5	9	7	5
666	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8
667	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
668	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
669	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
670	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
671	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
672	19	18	3	1	7	2	3	4	2	5	9	10	4
673	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
674	18	21	0	3	3	3	4	7	5	6	7	6	6
675	16	26	0	3	4	1	2	10	5	6	6	6	7
676	26	16	0	4	4	3	0	9	4	6	7	7	6
677	21	28	0	3	4	5	2	6	5	5	9	7	4
678	16	27	3	4	4	2	3	4	5	6	5	5	9
679	15	11	3	8	3	1	5	5	4	8	5	5	8
680	23	28	0	2	4	3	4	7	5	7	7	3	8
681	18	27	0	3	3	4	5	5	8	5	3	7	7
682	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
683	24	18	0	3	2	4	5	6	6	6	7	2	9
684	18	27	6	3	2	3	4	2	4	6	7	7	6
685	14	15	3	6	2	4	5	0	5	7	7	3	8
686	17	34	4	4	2	3	4	3	5	8	6	4	7
687	15	28	3	4	3	4	5	1	6	7	3	8	6
688	27	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
689	20	26	0	3	5	4	2	6	6	3	7	6	8
690	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
691	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
692	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
693	21	31	4	2	5	1	1	7	5	7	9	5	4
694	20	13	1	1	0	5	9	4	4	8	8	6	4
695	21	23	7	5	4	1	2	1	3	7	9	4	7
696	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
697	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
698	23	34	0	8	2	2	5	3	3	9	9	5	4
699	23	27	3	6	1	5	1	4	6	6	7	2	9
700	26	19	2	2	2	1	7	6	3	6	5	8	8
701	22	17	4	4	2	5	2	3	2	9	7	5	7
702	18	10	4	3	4	4	0	5	5	7	8	4	6
703	22	16	3	5	2	2	2	6	6	3	9	4	8
704	22	32	3	5	3	7	2	0	9	7	5	6	3
705	19	28	0	3	3	3	4	7	7	7	5	5	6
706	28	27	0	5	4	4	0	7	4	9	5	6	6
707	24	32	6	3	4	2	2	3	6	7	4	7	6
708	27	27	5	3	4	4	2	2	7	3	9	5	6
709	17	8	4	3	3	3	4	3	4	8	5	5	8
710	23	28	2	4	4	4	0	6	7	9	3	4	7
711	22	20	0	3	5	2	2	8	4	6	7	5	8
712	30	21	4	4	0	7	2	3	3	7	7	4	9
713	28	27	2	1	5	3	4	5	5	5	9	7	4
714	27	8	6	5	3	4	0	2	6	6	6	6	6
715	13	19	2	3	8	2	2	3	6	5	9	5	5
716	12	21	3	1	8	7	2	4	7	5	4	6	8
717	15	24	0	4	6	3	4	1	7	8	8	4	3
718	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
719	15	11	8	1	1	3	4	3	4	8	5	5	8
720	23	28	7	3	2	3	4	1	5	7	7	3	8
721	18	27	6	3	3	4	4	0	3	5	8	7	7
722	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
723	24	18	6	3	1	4	5	1	4	4	5	7	10
724	23	30	9	1	2	3	4	1	8	6	7	3	6
725	14	15	6	2	3	4	5	0	5	7	6	7	5
726	17	34	8	2	2	4	4	0	4	8	7	4	7
727	15	28	4	4	2	4	5	1	3	6	7	8	6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
728	31	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
729	20	26	0	3	5	4	2	6	6	3	7	6	8
730	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
731	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
732	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
733	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
734	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
735	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
736	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
737	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
738	23	34	4	6	1	4	5	0	3	1	9	8	9
739	23	27	4	5	2	3	4	2	6	4	7	4	9
740	26	19	5	4	3	3	4	1	7	6	6	3	8
741	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7
742	18	10	4	5	3	3	4	1	5	7	9	3	6
743	24	27	6	3	3	4	4	0	6	3	9	3	9
744	22	32	3	4	1	4	5	3	4	10	5	8	3
745	19	28	6	5	2	3	4	0	5	7	5	7	6
746	28	27	5	4	1	4	5	1	3	3	5	9	10
747	21	27	7	4	1	3	5	0	4	7	5	8	6
748	27	27	6	2	1	4	5	2	2	4	9	8	7
749	17	8	5	3	1	4	5	2	3	6	5	8	8
750	23	28	8	1	1	4	5	1	4	5	5	9	7
751	22	20	5	3	2	3	4	3	5	7	5	7	6
752	17	21	7	2	2	4	5	0	3	1	9	8	9
753	19	27	2	3	1	3	5	6	3	6	9	3	9
754	17	27	4	3	4	4	5	0	4	5	6	7	8
755	13	19	2	3	8	4	0	3	5	5	7	8	5
756	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	7	3	8
757	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
758	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
759	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
760	16	26	2	2	7	3	0	6	7	6	7	3	7
761	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
762	19	18	3	1	7	2	3	4	2	5	10	9	4
763	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
764	20	27	6	3	4	2	3	2	4	6	7	5	8
765	19	27	7	4	1	2	3	3	7	5	7	3	8
766	26	27	7	4	0	4	5	0	4	5	5	9	7
767	20	27	5	4	3	2	4	2	7	8	8	4	3
768	16	27	3	5	5	2	3	2	9	6	3	3	9
769	15	11	6	1	0	3	4	6	2	8	6	6	8
770	23	28	4	3	2	3	4	4	3	7	7	5	8
771	18	27	2	3	5	4	5	1	1	5	8	9	7
772	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
773	24	18	3	3	3	4	5	2	2	4	5	9	10
774	18		7	4	1	3	4	1	7	6	7	4	6
775	14	15	9	2	0	4	5	0	5	7	6	7	5
776	17	34	9	2	2	3	4	0	4	5	7	7	7
777	15	28	4	1	2	4	5	4	4	5	7	8	6
778	27	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
779	20	26	0	2	5	4	2	7	6	3	7	6	8
780	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
781	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
782	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
783	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
784	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
785	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
786	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
787	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
788	23	34	7	2	1	4	5	1	3	5	9	9	4
789	23	27	6	0	5	4	5	0	3	3	7	8	9
790	26	19	5	2	4	3	4	2	8	6	5	3	8
791	22	17	4	4	2	1	6	3	9	2	7	5	7
792	18	10	6	2	4	3	4	1	5	7	9	3	6
793	21	26	7	1	3	4	5	0	4	3	9	5	9
794	22	32	5	4	2	4	5	0	3	10	5	9	3
795	19	28	2	4	6	3	4	1	3	7	7	7	6
796	28	27	5	3	2	4	5	1	1	9	5	9	6
797	24	26	2	3	4	4	5	2	2	7	6	8	7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
798	27	27	3	3	1	4	5	4	3	3	9	8	7
799	17	8	7	1	0	4	5	3	2	8	5	7	8
800	23	28	4	3	2	4	5	2	4	7	3	9	7
801	22	20	1	4	5	3	4	3	3	9	8	6	4
802	17	21	5	2	0	4	5	4	3	5	9	9	4
803	22	26	7	4	0	4	5	0	4	3	9	5	9
804	25	27	4	4	3	4	5	0	6	3	8	8	5
805	13	19	2	3	8	4	0	3	2	3	9	9	7
806	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8
807	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
808	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
809	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
810	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
811	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
812	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
813	27	16	3	3	4	1	5	4	2	6	7	8	7
814	18	26	6	1	6	2	3	2	9	4	5	6	6
815	16	28	4	4	5	2	3	2	8	6	3	6	7
816	20	28	7	4	0	4	5	0	2	6	8	8	6
817	22	27	5	4	3	3	4	1	8	6	9	3	4
818	16	28	4	7	3	2	3	1	9	5	7	3	6
819	14	15	4	4	1	4	5	2	3	6	7	6	8
820	17	34	9	2	0	3	4	0	4	3	7	9	7
821	15	28	4	7	0	4	5	0	2	7	7	8	6
822	28	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
823	20	26	0	2	5	4	3	6	6	3	7	6	8
824	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
825	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
826	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
827	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
828	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
829	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
830	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
831	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
832	23	34	6	3	2	4	5	0	3	1	9	9	8
833	23	27	4	3	3	4	5	1	3	3	8	7	9
834	26	19	6	3	2	3	4	2	8	6	5	3	8
835	22	17	4	4	2	1	6	3	9	2	7	5	7
836	18	10	8	1	1	3	4	3	5	7	8	4	6
837	18	28	5	4	3	3	5	0	2	3	9	7	9
838	22	32	7	2	3	3	5	0	1	7	6	9	7
839	19	28	6	3	1	3	4	3	3	6	6	7	8
840	28	27	4	2	5	4	5	0	1	5	5	9	10
841	22	26	8	1	2	3	5	1	2	7	7	7	7
842	27	27	6	3	1	4	5	1	2	3	9	9	7
843	17	8	2	2	4	4	5	3	2	8	5	7	8
844	23	28	3	1	3	4	5	4	4	9	2	8	7
845	22	20	7	4	2	3	4	0	3	4	9	8	6
846	17	21	2	4	2	4	5	3	2	8	5	7	8
847	23	21	5	3	1	4	5	2	4	9	3	7	7
848	24	26	4	3	3	4	5	1	3	7	7	8	5
849	13	19	2	3	8	4	0	3	4	3	10	8	5
850	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8
851	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
852	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
853	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
854	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
855	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
856	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
857	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
858	19	28	6	5	1	2	3	3	8	5	5	3	9
859	15	13	5	6	1	2	3	3	7	3	9	2	9
860	20	28	7	1	2	3	5	2	2	3	9	9	7
861	20	21	8	3	1	2	4	2	6	3	9	3	9
862	17	26	7	4	2	2	3	2	9	6	3	3	9
863	15	11	8	3	1	3	4	1	4	8	5	5	8
864	23	28	8	3	1	3	4	1	5	7	7	3	8
865	18	27	7	4	1	3	5	0	8	6	6	3	7
866	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
867	24	18	3	3	2	4	5	3	2	6	5	7	10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
868	16	28	6	5	1	3	4	1	6	6	7	3	8
869	14	15	2	2	1	4	5	6	2	5	9	8	6
870	17	34	4	7	1	3	4	1	4	8	7	4	7
871	15	28	6	2	1	4	5	2	3	6	7	8	6
872	24	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
873	20	26	0	2	5	4	3	6	6	3	7	6	8
874	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
875	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
876	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
877	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
878	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
879	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
880	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
881	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
882	23	34	3	3	5	4	5	0	3	2	9	7	9
883	23	27	3	3	5	3	5	1	4	4	7	6	9
884	26	19	3	3	5	3	4	2	8	6	5	3	8
885	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7
886	18	10	0	5	1	3	4	7	5	7	8	4	6
887	20	28	0	5	2	4	5	4	3	3	9	6	9
888	22	32	4	4	1	4	5	2	2	9	6	8	5
889	19	28	7	4	1	3	4	1	5	7	5	7	6
890	28	27	6	2	2	4	5	1	1	8	5	9	7
891	21	28	7	4	1	3	4	1	3	7	6	8	6
892	27	27	5	2	1	4	5	3	3	3	9	9	6
893	17	8	2	1	2	4	5	6	2	8	5	7	8
894	23	28	2	3	1	4	5	5	4	9	3	7	7
895	22	20	8	3	2	3	4	0	4	7	4	7	8
896	17	21	4	1	1	4	5	5	3	9	3	8	7
897	20	13	6	1	3	4	5	1	5	5	7	7	6
898	23	28	8	1	1	4	5	1	4	8	6	7	5
899	13	19	2	3	8	4	0	3	3	4	10	8	5
900	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8
901	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
902	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
903	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
904	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
905	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
906	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
907	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
908	17	26	2	3	6	2	3	4	8	4	7	2	9
909	18	21	2	5	4	2	3	4	7	7	7	1	8
910	19	26	5	5	1	4	5	0	2	5	9	8	6
911	16	26	0	4	7	2	4	3	6	5	9	2	8
912	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
913	23	34	4	3	2	4	5	2	3	6	9	8	4
914	23	27	2	6	3	3	4	2	6	3	7	5	9
915	26	19	3	2	6	2	4	3	6	6	7	3	8
916	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7
917	18	10	0	3	8	3	4	2	5	7	8	4	6
918	28	26	0	5	6	3	5	1	6	3	9	4	8
919	22	32	0	5	6	3	5	1	5	9	6	7	3
920	19	28	0	3	8	3	4	2	5	7	5	7	6
921	28	27	0	5	6	4	5	0	3	4	5	9	9
922	24	26	0	4	7	4	5	0	3	7	7	7	6
923	27	27	0	4	7	4	5	0	3	4	9	8	6
924	17	8	0	3	8	4	5	0	2	8	5	7	8
925	23	28	0	4	7	4	5	0	3	9	5	6	7
926	22	20	0	3	8	3	4	2	6	3	7	5	9
927	17	21	0	4	7	4	5	0	3	3	9	6	9
928	24	21	0	4	7	3	5	1	7	5	4	8	6
929	25	26	0	4	7	4	5	0	4	6	8	7	5
930	13	19	2	3	8	4	0	3	3	3	9	7	8
931	12	21	3	1	8	2	2	4	7	5	4	6	8
932	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
933	20	32	1	5	6	3	4	1	3	5	6	7	9
934	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
935	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
936	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
937	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
938	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
939	18		0	3	5	2	3	7	6	3	9	3	9
940	16	21	0	3	5	2	3	7	7	5	9	3	6
941	22	26	0	4	5	3	5	3	3	3	7	8	9
942	20	25	0	3	5	2	4	6	9	3	7	2	9
943	18	25	0	4	5	2	3	6	8	6	4	3	9
944	15	11	0	8	5	3	4	0	4	8	5	5	8
945	23	28	0	6	5	3	4	2	3	7	7	5	8
946	18	27	0	3	5	4	5	3	5	5	6	7	7
947	21	17	0	5	1	4	6	4	5	7	6	7	5
948	24	18	0	3	2	4	5	6	2	6	6	7	9
949	20	25	0	3	4	3	4	6	5	6	8	4	7
950	14	15	0	6	5	4	5	0	2	6	8	9	5
951	17	34	0	4	5	4	4	3	4	8	7	4	7
952	15	28	0	6	3	4	5	2	3	6	7	8	6
953	26	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
954	20	26	1	2	5	4	2	6	6	3	7	6	8
955	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
956	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
957	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
958	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
959	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
960	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	8	7	7
961	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
962	20	30	3	3	1	7	4	2	0	9	6	7	8
963	23	34	0	5	5	4	5	1	3	6	9	9	3
964	23	27	2	4	3	3	5	3	6	3	7	5	9
965	26	19	3	2	4	3	4	4	7	7	5	3	8
966	22	17	4	4	2	1	6	3	2	9	7	5	7
967	18	10	0	3	5	3	4	5	5	7	8	4	6
968	25	25	0	5	1	4	5	5	5	3	9	4	9
969	22	32	0	5	5	4	5	1	3	9	7	8	3
970	19	28	0	3	1	3	4	9	3	7	7	7	6
971	28	27	0	5	4	4	5	2	2	5	5	9	9
972	24	28	0	3	5	4	5	3	3	7	7	7	6
973	27	27	5	3	1	4	5	2	3	3	9	9	6
974	17	8	3	3	5	4	5	0	4	8	5	5	8
975	23	28	3	4	1	4	5	3	4	9	3	7	7
976	22	20	3	3	4	3	4	3	3	5	8	7	7
977	17	21	5	1	5	4	5	0	3	6	9	9	3
978	24	27	6	3	1	4	5	1	6	3	7	5	9
979	26	8	3	2	5	3	5	2	5	7	6	7	5
980	13	19	2	3	8	4	0	3	3	3	9	6	9
981	12	21	3	1	4	2	2	4	7	6	8	1	8
982	15	24	0	4	6	7	2	1	7	8	8	4	3
983	20	32	1	5	6	3	4	1	2	5	6	8	9
984	18	21	9	1	4	1	2	3	4	6	7	5	8
985	16	26	2	2	7	3	0	6	3	6	7	7	7
986	21	23	0	5	5	5	2	3	6	7	9	7	1
987	19	18	3	1	7	2	3	4	1	5	10	10	4
988	27	16	3	3	4	1	5	4	4	8	7	6	5
989	14	27	0	3	5	2	3	7	7	6	8	1	8
990	13	8	0	3	4	2	3	8	7	8	8	4	3
991	17	27	0	3	4	4	5	4	2	5	6	8	9
992	16	8	0	4	5	4	4	3	4	6	7	5	8
993	15	28	4	3	0	2	3	8	9	6	6	3	6
994	14	15	1	3	4	4	5	3	3	6	7	8	6
995	17	34	0	4	5	4	4	3	4	8	7	4	7
996	15	28	0	6	0	4	5	5	3	6	7	8	6
997	26	16	0	2	5	6	2	5	7	6	7	7	3
998	20	26	1	2	5	4	2	6	6	3	7	6	8
999	18	27	0	0	3	7	5	5	3	7	8	8	4
1000	22	27	0	4	4	2	5	5	2	7	6	6	9
1001	21	13	0	7	6	5	1	1	8	6	4	6	6
1002	21	31	11	2	5	1	1	0	5	7	9	5	4
1003	20	13	1	1	0	5	9	4	2	10	8	6	4
1004	21	23	10	2	4	1	2	1	3	5	11	4	7
1005	13	16	0	4	3	4	3	6	7	8	4	5	6
1006	20	30	3	3	1	7	4	2	1	8	6	7	8
1007	23	34	2	5	3	4	5	1	2	7	9	6	6

Примітка. ПЗ3 – потреба у спілкуванні, ПЗ4 – соціальний інтелект, ПЗ5 – діалогічна спрямованість, ПЗ6 – авторитарна спрямованість, ПЗ7 – маніпулятивна спрямованість, ПЗ8 – конформна спрямованість, ПЗ9 – альтероцентрична спрямованість, ПЗ40 – індиферентна спрямованість особистості у спілкуванні, ПЗ41 – конкурентна стратегія, ПЗ42 – співробітництво, ПЗ43 – компроміс, ПЗ44 – уникнення; ПЗ45 – пристосування.

Таблиця Б.4

Індивідуальні дані, отримані за показниками, які характеризують детермінанти міжособистісних відносин

№	П46	П47	П48	П49	П50	П51	П52	П53	П54	П55	П56	П57	П58	П59	П60	П61	П62	П63	П64
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	7	11	5	1	10	5	8	9	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3
2	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
3	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3
4	9	8	9	1	11	4	3	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5
5	5	6	7	1	5	3	5	5	5	4	8	6	7	7	4	5	8	6	6
6	12	12	9	0	5	6	6	8	9	1	1	1	6	8	5	4	5	6	5
7	9	10	17	1	9	11	8	4	12	8	14	7	5	6	5	2	7	4	8
8	10	9	9	1	6	4	4	6	12	6	5	5	3	3	1	2	3	4	3
9	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
10	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
11	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
12	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
13	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7
14	12	12	3	0	10	9	7	5	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2
15	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6
16	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8
17	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3
18	2	1	5	0	14	6	6	5	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5
19	12	12	13	0	5	7	5	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
20	11	4	12	1	5	6	6	5	6	5	5	5	6	8	4	4	5	6	8
21	14	16	8	2	12	13	14	7	11	15	9	5	5	5	2	5	5	5	5
22	12	15	5	0	2	3	1	7	7	5	5	3	4	4	2	4	6	4	4
23	5	11	8	0	7	3	6	10	12	5	14	1	4	7	4	2	5	4	5
24	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	6	6	7	6	8	5	6	8
25	7	8	5	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
26	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
27	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
28	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
29	9	8	8	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
30	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
31	6	10	8	0	6	5	4	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
32	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
33	8	13	6	1	6	5	5	2	3	3	4	4	4	5	4	6	6	4	5
34	11	15	6	2	7	5	4	5	6	4	4	4	5	5	6	5	5	5	5
35	7	8	5	2	8	6	6	2	3	2	6	6	5	6	3	4	6	5	6
36	9	8	8	2	8	5	5	5	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
37	11	9	10	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	3
38	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
39	10	10	7	0	8	11	10	8	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
40	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
41	8	13	8	0	8	6	9	8	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
42	10	9	9	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	8	8	3
43	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
44	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
45	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
46	12	13	8	1	7	5	7	1	2	1	1	1	4	5	4	5	5	4	5
47	7	8	5	1	8	4	5	5	6	6	2	2	4	5	5	5	6	4	5
48	9	8	8	2	7	5	7	4	5	4	3	3	5	6	5	5	5	5	6
49	11	10	10	1	7	6	6	8	9	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4
50	7	8	9	0	8	5	6	8	9	3	3	3	3	4	5	4	5	3	4
51	7	11	5	1	10	5	8	6	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3
52	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
53	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3
54	9	8	9	1	11	4	3	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5
55	5	6	7	1	5	3	5	5	5	4	8	10	7	7	4	5	8	6	6
56	9	8	9	2	6	5	4	3	4	7	4	4	6	8	5	4	5	6	5
57	9	10	17	1	9	11	8	5	12	14	14	15	5	6	5	2	7	4	8
58	10	9	9	1	6	4	4	4	12	6	5	11	3	3	1	2	3	4	3
59	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
60	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
61	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
62	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
63	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
64	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2	
65	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6	
66	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8	
67	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3	
68	2	1	5	0	14	6	6	5	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5	
69	12	12	13	0	7	6	5	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3	
70	11	4	12	1	7	7	6	5	6	5	5	5	6	8	4	4	5	6	8	
71	14	16	8	2	12	13	14	7	11	9	9	5	5	5	4	3	5	5	5	
72	12	15	5	0	2	3	1	9	7	5	5	8	4	5	5	4	5	4	5	
73	5	11	8	0	7	3	6	10	12	9	14	14	4	7	4	2	5	4	5	
74	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	16	6	7	6	8	5	6	8	
75	7	8	5	2	6	1	4	9	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5	
76	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4	
77	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1	
78	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6	
79	7	8	5	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6	
80	12	9	12	1	8	8	5	3	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6	
81	6	10	8	0	6	5	4	4	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3	
82	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1	
83	8	13	6	1	9	5	8	2	3	3	4	4	9	9	8	2	4	9	9	
84	11	15	6	2	6	6	5	5	6	4	4	4	5	6	6	2	5	5	6	
85	9	13	4	2	14	7	6	4	5	4	3	3	4	5	4	5	4	4	5	
86	10	9	8	2	7	8	6	4	5	5	3	3	5	6	6	6	4	5	6	
87	8	9	8	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	5	
88	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3	
89	10	10	7	0	8	11	10	8	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3	
90	13	14	10	3	6	4	2	4	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6	
91	8	13	8	0	8	6	9	8	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1	
92	10	9	9	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	10	8	3	
93	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5	
94	7	10	5	0	7	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5	
95	12	14	6	2	6	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3	
96	10	12	4	1	3	7	8	9	2	10	3	3	3	7	7	6	5	4	7	4
97	8	10	2	1	6	8	5	8	9	2	1	1	3	5	5	4	5	3	5	
98	8	13	6	2	9	5	6	4	5	4	3	3	7	8	7	4	5	7	8	
99	9	9	7	1	6	6	6	10	11	5	2	2	7	7	7	4	5	7	3	
100	7	7	5	1	14	6	4	12	13	2	3	3	3	4	3	5	5	3	4	
101	9	10	17	1	9	11	8	5	12	6	14	7	5	6	5	2	7	4	8	
102	10	9	9	1	6	4	4	6	12	6	5	11	3	3	1	2	3	4	3	
103	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8	
104	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8	
105	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1	
106	7	5	7	2	8	3	5	4	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6	
107	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7	
108	12	12	3	0	10	9	7	3	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2	
109	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6	
110	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8	
111	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3	
112	2	1	5	0	7	6	6	9	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5	
113	12	12	13	0	6	6	6	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3	
114	11	4	12	1	3	8	3	3	4	3	6	6	6	8	4	4	5	6	8	
115	14	16	8	2	6	13	14	7	11	6	9	5	6	6	5	2	3	6	6	
116	12	15	5	0	2	3	1	8	7	5	5	8	5	5	5	2	4	5	5	
117	5	11	8	0	7	3	6	10	12	9	14	14	4	7	4	2	5	4	5	
118	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	16	6	7	6	8	5	6	8	
119	3	6	4	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5	
120	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4	
121	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1	
122	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6	
123	10	7	10	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6	
124	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6	
125	6	10	8	0	7	5	4	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3	
126	16	10	11	1	6	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1	
127	8	13	6	1	3	7	3	2	3	3	4	4	4	5	4	3	4	4	5	
128	11	15	6	2	7	8	0	5	6	4	4	4	5	6	6	4	5	5	6	
129	9	9	7	2	6	7	4	3	4	7	4	4	5	5	4	3	3	5	5	
130	7	7	5	2	3	8	4	3	4	3	6	6	5	6	6	4	4	5	6	
131	5	9	5	2	6	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	5	
132	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3	
133	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
134	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
135	8	13	8	0	7	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
136	6	11	6	2	6	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	9	8	3
137	7	5	8	0	3	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
138	7	10	5	0	6	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
139	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
140	10	12	4	2	7	7	0	5	6	5	2	2	4	5	4	5	5	4	5
141	11	10	6	1	6	6	7	5	6	2	1	1	4	4	4	4	6	4	4
142	9	8	9	2	3	6	3	3	4	3	6	6	5	6	5	2	5	5	6
143	7	10	5	2	6	5	5	2	3	2	4	4	4	5	5	4	6	4	5
144	9	9	7	1	5	6	4	5	6	3	3	3	6	7	3	1	5	6	4
145	7	11	5	1	10	5	8	9	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3
146	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
147	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3
148	9	8	9	1	11	4	3	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5
149	5	6	7	1	5	3	5	5	5	4	8	10	7	7	4	5	8	6	6
150	7	8	9	0	7	4	6	6	6	5	9	11	6	8	5	4	5	6	5
151	9	10	17	1	9	11	8	14	12	6	14	15	5	6	5	2	7	4	8
152	10	9	9	1	6	4	4	10	12	6	5	11	3	3	1	2	3	4	3
153	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
154	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
155	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
156	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
157	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7
158	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2
159	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6
160	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8
161	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3
162	2	1	5	0	14	6	6	5	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5
163	12	12	13	0	6	9	4	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
164	11	4	12	1	7	6	5	3	4	3	6	6	6	8	4	4	5	6	8
165	14	16	8	2	12	9	14	7	11	7	9	5	5	5	4	2	4	5	5
166	12	15	5	0	2	3	1	2	7	5	5	8	3	4	4	2	5	3	4
167	5	11	8	0	7	3	6	10	12	7	14	9	4	7	4	2	5	4	5
168	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	12	6	7	6	8	5	6	8
169	5	10	8	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
170	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
171	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
172	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
173	12	12	3	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
174	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
175	6	10	8	0	6	4	12	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
176	16	10	11	1	11	3	5	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
177	8	13	6	1	6	4	10	2	3	3	4	4	8	9	8	5	4	8	9
178	11	15	6	2	6	3	8	5	6	4	4	4	5	6	6	3	5	5	6
179	6	10	8	2	6	3	7	1	2	2	6	6	4	5	4	5	6	4	5
180	5	6	7	2	6	4	5	2	3	2	6	6	5	6	6	4	4	5	6
181	10	10	8	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	6
182	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
183	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
184	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
185	8	13	8	0	8	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
186	12	12	3	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	8	8	3
187	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
188	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
189	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
190	6	10	8	1	7	4	12	2	3	2	4	4	7	8	7	4	5	7	4
191	10	10	7	1	5	3	7	2	3	1	6	6	5	6	6	5	5	5	4
192	13	14	10	2	7	4	7	3	4	3	6	6	5	6	5	4	5	5	7
193	11	12	8	1	4	3	5	6	7	1	1	1	7	8	8	2	4	7	4
194	12	12	13	0	7	3	11	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
195	11	4	12	1	5	2	6	2	3	1	6	6	6	8	4	4	5	6	8
196	14	16	8	2	12	13	14	7	11	11	9	5	6	7	6	3	4	6	7
197	12	15	5	0	2	3	1	2	7	5	5	8	5	6	6	4	5	5	6
198	5	11	8	0	7	3	6	10	12	8	14	14	4	7	4	2	5	4	5
199	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	16	6	7	6	8	5	6	8
200	7	10	8	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
201	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
202	12	15	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
203	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
204	12	12	3	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
205	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
206	6	10	8	0	6	5	4	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
207	15	10	11	1	11	4	8	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
208	8	13	6	1	5	3	6	2	3	3	4	4	4	5	4	1	5	4	5
209	11	15	6	2	6	4	3	5	6	4	4	4	5	6	6	2	4	5	6
210	9	13	4	2	5	3	1	5	6	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5
211	11	9	7	2	6	3	4	2	3	1	6	6	5	6	6	4	4	5	6
212	5	10	8	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	5
213	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
214	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
215	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
216	8	13	8	0	8	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
217	10	10	7	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	9	8	3
218	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
219	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
220	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
221	5	7	7	1	5	4	10	6	7	1	1	1	5	6	5	6	6	5	6
222	10	10	7	1	6	3	7	4	5	3	3	3	5	6	6	5	5	5	4
223	8	8	5	2	5	4	5	2	3	2	2	2	6	7	6	5	5	6	7
224	7	10	5	1	6	3	4	6	7	1	1	1	5	6	6	4	4	5	5
225	10	5	8	1	5	3	6	4	5	3	3	3	4	5	3	5	5	4	5
226	7	11	5	1	10	5	8	9	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3
227	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
228	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3
229	9	8	9	1	11	4	5	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5
230	5	6	7	1	5	9	8	5	5	4	8	6	7	7	4	5	8	6	6
231	7	8	9	1	4	4	5	6	7	1	1	1	6	8	5	4	5	6	5
232	9	10	17	1	9	3	5	14	12	7	14	15	5	6	5	2	7	4	8
233	10	9	9	1	6	6	2	10	12	6	5	11	3	3	1	2	3	4	3
234	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
235	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
236	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
237	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
238	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7
239	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2
240	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6
241	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8
242	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3
243	2	1	5	0	14	4	5	5	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5
244	12	12	13	0	6	9	8	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
245	11	4	12	1	7	4	5	6	7	6	5	5	6	8	4	4	5	6	8
246	14	16	8	2	12	3	5	7	11	12	9	5	6	7	6	5	5	6	7
247	12	15	5	0	2	6	2	2	7	5	5	8	5	6	6	5	4	5	6
248	5	11	8	0	7	3	6	10	12	9	14	14	4	7	4	2	5	4	5
249	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	6	6	7	6	8	5	6	8
250	7	10	5	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
251	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
252	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
253	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
254	12	9	13	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
255	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
256	6	10	8	0	6	5	4	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
257	16	10	11	1	11	4	5	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
258	8	13	6	1	3	9	8	2	3	3	4	4	6	7	6	4	6	6	7
259	11	15	6	2	6	4	5	5	6	4	4	4	6	7	7	4	6	6	7
260	12	12	5	2	7	3	5	4	5	4	7	7	5	6	5	3	6	5	6
261	12	9	13	2	5	6	2	3	4	3	6	6	7	8	8	4	6	7	8
262	12	12	13	3	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	3
263	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
264	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
265	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
266	8	13	8	0	8	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
267	10	10	7	3	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	9	8	3
268	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
269	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
270	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
271	12	9	13	2	7	4	5	2	3	2	4	4	6	7	6	3	6	6	7
272	8	12	8	2	6	9	8	6	7	1	1	1	4	5	5	5	5	4	5
273	12	9	13	2	3	4	5	5	6	6	6	6	6	7	6	1	6	6	7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
274	12	18	11	1	6	3	5	2	3	2	4	4	7	8	8	5	6	7	4
275	10	9	9	1	3	6	2	6	7	6	3	3	4	5	3	2	6	4	5
276	9	10	17	1	9	11	8	14	12	9	14	7	5	6	5	2	7	4	8
277	10	9	9	1	6	4	4	10	12	6	5	5	3	3	1	2	3	4	3
278	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
279	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
280	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
281	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	6	4	8	2	1	8	7	6
282	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	3	6	10	4	5	8	7	7
283	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	6	6	9	5	4	7	9	2
284	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	5	7	3	2	1	7	3	6
285	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	4	7	8	6	4	9	6	8
286	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	6	6	8	4	5	9	6	3
287	2	1	5	0	14	6	6	5	5	4	9	4	5	8	2	3	5	6	5
288	12	12	13	0	5	5	4	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
289	11	4	12	1	6	4	4	5	6	5	5	5	6	8	4	4	5	6	8
290	14	16	8	2	12	13	14	7	11	11	9	5	4	5	4	2	4	4	5
291	12	15	5	0	2	3	1	2	7	5	5	8	4	5	5	2	5	4	5
292	5	11	8	0	7	3	6	10	12	11	14	14	4	7	4	2	5	4	5
293	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	16	6	7	6	8	5	6	8
294	10	13	8	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
295	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
296	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
297	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
298	10	5	8	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
299	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
300	6	10	8	0	6	5	4	10	5	6	8	6	3	3	3	1	7	6	3
301	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	3	5	7	4	2	5	9	1
302	8	13	6	1	11	7	4	2	5	3	4	4	5	6	5	1	5	5	6
303	11	15	6	2	7	6	3	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5
304	6	10	8	2	9	3	5	4	4	5	3	3	4	5	4	2	5	4	5
305	5	8	6	3	9	6	6	3	3	2	6	6	7	8	8	4	4	7	8
306	6	10	8	3	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	3
307	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
308	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
309	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
310	8	13	8	0	8	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
311	12	18	11	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	10	8	3
312	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
313	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
314	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
315	11	11	8	1	4	5	6	6	9	1	1	1	5	6	5	4	5	5	6
316	10	12	4	1	6	4	5	5	9	2	1	1	5	6	6	2	4	5	6
317	12	14	6	2	9	6	6	3	5	2	6	6	8	9	8	1	5	8	9
318	12	12	8	1	7	9	5	2	9	2	4	4	5	6	6	4	4	5	6
319	10	12	4	1	5	4	6	3	11	5	3	3	5	6	4	2	5	5	6
320	7	11	5	1	10	5	8	9	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3
321	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
322	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3
323	9	8	9	1	11	4	3	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5
324	5	6	7	1	5	3	5	5	5	4	8	10	7	7	4	5	8	6	6
325	12	13	9	0	11	8	5	5	7	5	2	2	6	8	5	4	5	6	5
326	9	10	17	1	9	11	8	14	6	10	14	7	5	6	5	2	7	4	8
327	10	9	9	1	6	4	4	10	6	6	5	5	3	3	1	2	3	4	3
328	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
329	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
330	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
331	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
332	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	9	4	5	8	7	7
333	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2
334	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6
335	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8
336	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3
337	2	1	5	0	14	6	6	5	9	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5
338	12	12	13	0	6	5	5	3	5	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
339	11	4	12	1	8	6	5	5	4	4	4	4	6	8	4	4	5	6	8
340	14	16	8	2	12	13	14	7	11	9	9	5	5	6	5	1	9	5	6
341	12	15	5	0	2	3	1	2	7	5	5	8	4	5	5	4	5	4	5
342	5	11	8	0	7	3	6	10	12	7	14	14	4	7	4	2	5	4	5
343	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	16	6	7	6	8	5	6	8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
344	7	5	7	1	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
345	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
346	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
347	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
348	7	5	7	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
349	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
350	6	10	8	0	6	5	4	10	5	6	8	6	3	3	3	1	7	6	3
351	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	3	5	7	4	2	5	9	1
352	8	13	6	1	7	9	5	2	5	3	4	4	5	6	4	5	4	5	5
353	11	13	6	2	6	6	4	5	5	4	4	4	7	6	7	6	3	3	5
354	9	10	9	2	3	12	6	5	5	4	4	4	6	6	6	5	6	6	6
355	11	12	11	2	6	11	6	3	5	2	6	6	6	7	7	7	6	6	5
356	7	8	7	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	3
357	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
358	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
359	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
360	7	11	5	1	10	5	8	9	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3
361	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
362	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3
363	9	8	9	1	11	4	3	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5
364	5	6	7	1	5	3	5	5	5	4	8	6	7	7	4	5	8	6	6
365	12	12	9	0	5	6	6	8	9	1	1	1	6	8	5	4	5	6	5
366	9	10	17	1	9	11	8	4	12	8	14	7	5	6	5	2	7	4	8
367	10	9	9	1	6	4	4	6	12	6	5	5	3	3	1	2	3	4	3
368	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
369	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
370	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
371	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
372	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7
373	12	12	3	0	10	9	7	5	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2
374	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6
375	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8
376	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3
377	2	1	5	0	14	6	6	5	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5
378	12	12	13	0	5	7	5	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
379	11	4	12	1	5	6	6	5	6	5	5	5	6	8	4	4	5	6	8
380	14	16	8	2	12	13	14	7	11	15	9	5	5	5	2	5	5	5	5
381	12	15	5	0	2	3	1	7	7	5	5	3	4	4	2	4	6	4	4
382	5	11	8	0	7	3	6	10	12	5	14	1	4	7	4	2	5	4	5
383	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	6	6	7	6	8	5	6	8
384	7	8	5	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
385	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
386	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
387	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
388	9	8	8	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
389	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
390	6	10	8	0	6	5	4	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
391	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
392	8	13	6	1	6	5	5	2	3	3	4	4	4	5	4	6	6	4	5
393	11	15	6	2	7	5	4	5	6	4	4	4	5	5	6	5	5	5	5
394	7	8	5	2	8	6	6	2	3	2	6	6	5	6	3	4	6	5	6
395	9	8	8	2	8	5	5	5	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
396	11	9	10	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	3
397	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
398	10	10	7	0	8	11	10	8	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
399	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
400	8	13	8	0	8	6	9	8	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
401	10	9	9	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	8	8	3
402	7	5	8	0	6	1	4	5	5	12	7	6	8	3	3	4	5	4	5
403	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
404	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
405	12	13	8	1	7	5	7	1	2	1	1	1	4	5	4	5	5	4	5
406	7	8	5	1	8	4	5	5	6	6	2	2	4	5	5	5	6	4	5
407	9	8	8	2	7	5	7	4	5	4	3	3	5	6	5	5	5	5	6
408	11	10	10	1	7	6	6	8	9	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4
409	7	8	9	0	8	5	6	8	9	3	3	3	3	4	5	4	5	3	4
410	7	11	5	1	10	5	8	6	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3
411	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
412	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3
413	9	8	9	1	11	4	3	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
414	5	6	7	1	5	3	5	5	5	4	8	10	7	7	4	5	8	6	6
415	9	8	9	2	6	5	4	3	4	7	4	4	6	8	5	4	5	6	5
416	9	10	17	1	9	11	8	5	12	14	14	15	5	6	5	2	7	4	8
417	10	9	9	1	6	4	4	4	12	6	5	11	3	3	1	2	3	4	3
418	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
419	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
420	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
421	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
422	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7
423	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2
424	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6
425	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8
426	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3
427	2	1	5	0	14	6	6	5	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5
428	12	12	13	0	7	6	5	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
429	11	4	12	1	7	7	6	5	6	5	5	5	6	8	4	4	5	6	8
430	14	16	8	2	12	13	14	7	11	9	9	5	5	5	4	3	5	5	5
431	12	15	5	0	2	3	1	9	7	5	5	8	4	5	5	4	5	4	5
432	5	11	8	0	7	3	6	10	12	9	14	14	4	7	4	2	5	4	5
433	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	16	6	7	6	8	5	6	8
434	7	8	5	2	6	1	4	9	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
435	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
436	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
437	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
438	7	8	5	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
439	12	9	12	1	8	8	5	3	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
440	6	10	8	0	6	5	4	4	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
441	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
442	8	13	6	1	9	5	8	2	3	3	4	4	9	9	8	2	4	9	9
443	11	15	6	2	6	6	5	5	6	4	4	4	5	6	6	2	5	5	6
444	9	13	4	2	14	7	6	4	5	4	3	3	4	5	4	5	4	4	5
445	10	9	8	2	7	8	6	4	5	5	3	3	5	6	6	6	4	5	6
446	8	9	8	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	5
447	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
448	10	10	7	0	8	11	10	8	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
449	13	14	10	3	6	4	2	4	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
450	8	13	8	0	8	6	9	8	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
451	10	9	9	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	10	8	3
452	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
453	7	10	5	0	7	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
454	12	14	6	2	6	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
455	10	12	4	1	3	7	8	9	10	3	3	3	7	7	6	5	4	7	4
456	8	10	2	1	6	8	5	8	9	2	1	1	3	5	5	4	5	3	5
457	8	13	6	2	9	5	6	4	5	4	3	3	7	8	7	4	5	7	8
458	9	9	7	1	6	6	6	10	11	5	2	2	7	7	7	4	5	7	3
459	7	7	5	1	14	6	4	12	13	2	3	3	3	4	3	5	5	3	4
460	9	10	17	1	9	11	8	5	12	6	14	7	5	6	5	2	7	4	8
461	10	9	9	1	6	4	4	6	12	6	5	11	3	3	1	2	3	4	3
462	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
463	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
464	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
465	7	5	7	2	8	3	5	4	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
466	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7
467	12	12	3	0	10	9	7	3	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2
468	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6
469	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8
470	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3
471	2	1	5	0	7	6	6	9	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5
472	12	12	13	0	6	6	6	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
473	11	4	12	1	3	8	3	3	4	3	6	6	6	8	4	4	5	6	8
474	14	16	8	2	6	13	14	7	11	6	9	5	6	6	5	2	3	6	6
475	12	15	5	0	2	3	1	8	7	5	5	8	5	5	5	2	4	5	5
476	5	11	8	0	7	3	6	10	12	9	14	14	4	7	4	2	5	4	5
477	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	16	6	7	6	8	5	6	8
478	3	6	4	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
479	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
480	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
481	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
482	10	7	10	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
483	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
484	6	10	8	0	7	5	4	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
485	16	10	11	1	6	7	10	11	8	3	7	7	5	7	4	2	5	9	1
486	8	13	6	1	3	7	3	2	3	3	4	4	4	5	4	3	4	4	5
487	11	15	6	2	7	8	0	5	6	4	4	4	5	6	6	4	5	5	6
488	9	9	7	2	6	7	4	3	4	7	4	4	5	5	4	3	3	5	5
489	7	7	5	2	3	8	4	3	4	3	6	6	5	6	6	4	4	5	6
490	5	9	5	2	6	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	5
491	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
492	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
493	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
494	8	13	8	0	7	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
495	6	11	6	2	6	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	9	8	3
496	7	5	8	0	3	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
497	7	10	5	0	6	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
498	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
499	10	12	4	2	7	7	0	5	6	5	2	2	4	5	4	5	5	4	5
500	11	10	6	1	6	6	7	5	6	2	1	1	4	4	4	4	6	4	4
501	9	8	9	2	3	6	3	3	4	3	6	6	5	6	5	2	5	5	6
502	7	10	5	2	6	5	5	2	3	2	4	4	4	5	5	4	6	4	5
503	9	9	7	1	5	6	4	5	6	3	3	3	6	7	3	1	5	6	4
504	7	11	5	1	10	5	8	9	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3
505	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
506	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3
507	9	8	9	1	11	4	3	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5
508	5	6	7	1	5	3	5	5	5	4	8	10	7	7	4	5	8	6	6
509	7	8	9	0	7	4	6	6	6	5	9	11	6	8	5	4	5	6	5
510	9	10	17	1	9	11	8	14	12	6	14	15	5	6	5	2	7	4	8
511	10	9	9	1	6	4	4	10	12	6	5	11	3	3	1	2	3	4	3
512	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
513	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
514	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
515	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
516	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7
517	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2
518	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6
519	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8
520	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3
521	2	1	5	0	14	6	6	5	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5
522	12	12	13	0	6	9	4	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
523	11	4	12	1	7	6	5	3	4	3	6	6	6	8	4	4	5	6	8
524	14	16	8	2	12	9	14	7	11	7	9	5	5	5	4	2	4	5	5
525	12	15	5	0	2	3	1	2	7	5	5	8	3	4	4	2	5	3	4
526	5	11	8	0	7	3	6	10	12	7	14	9	4	7	4	2	5	4	5
527	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	12	6	7	6	8	5	6	8
528	5	10	8	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
529	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
530	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
531	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
532	12	12	3	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
533	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
534	6	10	8	0	6	4	12	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
535	16	10	11	1	11	3	5	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
536	8	13	6	1	6	4	10	2	3	3	4	4	8	9	8	5	4	8	9
537	11	15	6	2	6	3	8	5	6	4	4	4	5	6	6	3	5	5	6
538	6	10	8	2	6	3	7	1	2	2	6	6	4	5	4	5	6	4	5
539	5	6	7	2	6	4	5	2	3	2	6	6	5	6	6	4	4	5	6
540	10	10	8	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	6
541	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
542	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
543	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
544	8	13	8	0	8	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
545	12	12	3	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	8	8	3
546	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
547	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
548	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
549	6	10	8	1	7	4	12	2	3	2	4	4	7	8	7	4	5	7	4
550	10	10	7	1	5	3	7	2	3	1	6	6	5	6	6	5	5	5	4
551	13	14	10	2	7	4	7	3	4	3	6	6	5	6	5	4	5	5	7
552	11	12	8	1	4	3	5	6	7	1	1	1	7	8	8	2	4	7	4
553	12	12	13	0	7	3	11	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
554	11	4	12	1	5	2	6	2	3	1	6	6	6	8	4	4	5	6	8
555	14	16	8	2	12	13	14	7	11	11	9	5	6	7	6	3	4	6	7
556	12	15	5	0	2	3	1	2	7	5	5	8	5	6	6	4	5	5	6
557	5	11	8	0	7	3	6	10	12	8	14	14	4	7	4	2	5	4	5
558	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	16	6	7	6	8	5	6	8
559	7	10	8	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
560	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
561	12	15	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
562	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
563	12	12	3	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
564	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
565	6	10	8	0	6	5	4	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
566	15	10	11	1	11	4	8	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
567	8	13	6	1	5	3	6	2	3	3	4	4	4	5	4	1	5	4	5
568	11	15	6	2	6	4	3	5	6	4	4	4	5	6	6	2	4	5	6
569	9	13	4	2	5	3	1	5	6	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5
570	11	9	7	2	6	3	4	2	3	1	6	6	5	6	6	4	4	5	6
571	5	10	8	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	5
572	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
573	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
574	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
575	8	13	8	0	8	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
576	10	10	7	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	9	8	3
577	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
578	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
579	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
580	5	7	7	1	5	4	10	6	7	1	1	1	5	6	5	6	5	6	5
581	10	10	7	1	6	3	7	4	5	3	3	3	5	6	6	5	5	5	4
582	8	8	5	2	5	4	5	2	3	2	2	2	6	7	6	5	5	6	7
583	7	10	5	1	6	3	4	6	7	1	1	1	5	6	6	4	4	5	5
584	10	5	8	1	5	3	6	4	5	3	3	3	4	5	3	5	5	4	5
585	7	11	5	1	10	5	8	9	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3
586	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
587	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3
588	9	8	9	1	11	4	5	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5
589	5	6	7	1	5	9	8	5	5	4	8	6	7	7	4	5	8	6	6
590	7	8	9	1	4	4	5	6	7	1	1	1	6	8	5	4	5	6	5
591	9	10	17	1	9	3	5	14	12	7	14	15	5	6	5	2	7	4	8
592	10	9	9	1	6	6	2	10	12	6	5	11	3	3	1	2	3	4	3
593	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
594	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
595	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
596	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
597	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7
598	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2
599	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6
600	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8
601	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3
602	2	1	5	0	14	4	5	5	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5
603	12	12	13	0	6	9	8	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
604	11	4	12	1	7	4	5	6	7	6	5	5	6	8	4	4	5	6	8
605	14	16	8	2	12	3	5	7	11	12	9	5	6	7	6	5	5	6	7
606	12	15	5	0	2	6	2	2	7	5	5	8	5	6	6	5	4	5	6
607	5	11	8	0	7	3	6	10	12	9	14	14	4	7	4	2	5	4	5
608	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	6	6	7	6	8	5	6	8
609	7	10	5	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
610	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
611	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
612	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
613	12	9	13	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
614	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
615	6	10	8	0	6	5	4	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
616	16	10	11	1	11	4	5	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
617	8	13	6	1	3	9	8	2	3	3	4	4	6	7	6	4	6	6	7
618	11	15	6	2	6	4	5	5	6	4	4	4	6	7	7	4	6	6	7
619	12	12	5	2	7	3	5	4	5	4	7	7	5	6	5	3	6	5	6
620	12	9	13	2	5	6	2	3	4	3	6	6	7	8	8	4	6	7	8
621	12	12	13	3	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	3
622	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
623	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
624	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
625	8	13	8	0	8	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
626	10	10	7	3	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	9	8	3
627	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
628	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
629	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
630	12	9	13	2	7	4	4	5	2	3	2	4	4	6	7	6	3	6	7
631	8	12	8	2	6	9	8	6	7	1	1	1	4	5	5	5	5	4	5
632	12	9	13	2	3	4	5	5	6	6	6	6	6	7	6	1	6	6	7
633	12	18	11	1	6	3	5	2	3	2	4	4	7	8	8	5	6	7	4
634	10	9	9	1	3	6	2	6	7	6	3	3	4	5	3	2	6	4	5
635	9	10	17	1	9	11	8	14	12	9	14	7	5	6	5	2	7	4	8
636	10	9	9	1	6	4	4	4	10	12	6	5	5	3	3	1	2	3	4
637	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
638	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
639	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
640	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	6	4	8	2	1	8	7	6
641	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	3	6	10	4	5	8	7	7
642	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	6	6	9	5	4	7	9	2
643	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	5	7	3	2	1	7	3	6
644	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	4	7	8	6	4	9	6	8
645	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	6	6	8	4	5	9	6	3
646	2	1	5	0	14	6	6	5	5	4	9	4	5	8	2	3	5	6	5
647	12	12	13	0	5	5	4	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
648	11	4	12	1	6	4	4	5	6	5	5	5	6	8	4	4	5	6	8
649	14	16	8	2	12	13	14	7	11	11	9	5	4	5	4	2	4	4	5
650	12	15	5	0	2	3	1	2	7	5	5	8	4	5	5	2	5	4	5
651	5	11	8	0	7	3	6	10	12	11	14	14	4	7	4	2	5	4	5
652	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	16	6	7	6	8	5	6	8
653	10	13	8	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
654	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
655	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
656	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
657	10	5	8	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
658	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
659	6	10	8	0	6	5	4	10	5	6	8	6	3	3	3	1	7	6	3
660	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	3	5	7	4	2	5	9	1
661	8	13	6	1	11	7	4	2	5	3	4	4	5	6	5	1	5	5	6
662	11	15	6	2	7	6	3	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5
663	6	10	8	2	9	3	5	4	4	5	3	3	4	5	4	2	5	4	5
664	5	8	6	3	9	6	6	3	3	2	6	6	7	8	8	4	4	7	8
665	6	10	8	3	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	3
666	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
667	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
668	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
669	8	13	8	0	8	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
670	12	18	11	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	10	8	3
671	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
672	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
673	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
674	11	11	8	1	4	5	6	6	9	1	1	1	5	6	5	4	5	5	6
675	10	12	4	1	6	4	5	5	9	2	1	1	5	6	6	2	4	5	6
676	12	14	6	2	9	6	6	3	5	2	6	6	8	9	8	1	5	8	9
677	12	12	8	1	7	9	5	2	9	2	4	4	5	6	6	4	4	5	6
678	10	12	4	1	5	4	6	3	11	5	3	3	5	6	4	2	5	5	6
679	7	11	5	1	10	5	8	9	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3
680	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
681	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3
682	9	8	9	1	11	4	3	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5
683	5	6	7	1	5	3	5	5	5	4	8	10	7	7	4	5	8	6	6
684	12	13	9	0	11	8	5	5	7	5	2	2	6	8	5	4	5	6	5
685	9	10	17	1	9	11	8	14	6	10	14	7	5	6	5	2	7	4	8
686	10	9	9	1	6	4	4	10	6	6	5	5	3	3	1	2	3	4	3
687	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
688	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
689	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
690	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
691	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	9	4	5	8	7	7
692	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2
693	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6

Продовження табл. Б.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
694	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8
695	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3
696	2	1	5	0	14	6	6	5	9	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5
697	12	12	13	0	6	5	5	3	5	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
698	11	4	12	1	8	6	5	5	4	4	4	4	6	8	4	4	5	6	8
699	14	16	8	2	12	13	14	7	11	9	9	5	5	6	5	1	9	5	6
700	12	15	5	0	2	3	1	2	7	5	5	8	4	5	5	4	5	4	5
701	5	11	8	0	7	3	6	10	12	7	14	14	4	7	4	2	5	4	5
702	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	16	6	7	6	8	5	6	8
703	7	5	7	1	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
704	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
705	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
706	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
707	7	5	7	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
708	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
709	6	10	8	0	6	5	4	10	5	6	8	6	3	3	3	1	7	6	3
710	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	3	5	7	4	2	5	9	1
711	8	13	6	1	7	9	5	2	5	3	4	4	5	6	4	5	4	5	5
712	11	13	6	2	6	6	4	5	5	4	4	4	7	6	7	6	3	3	5
713	9	10	9	2	3	12	6	5	5	4	4	4	6	6	6	5	6	6	6
714	11	12	11	2	6	11	6	3	5	2	6	6	6	7	7	7	6	6	5
715	7	8	7	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	3
716	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
717	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
718	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
719	7	11	5	1	10	5	8	9	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3
720	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
721	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3
722	9	8	9	1	11	4	3	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5
723	5	6	7	1	5	3	5	5	5	4	8	6	7	7	4	5	8	6	6
724	12	12	9	0	5	6	6	8	9	1	1	1	6	8	5	4	5	6	5
725	9	10	17	1	9	11	8	4	12	8	14	7	5	6	5	2	7	4	8
726	10	9	9	1	6	4	4	6	12	6	5	5	3	3	1	2	3	4	3
727	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
728	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
729	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
730	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
731	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7
732	12	12	3	0	10	9	7	5	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2
733	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6
734	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8
735	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3
736	2	1	5	0	14	6	6	5	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5
737	12	12	13	0	5	7	5	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
738	11	4	12	1	5	6	6	5	6	5	5	5	6	8	4	4	5	6	8
739	14	16	8	2	12	13	14	7	11	15	9	5	5	5	2	5	5	5	5
740	12	15	5	0	2	3	1	7	7	5	5	3	4	4	2	4	6	4	4
741	5	11	8	0	7	3	6	10	12	5	14	1	4	7	4	2	5	4	5
742	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	6	6	7	6	8	5	6	8
743	7	8	5	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
744	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
745	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
746	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
747	9	8	8	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
748	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
749	6	10	8	0	6	5	4	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
750	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
751	8	13	6	1	6	5	5	2	3	3	4	4	4	5	4	6	6	4	5
752	11	15	6	2	7	5	4	5	6	4	4	4	4	5	6	5	5	5	5
753	7	8	5	2	8	6	6	2	3	2	6	6	5	6	3	4	6	5	6
754	9	8	8	2	8	5	5	5	6	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
755	11	9	10	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	3
756	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
757	10	10	7	0	8	11	10	8	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
758	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
759	8	13	8	0	8	6	9	8	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
760	10	9	9	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	8	8	3
761	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
762	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
763	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
764	12	13	8	1	7	5	7	1	2	1	1	1	4	5	4	5	5	4	5	
765	7	8	5	1	8	4	5	5	6	6	2	2	4	5	5	5	6	4	5	
766	9	8	8	2	7	5	7	4	5	4	3	3	5	6	5	5	5	5	6	
767	11	10	10	1	7	6	6	8	9	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	
768	7	8	9	0	8	5	6	8	9	3	3	3	3	4	5	4	5	3	4	
769	7	11	5	1	10	5	8	6	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3	
770	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1	
771	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3	
772	9	8	9	1	11	4	3	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5	
773	5	6	7	1	5	3	5	5	5	4	8	10	7	7	4	5	8	6	6	
774	9	8	9	2	6	5	4	3	4	7	4	4	6	8	5	4	5	6	5	
775	9	10	17	1	9	11	8	5	12	14	14	15	5	6	5	2	7	4	8	
776	10	9	9	1	6	4	4	4	4	12	6	5	11	3	3	1	2	3	4	3
777	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8	
778	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8	
779	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1	
780	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6	
781	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7	
782	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2	
783	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6	
784	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8	
785	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3	
786	2	1	5	0	14	6	6	5	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5	
787	12	12	13	0	7	6	5	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3	
788	11	4	12	1	7	7	6	5	6	5	5	5	6	8	4	4	5	6	8	
789	14	16	8	2	12	13	14	7	11	9	9	5	5	5	4	3	5	5	5	
790	12	15	5	0	2	3	1	9	7	5	5	8	4	5	5	4	5	4	5	
791	5	11	8	0	7	3	6	10	12	9	14	14	4	7	4	2	5	4	5	
792	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	16	6	7	6	8	5	6	8	
793	7	8	5	2	6	1	4	9	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5	
794	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4	
795	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1	
796	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6	
797	7	8	5	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6	
798	12	9	12	1	8	8	5	3	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6	
799	6	10	8	0	6	5	4	4	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3	
800	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1	
801	8	13	6	1	9	5	8	2	3	3	4	4	9	9	8	2	4	9	9	
802	11	15	6	2	6	6	5	5	6	4	4	4	5	6	6	2	5	5	6	
803	9	13	4	2	14	7	6	4	5	4	3	3	4	5	4	5	4	4	5	
804	10	9	8	2	7	8	6	4	5	5	3	3	5	6	6	6	4	5	6	
805	8	9	8	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	5	
806	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3	
807	10	10	7	0	8	11	10	8	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3	
808	13	14	10	3	6	4	2	4	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6	
809	8	13	8	0	8	6	9	8	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1	
810	10	9	9	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	10	8	3	
811	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5	
812	7	10	5	0	7	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5	
813	12	14	6	2	6	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3	
814	10	12	4	1	3	7	8	9	10	3	3	3	7	7	6	5	4	7	4	
815	8	10	2	1	6	8	5	8	9	2	1	1	3	5	5	4	5	3	5	
816	8	13	6	2	9	5	6	4	5	4	3	3	7	8	7	4	5	7	8	
817	9	9	7	1	6	6	6	10	11	5	2	2	7	7	7	4	5	7	3	
818	7	7	5	1	14	6	4	12	13	2	3	3	3	4	3	5	5	3	4	
819	9	10	17	1	9	11	8	5	12	6	14	7	5	6	5	2	7	4	8	
820	10	9	9	1	6	4	4	6	12	6	5	11	3	3	1	2	3	4	3	
821	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8	
822	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8	
823	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1	
824	7	5	7	2	8	3	5	4	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6	
825	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7	
826	12	12	3	0	10	9	7	3	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2	
827	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6	
828	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8	
829	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3	
830	2	1	5	0	7	6	6	9	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5	
831	12	12	13	0	6	6	6	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3	
832	11	4	12	1	3	8	3	3	4	3	6	6	6	8	4	4	5	6	8	
833	14	16	8	2	6	13	14	7	11	6	9	5	6	6	5	2	3	6	6	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
834	12	15	5	0	2	3	1	8	7	5	5	8	5	5	5	2	4	5	5
835	5	11	8	0	7	3	6	10	12	9	14	14	4	7	4	2	5	4	5
836	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	16	6	7	6	8	5	6	8
837	3	6	4	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
838	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
839	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
840	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
841	10	7	10	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
842	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
843	6	10	8	0	7	5	4	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
844	16	10	11	1	6	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
845	8	13	6	1	3	7	3	2	3	3	4	4	4	5	4	3	4	4	5
846	11	15	6	2	7	8	0	5	6	4	4	4	5	6	6	4	5	5	6
847	9	9	7	2	6	7	4	3	4	7	4	4	5	5	4	3	3	5	5
848	7	7	5	2	3	8	4	3	4	3	6	6	5	6	6	4	4	5	6
849	5	9	5	2	6	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	5
850	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
851	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
852	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
853	8	13	8	0	7	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
854	6	11	6	2	6	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	9	8	3
855	7	5	8	0	3	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
856	7	10	5	0	6	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
857	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
858	10	12	4	2	7	7	0	5	6	5	2	2	4	5	4	5	5	4	5
859	11	10	6	1	6	6	7	5	6	2	1	1	4	4	4	4	6	4	4
860	9	8	9	2	3	6	3	3	4	3	6	6	5	6	5	2	5	5	6
861	7	10	5	2	6	5	5	2	3	2	4	4	4	5	5	4	6	4	5
862	9	9	7	1	5	6	4	5	6	3	3	3	6	7	3	1	5	6	4
863	7	11	5	1	10	5	8	9	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3
864	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
865	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3
866	9	8	9	1	11	4	3	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5
867	5	6	7	1	5	3	5	5	5	4	8	10	7	7	4	5	8	6	6
868	7	8	9	0	7	4	6	6	6	5	9	11	6	8	5	4	5	6	5
869	9	10	17	1	9	11	8	14	12	6	14	15	5	6	5	2	7	4	8
870	10	9	9	1	6	4	4	10	12	6	5	11	3	3	1	2	3	4	3
871	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
872	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
873	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
874	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
875	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7
876	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2
877	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6
878	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8
879	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3
880	2	1	5	0	14	6	6	5	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5
881	12	12	13	0	6	9	4	3	4	2	2	3	5	1	2	3	4	3	
882	11	4	12	1	7	6	5	3	4	3	6	6	6	8	4	4	5	6	8
883	14	16	8	2	12	9	14	7	11	7	9	5	5	5	4	2	4	5	5
884	12	15	5	0	2	3	1	2	7	5	5	8	3	4	4	2	5	3	4
885	5	11	8	0	7	3	6	10	12	7	14	9	4	7	4	2	5	4	5
886	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	12	6	7	6	8	5	6	8
887	5	10	8	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
888	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
889	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
890	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
891	12	12	3	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
892	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
893	6	10	8	0	6	4	12	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
894	16	10	11	1	11	3	5	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
895	8	13	6	1	6	4	10	2	3	3	4	4	8	9	8	5	4	8	9
896	11	15	6	2	6	3	8	5	6	4	4	4	5	6	6	3	5	5	6
897	6	10	8	2	6	3	7	1	2	2	6	6	4	5	4	5	6	4	5
898	5	6	7	2	6	4	5	2	3	2	6	6	5	6	6	4	4	5	6
899	10	10	8	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	6
900	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
901	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
902	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
903	8	13	8	0	8	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
904	12	12	3	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	8	8	3
905	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	4	5	4	5	
906	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
907	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
908	6	10	8	1	7	4	12	2	3	2	4	4	7	8	7	4	5	7	4
909	10	10	7	1	5	3	7	2	3	1	6	6	5	6	6	5	5	5	4
910	13	14	10	2	7	4	7	3	4	3	6	6	5	6	5	4	5	5	7
911	11	12	8	1	4	3	5	6	7	1	1	1	7	8	8	2	4	7	4
912	12	12	13	0	7	3	11	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
913	11	4	12	1	5	2	6	2	3	1	6	6	6	8	4	4	5	6	8
914	14	16	8	2	12	13	14	7	11	11	9	5	6	7	6	3	4	6	7
915	12	15	5	0	2	3	1	2	7	5	5	8	5	6	6	4	5	5	6
916	5	11	8	0	7	3	6	10	12	8	14	14	4	7	4	2	5	4	5
917	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	16	6	7	6	8	5	6	8
918	7	10	8	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
919	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
920	12	15	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
921	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
922	12	12	3	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
923	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
924	6	10	8	0	6	5	4	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
925	15	10	11	1	11	4	8	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
926	8	13	6	1	5	3	6	2	3	3	4	4	4	5	4	1	5	4	5
927	11	15	6	2	6	4	3	5	6	4	4	4	5	6	6	2	4	5	6
928	9	13	4	2	5	3	1	5	6	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5
929	11	9	7	2	6	3	4	2	3	1	6	6	5	6	6	4	4	5	6
930	5	10	8	2	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	5
931	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
932	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
933	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
934	8	13	8	0	8	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	4	1
935	10	10	7	2	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	9	8	3
936	7	5	8	0	6	1	4	4	5	12	7	6	8	3	3	4	5	4	5
937	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
938	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
939	5	7	7	1	5	4	10	6	7	1	1	1	5	6	5	6	6	5	6
940	10	10	7	1	6	3	7	4	5	3	3	3	5	6	6	5	5	5	4
941	8	8	5	2	5	4	5	2	3	2	2	2	6	7	6	5	5	6	7
942	7	10	5	1	6	3	4	6	7	1	1	1	5	6	6	4	4	5	5
943	10	5	8	1	5	3	6	4	5	3	3	3	4	5	3	5	5	4	5
944	7	11	5	1	10	5	8	9	2	7	6	4	4	6	4	4	3	4	3
945	16	10	11	1	11	10	11	8	3	7	7	7	5	7	4	2	5	9	1
946	10	9	8	2	13	8	8	5	7	8	7	10	5	8	3	2	8	6	3
947	9	8	9	1	11	4	5	3	1	7	11	7	4	6	3	3	6	6	5
948	5	6	7	1	5	9	8	5	5	4	8	6	7	7	4	5	8	6	6
949	7	8	9	1	4	4	5	6	7	1	1	1	6	8	5	4	5	6	5
950	9	10	17	1	9	3	5	14	12	7	14	15	5	6	5	2	7	4	8
951	10	9	9	1	6	6	2	10	12	6	5	11	3	3	1	2	3	4	3
952	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
953	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
954	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
955	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	8	4	8	2	1	8	7	6
956	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	10	6	10	4	5	8	7	7
957	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	0	6	9	5	4	7	9	2
958	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	11	7	3	2	1	7	3	6
959	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	11	7	8	6	4	9	6	8
960	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	8	6	8	4	5	9	6	3
961	2	1	5	0	14	4	5	5	5	4	9	11	5	8	2	3	5	6	5
962	12	12	13	0	6	9	8	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
963	11	4	12	1	7	4	5	6	7	6	5	5	6	8	4	4	5	6	8
964	14	16	8	2	12	3	5	7	11	12	9	5	6	7	6	5	5	6	7
965	12	15	5	0	2	6	2	2	7	5	5	8	5	6	6	5	4	5	6
966	5	11	8	0	7	3	6	10	12	9	14	14	4	7	4	2	5	4	5
967	5	8	6	3	7	0	1	4	15	8	10	6	6	7	6	8	5	6	8
968	7	10	5	2	6	1	4	3	2	8	8	8	5	7	5	4	8	6	5
969	10	5	8	1	2	4	9	8	8	3	7	5	6	8	5	2	7	6	4
970	12	18	11	0	7	10	10	11	8	9	8	9	4	6	6	3	4	6	1
971	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6
972	12	9	13	2	8	7	5	2	2	3	3	0	7	8	6	3	8	9	6
973	12	9	12	1	8	8	5	0	3	7	10	8	5	7	4	5	1	8	6

Продовження табл. Б.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
974	6	10	8	0	6	5	4	10	5	6	8	14	3	3	3	1	7	6	3
975	16	10	11	1	11	4	4	5	8	3	7	7	5	7	4	2	5	9	1
976	8	13	6	1	3	9	8	2	3	3	4	4	6	7	6	4	6	6	7
977	11	15	6	2	6	4	5	5	6	4	4	4	6	7	7	4	6	6	7
978	12	12	5	2	7	3	5	4	5	4	7	7	5	6	5	3	6	5	6
979	12	9	13	2	5	6	2	3	4	3	6	6	7	8	8	4	6	7	8
980	12	12	13	3	11	8	6	3	8	6	8	9	4	7	2	2	4	4	3
981	10	10	4	1	12	7	9	9	10	7	7	10	4	5	2	5	5	6	3
982	10	10	7	0	8	11	10	5	1	4	2	1	3	5	2	2	6	7	3
983	13	14	10	3	6	4	2	1	5	5	7	6	5	4	6	5	5	5	6
984	8	13	8	0	8	6	9	4	3	1	1	2	3	5	4	4	4	1	
985	10	10	7	3	5	8	5	5	3	1	5	4	5	6	3	5	9	8	3
986	7	5	8	0	6	1	4	5	12	7	6	8	3	3	3	4	5	4	5
987	7	10	5	0	5	1	2	1	5	4	1	1	3	2	4	2	6	5	5
988	12	14	6	2	5	6	9	2	2	2	2	5	6	7	6	4	8	8	3
989	12	9	13	2	7	4	5	2	3	2	4	4	6	7	6	3	6	6	7
990	8	12	8	2	6	9	8	6	7	1	1	1	4	5	5	5	4	5	
991	12	9	13	2	3	4	5	5	6	6	6	6	6	7	6	1	6	6	7
992	12	18	11	1	6	3	5	2	3	2	4	4	7	8	8	5	6	7	4
993	10	9	9	1	3	6	2	6	7	6	3	3	4	5	3	2	6	4	5
994	9	10	17	1	9	11	8	14	12	9	14	7	5	6	5	2	7	4	8
995	10	9	9	1	6	4	4	10	12	6	5	5	3	3	1	2	3	4	3
996	10	10	8	2	14	9	9	7	7	7	11	10	7	6	7	4	8	8	8
997	13	14	8	1	11	6	6	2	4	5	9	9	7	9	2	3	7	8	8
998	10	13	8	1	12	13	11	6	9	9	11	9	2	3	1	5	4	2	1
999	7	5	7	2	8	3	5	7	7	9	5	6	4	8	2	1	8	7	6
1000	12	9	13	1	15	8	6	5	4	5	8	3	6	10	4	5	8	7	7
1001	12	12	3	0	10	9	7	10	4	5	2	6	6	9	5	4	7	9	2
1002	12	12	9	1	5	5	4	3	7	4	5	5	7	3	2	1	7	3	6
1003	9	8	8	1	8	6	5	5	6	5	8	4	7	8	6	4	9	6	8
1004	14	6	13	1	11	5	4	1	3	2	7	6	6	8	4	5	9	6	3
1005	2	1	5	0	14	6	6	5	5	4	9	4	5	8	2	3	5	6	5
1006	12	12	13	0	5	5	4	3	4	2	2	2	3	5	1	2	3	4	3
1007	11	4	12	1	6	4	4	5	6	5	5	5	6	8	4	4	5	6	8

Примітка. П46 – потреба у включенні до взаємовідносин, П47 – потреба контролю до взаємовідносин, П48 – потреба у емоційних взаємовідносинах, П49 – довіра, П50 – авторитарне ставлення до оточуючих, П51 – егоїстичне ставлення до оточуючих, П52 – агресивне ставлення до оточуючих, П53 – підозріле ставлення до оточуючих, П54 – покірне ставлення до оточуючих, П55 – залежне ставлення до оточуючих, П56 – дружлюбне ставлення до оточуючих, П57 – альтруїстичне ставлення до оточуючих, П58 – загальна інтернальність, П59 – інтернальність щодо досягнень, П60 – інтернальність щодо невдач, П61 – інтернальність щодо сімейних відносин, П62 – інтернальність щодо виробничих відносин, П63 – інтернальність щодо міжособистісних відносин, П64 – інтернальність щодо здоров'я.

Таблиця Б.5

Індивідуальні дані, отримані за показниками, які характеризують властивості особистості

№	П65	П66	П67	П68	П69	П70	П71	П72	П73	П74	П75	П76	П77	П78	П79	П80	П81
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	5	6	3	3	9	10	5	8	7	10	5	8	6	5	1	4	8
2	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
3	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	3
4	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
5	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	6	8	7	1
6	6	6	5	2	10	4	1	7	5	8	3	3	2	6	8	7	5
7	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
8	5	6	3	3	9	10	5	8	7	10	5	8	6	5	1	4	8
9	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
10	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	7	2	10	2
11	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	6	5	5	7
12	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	6	1	7	5
13	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
14	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
15	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	4	2	6	4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
16	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	4	7	8	2
17	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
18	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
19	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
20	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
21	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
22	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
23	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
24	4	5	3	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5
25	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
26	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
27	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
28	1	7	3	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	10	8	7	7
29	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
30	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
31	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
32	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
33	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
34	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	5
35	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	4
36	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
37	6	3	1	6	5	7	3	5	5	4	4	9	5	2	9	3	3
38	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
39	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	2	8	6	2
40	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
41	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
42	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	3	6	6	6
43	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
44	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
45	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
46	5	6	3	3	5	6	3	3	9	10	5	8	7	4	5	8	6
47	2	8	5	5	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5
48	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
49	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
50	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	1	5	5	7
51	5	6	3	3	9	10	5	8	7	10	5	8	6	5	1	4	8
52	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
53	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	3
54	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
55	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	6	8	7	1
56	6	6	5	2	10	4	1	7	1	8	3	3	2	6	8	7	5
57	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
58	2	4	6	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	4	5	5	7
59	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
60	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	7	2	10	2
61	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	6	5	5	7
62	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	7	1	7	5
63	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	5	5	1	3	7	7
64	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
65	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	4	2	6	4
66	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	4	7	8	2
67	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
68	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
69	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
70	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
71	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
72	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	3	6	6	1
73	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
74	4	4	9	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
75	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
76	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
77	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
78	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	9	8	7	7
79	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
80	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
81	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
82	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
83	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
84	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
85	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
86	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	5	8	6	2
87	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
88	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
89	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	3	8	6	2
90	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
91	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
92	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	3	6	6	6
93	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
94	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
95	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
96	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	5
97	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	6
98	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
99	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
100	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
101	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
102	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
103	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
104	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	6	2	10	2
105	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	6	5	5	7
106	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	6	1	7	5
107	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
108	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
109	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	4	2	6	4
110	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	3	7	8	2
111	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
112	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
113	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
114	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
115	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
116	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
117	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
118	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
119	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
120	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
121	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
122	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	9	8	7	7
123	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
124	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
125	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
126	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
127	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
128	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
129	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	5
130	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	4
131	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
132	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
133	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
134	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
135	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
136	2	6	7	5	6	4	1	4	5	9	6	4	5	3	6	6	6
137	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
138	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
139	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
140	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
141	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
142	7	6	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	10	8	7	7	4
143	9	5	9	9	9	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5	5
144	7	4	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7	6
145	5	6	3	3	9	10	5	8	7	10	5	8	6	5	1	4	8
146	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
147	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	3
148	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
149	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	1	8	7	1
150	6	6	5	2	10	4	1	7	4	8	3	3	2	6	8	7	5
151	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
152	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
153	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
154	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	6	2	10	2
155	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	6	5	5	7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
156	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	6	1	7	5
157	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
158	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
159	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	1	2	6	4
160	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	1	7	8	2
161	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
162	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
163	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
164	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
165	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
166	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
167	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
168	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
169	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
170	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
171	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
172	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	10	8	7	7
173	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
174	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
175	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
176	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
177	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
178	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	5
179	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	5
180	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
181	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
182	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
183	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
184	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
185	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
186	2	6	7	5	6	4	1	4	5	8	6	4	5	3	6	6	6
187	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
188	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
189	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
190	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
191	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
192	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
193	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	3	6	6	6
194	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
195	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
196	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
197	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
198	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
199	5	6	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
200	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
201	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
202	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
203	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	10	8	7	7
204	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
205	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
206	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
207	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
208	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
209	2	6	7	5	6	4	1	4	5	8	6	4	5	3	6	6	6
210	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
211	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
212	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
213	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
214	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
215	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
216	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
217	2	6	7	5	6	4	1	4	5	9	6	4	5	3	6	6	6
218	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
219	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
220	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
221	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
222	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
223	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
224	2	6	7	5	6	4	1	4	5	9	6	4	5	3	6	6	6
225	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
226	5	6	3	3	9	10	5	8	7	9	5	8	6	5	1	4	8
227	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
228	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	3
229	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
230	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	1	8	7	1
231	6	6	5	2	10	4	1	7	5	8	3	3	2	6	8	7	5
232	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
233	5	4	9	7	8	1	8	8	4	5	3	4	3	8	4	4	2
234	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
235	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	6	2	10	2
236	1	1	7	3	5	9	4	4	5	9	4	6	6	1	5	5	7
237	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	1	1	7	5
238	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
239	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
240	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	1	2	6	4
241	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	1	7	8	2
242	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
243	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
244	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
245	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
246	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
247	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	2	6	6	1
248	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
249	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	4	7	8	2
250	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
251	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
252	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
253	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	9	8	7	7
254	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
255	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
256	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
257	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	6	6	5	6
258	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
259	3	5	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
260	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
261	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	6	8	6	2
262	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
263	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	3	5	4	8
264	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	4	8	6	2
265	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
266	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
267	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	4	6	6	6
268	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
269	3	5	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
270	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
271	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	3	8	6	2
272	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	4	6	5	6
273	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	5	7	5	6
274	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	4	6	6	6
275	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	4	5	9	2
276	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
277	5	5	9	7	8	1	8	8	6	5	3	4	3	8	4	4	2
278	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
279	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	6	2	10	2
280	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	7	5	5	7
281	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	7	1	7	5
282	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
283	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	5	7	9	6
284	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	5	2	6	4
285	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	4	7	8	2
286	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
287	5	1	9	7	8	1	8	8	4	5	3	4	3	4	4	4	2
288	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
289	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
290	3	3	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
291	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	3	6	6	1
292	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	4	5	6	6
293	5	3	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	4	4	4	2
294	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	4	4	8	2
295	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
296	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
297	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	9	8	7	7
298	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
299	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
300	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
301	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	5	6	5	6
302	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
303	3	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	7	8	7	7
304	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
305	4	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
306	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
307	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	3	5	4	8
308	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	2	8	6	2
309	4	2	5	6	6	5	5	7	8	5	7	7	5	8	6	5	6
310	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
311	2	6	7	5	6	4	1	4	5	9	6	4	5	4	6	6	6
312	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
313	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
314	4	9	7	8	10	6	7	8	5	4	5	2	4	7	4	6	7
315	5	2	5	4	6	9	5	10	3	6	4	6	6	4	8	6	2
316	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	4	6	5	6
317	2	6	3	6	7	7	2	7	4	5	4	5	5	6	7	5	6
318	2	6	7	5	6	4	1	4	5	9	6	4	5	3	6	6	6
319	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	4	5	9	2
320	5	6	3	3	9	10	5	8	7	6	5	8	6	5	1	4	8
321	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	4	6	5	6
322	3	7	7	3	8	7	5	2	6	6	3	5	2	5	5	5	3
323	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
324	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	6	8	7	1
325	6	6	5	2	10	4	1	7	1	8	3	3	2	5	8	7	5
326	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
327	7	6	1	8	6	6	6	4	7	4	5	2	2	4	7	8	2
328	5	8	7	4	7	7	6	6	5	5	3	3	10	6	7	7	7
329	6	7	7	8	6	7	5	7	6	3	5	6	5	8	2	10	2
330	1	1	7	3	5	9	4	4	5	4	4	6	6	6	5	5	7
331	6	3	7	6	8	7	3	4	4	5	5	2	7	7	1	7	5
332	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	7	1	3	7
333	5	6	5	4	5	6	4	3	6	5	5	7	7	6	7	9	6
334	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	4	2	6	4
335	7	6	1	8	6	6	6	4	7	5	5	2	2	4	7	8	2
336	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
337	5	1	9	7	8	1	8	8	5	6	3	4	3	4	4	4	2
338	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	8	6	6
339	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
340	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
341	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
342	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	4	5	6	6
343	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	4	6	6	1
344	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
345	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
346	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
347	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	6	8	7	7
348	4	9	5	9	10	10	9	7	4	5	5	5	7	6	3	6	5
349	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	5	8	7	7
350	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
351	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	5	6	5	6
352	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
353	6	7	7	8	6	7	5	7	6	2	5	6	5	5	2	10	2
354	5	6	6	5	5	7	8	8	7	6	7	7	5	8	6	5	6
355	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	5	6	5	6
356	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
357	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
358	5	2	5	4	6	9	5	10	3	7	4	6	6	1	8	6	2
359	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
360	5	6	3	3	9	10	5	8	7	10	5	8	6	5	1	4	8
361	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
362	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	3
363	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
364	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	6	8	7	1
365	6	6	5	2	10	4	1	7	5	8	3	3	2	6	8	7	5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
366	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
367	5	6	3	3	9	10	5	8	7	10	5	8	6	5	1	4	8
368	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
369	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	7	2	10	2
370	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	6	5	5	7
371	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	6	1	7	5
372	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
373	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
374	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	4	2	6	4
375	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	4	7	8	2
376	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
377	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
378	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
379	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
380	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
381	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
382	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
383	4	5	3	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5
384	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
385	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
386	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
387	1	7	3	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	10	8	7	7
388	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
389	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
390	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
391	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
392	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
393	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	4
394	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	5
395	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
396	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
397	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
398	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	2	8	6	2
399	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
400	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
401	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	3	6	6	6
402	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
403	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
404	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
405	5	6	3	3	5	6	3	3	9	10	5	8	7	4	5	8	6
406	2	8	5	5	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5
407	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
408	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
409	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	1	5	5	7
410	5	6	3	3	9	10	5	8	7	10	5	8	6	5	1	4	8
411	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
412	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	3
413	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
414	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	6	8	7	1
415	6	6	5	2	10	4	1	7	1	8	3	3	2	6	8	7	5
416	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
417	2	4	6	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	4	5	5	7
418	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
419	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	7	2	10	2
420	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	6	5	5	7
421	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	7	1	7	5
422	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
423	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
424	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	4	2	6	4
425	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	4	7	8	2
426	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
427	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
428	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
429	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
430	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
431	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	3	6	6	1
432	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
433	4	4	9	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
434	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
435	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
436	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
437	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	9	8	7	7
438	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
439	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
440	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
441	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
442	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
443	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
444	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
445	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	5	8	6	2
446	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
447	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
448	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	3	8	6	2
449	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
450	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
451	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	3	6	6	6
452	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
453	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
454	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
455	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	5
456	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	5
457	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
458	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
459	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
460	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
461	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
462	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
463	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	6	2	10	2
464	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	6	5	5	7
465	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	6	1	7	5
466	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
467	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
468	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	4	2	6	4
469	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	3	7	8	2
470	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
471	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
472	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
473	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
474	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
475	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
476	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
477	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
478	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
479	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
480	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
481	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	9	8	7	7
482	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
483	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
484	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
485	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
486	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
487	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
488	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
489	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	5
490	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
491	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
492	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
493	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
494	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
495	2	6	7	5	6	4	1	4	5	9	6	4	5	3	6	6	6
496	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
497	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
498	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
499	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
500	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
501	7	6	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	10	8	7	7	5
502	9	5	9	9	9	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5	5
503	7	4	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7	5
504	5	6	3	3	9	10	5	8	7	10	5	8	6	5	1	4	8
505	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
506	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	3
507	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
508	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	1	8	7	1
509	6	6	5	2	10	4	1	7	4	8	3	3	2	6	8	7	5
510	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
511	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
512	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
513	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	6	2	10	2
514	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	6	5	5	7
515	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	6	1	7	5
516	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
517	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
518	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	1	2	6	4
519	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	1	7	8	2
520	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
521	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
522	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
523	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
524	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
525	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
526	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
527	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
528	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
529	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
530	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
531	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	10	8	7	7
532	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
533	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
534	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
535	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
536	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
537	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	5
538	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	4
539	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
540	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
541	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
542	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
543	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
544	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
545	2	6	7	5	6	4	1	4	5	8	6	4	5	3	6	6	6
546	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
547	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
548	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
549	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
550	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
551	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
552	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	3	6	6	6
553	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
554	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
555	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
556	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
557	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
558	5	6	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
559	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
560	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
561	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
562	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	10	8	7	7
563	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
564	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
565	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
566	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
567	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
568	2	6	7	5	6	4	1	4	5	8	6	4	5	3	6	6	6
569	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
570	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
571	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
572	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
573	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
574	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
575	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
576	2	6	7	5	6	4	1	4	5	9	6	4	5	3	6	6	6
577	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
578	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
579	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
580	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
581	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
582	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
583	2	6	7	5	6	4	1	4	5	9	6	4	5	3	6	6	6
584	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
585	5	6	3	3	9	10	5	8	7	9	5	8	6	5	1	4	8
586	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
587	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	3
588	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
589	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	1	8	7	1
590	6	6	5	2	10	4	1	7	5	8	3	3	2	6	8	7	5
591	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
592	5	4	9	7	8	1	8	8	4	5	3	4	3	8	4	4	2
593	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
594	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	6	2	10	2
595	1	1	7	3	5	9	4	4	5	9	4	6	6	1	5	5	7
596	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	1	1	7	5
597	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
598	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
599	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	1	2	6	4
600	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	1	7	8	2
601	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
602	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
603	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
604	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
605	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
606	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	2	6	6	1
607	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
608	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	4	7	8	2
609	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
610	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
611	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
612	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	9	8	7	7
613	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
614	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
615	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
616	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	6	6	5	6
617	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
618	3	5	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
619	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
620	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	6	8	6	2
621	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
622	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	3	5	4	8
623	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	4	8	6	2
624	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
625	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
626	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	4	6	6	6
627	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
628	3	5	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
629	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
630	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	3	8	6	2
631	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	4	6	5	6
632	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	5	7	5	6
633	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	4	6	6	6
634	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	4	5	9	2
635	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
636	5	5	9	7	8	1	8	8	6	5	3	4	3	8	4	4	2
637	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
638	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	6	2	10	2
639	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	7	5	5	7
640	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	7	1	7	5
641	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
642	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	5	7	9	6
643	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	5	2	6	4
644	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	4	7	8	2
645	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
646	5	1	9	7	8	1	8	8	4	5	3	4	3	4	4	4	2
647	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
648	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
649	3	3	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
650	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	3	6	6	1
651	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	4	5	6	6
652	5	3	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	4	4	4	2
653	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	4	4	8	2
654	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
655	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
656	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	9	8	7	7
657	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
658	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
659	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
660	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	5	6	5	6
661	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
662	3	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	7	8	7	7
663	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
664	4	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
665	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
666	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	3	5	4	8
667	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	2	8	6	2
668	4	2	5	6	6	5	5	7	8	5	7	7	5	8	6	5	6
669	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
670	2	6	7	5	6	4	1	4	5	9	6	4	5	4	6	6	6
671	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
672	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
673	4	9	7	8	10	6	7	8	5	4	5	2	4	7	4	6	7
674	5	2	5	4	6	9	5	10	3	6	4	6	6	4	8	6	2
675	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	4	6	5	6
676	2	6	3	6	7	7	2	7	4	5	4	5	5	6	7	5	6
677	2	6	7	5	6	4	1	4	5	9	6	4	5	3	6	6	6
678	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	4	5	9	2
679	5	6	3	3	9	10	5	8	7	6	5	8	6	5	1	4	8
680	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	4	6	5	6
681	3	7	7	3	8	7	5	2	6	6	3	5	2	5	5	5	3
682	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
683	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	6	8	7	1
684	6	6	5	2	10	4	1	7	1	8	3	3	2	5	8	7	5
685	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
686	7	6	1	8	6	6	6	4	7	4	5	2	2	4	7	8	2
687	5	8	7	4	7	7	6	6	5	5	3	3	10	6	7	7	7
688	6	7	7	8	6	7	5	7	6	3	5	6	5	8	2	10	2
689	1	1	7	3	5	9	4	4	5	4	4	6	6	6	5	5	7
690	6	3	7	6	8	7	3	4	4	5	5	2	7	7	1	7	5
691	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	7	1	3	7
692	5	6	5	4	5	6	4	3	6	5	5	7	7	6	7	9	6
693	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	4	2	6	4
694	7	6	1	8	6	6	6	4	7	5	5	2	2	4	7	8	2
695	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
696	5	1	9	7	8	1	8	8	5	6	3	4	3	4	4	4	2
697	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	8	6	6
698	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
699	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
700	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
701	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	4	5	6	6
702	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	4	6	6	1
703	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
704	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
705	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
706	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	6	8	7	7
707	4	9	5	9	10	10	9	7	4	5	5	5	7	6	3	6	5
708	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	5	8	7	7
709	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
710	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	5	6	5	6
711	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
712	6	7	7	8	6	7	5	7	6	2	5	6	5	5	2	10	2
713	5	6	6	5	5	7	8	8	7	6	7	7	5	8	6	5	6
714	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	5	6	5	6
715	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
716	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
717	5	2	5	4	6	9	5	10	3	7	4	6	6	1	8	6	2
718	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
719	5	6	3	3	9	10	5	8	7	10	5	8	6	5	1	4	8
720	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
721	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	3
722	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
723	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	6	8	7	1
724	6	6	5	2	10	4	1	7	5	8	3	3	2	6	8	7	5
725	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
726	5	6	3	3	9	10	5	8	7	10	5	8	6	5	1	4	8
727	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
728	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	7	2	10	2
729	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	6	5	5	7
730	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	6	1	7	5
731	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
732	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
733	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	4	2	6	4
734	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	4	7	8	2
735	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
736	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
737	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
738	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
739	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
740	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
741	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
742	4	5	3	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5
743	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
744	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
745	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
746	1	7	3	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	10	8	7	7
747	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
748	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
749	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
750	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
751	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
752	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	5
753	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	5
754	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
755	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
756	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
757	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	2	8	6	2
758	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
759	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
760	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	3	6	6	6
761	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
762	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
763	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
764	5	6	3	3	5	6	3	3	9	10	5	8	7	4	5	8	6
765	2	8	5	5	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5
766	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
767	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
768	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	1	5	5	7
769	5	6	3	3	9	10	5	8	7	10	5	8	6	5	1	4	8
770	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
771	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	3
772	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
773	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	6	8	7	1
774	6	6	5	2	10	4	1	7	1	8	3	3	2	6	8	7	5
775	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
776	2	4	6	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	4	5	5	7
777	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
778	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	7	2	10	2
779	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	6	5	5	7
780	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	7	1	7	5
781	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
782	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
783	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	4	2	6	4
784	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	4	7	8	2
785	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
786	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
787	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
788	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
789	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
790	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	3	6	6	1
791	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
792	4	4	9	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
793	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
794	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
795	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
796	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	9	8	7	7
797	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
798	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
799	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
800	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
801	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
802	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
803	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
804	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	5	8	6	2
805	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
806	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
807	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	3	8	6	2
808	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
809	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
810	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	3	6	6	6
811	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
812	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
813	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
814	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	5
815	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	4
816	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
817	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
818	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
819	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
820	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
821	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
822	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	6	2	10	2
823	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	6	5	5	7
824	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	6	1	7	5
825	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
826	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
827	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	4	2	6	4
828	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	3	7	8	2
829	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
830	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
831	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
832	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
833	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
834	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
835	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
836	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
837	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
838	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
839	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
840	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	9	8	7	7
841	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
842	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
843	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
844	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
845	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
846	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
847	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	4
848	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	5
849	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
850	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
851	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
852	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
853	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
854	2	6	7	5	6	4	1	4	5	9	6	4	5	3	6	6	6
855	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
856	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
857	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
858	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
859	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
860	7	6	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	10	8	7	7	5
861	9	5	9	9	9	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5	5
862	7	4	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7	5
863	5	6	3	3	9	10	5	8	7	10	5	8	6	5	1	4	8
864	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
865	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	3
866	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
867	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	1	8	7	1
868	6	6	5	2	10	4	1	7	4	8	3	3	2	6	8	7	5
869	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
870	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
871	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
872	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	6	2	10	2
873	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	6	5	5	7
874	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	6	1	7	5
875	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
876	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
877	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	1	2	6	4
878	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	1	7	8	2
879	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
880	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
881	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
882	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
883	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
884	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
885	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
886	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
887	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
888	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
889	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
890	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	10	8	7	7
891	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
892	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
893	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
894	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
895	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
896	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	5
897	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	5
898	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
899	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
900	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
901	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
902	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
903	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
904	2	6	7	5	6	4	1	4	5	8	6	4	5	3	6	6	6
905	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
906	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
907	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
908	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
909	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
910	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
911	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	3	6	6	6
912	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
913	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
914	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
915	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	1	6	6	1
916	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
917	5	6	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
918	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
919	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
920	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
921	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	10	8	7	7
922	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
923	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
924	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
925	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
926	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
927	2	6	7	5	6	4	1	4	5	8	6	4	5	3	6	6	6
928	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
929	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
930	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
931	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	6	5	4	8
932	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
933	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
934	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
935	2	6	7	5	6	4	1	4	5	9	6	4	5	3	6	6	6
936	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
937	3	1	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
938	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
939	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	1	8	6	2
940	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
941	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
942	2	6	7	5	6	4	1	4	5	9	6	4	5	3	6	6	6
943	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
944	5	6	3	3	9	10	5	8	7	9	5	8	6	5	1	4	8
945	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	2	6	5	6
946	3	7	7	3	8	7	5	2	6	8	3	5	2	5	5	5	3
947	1	5	1	3	7	7	4	5	6	4	8	3	9	8	6	4	6
948	7	5	9	10	6	5	7	1	5	4	7	4	1	1	8	7	1
949	6	6	5	2	10	4	1	7	5	8	3	3	2	6	8	7	5
950	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
951	5	4	9	7	8	1	8	8	4	5	3	4	3	8	4	4	2
952	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
953	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	6	2	10	2
954	1	1	7	3	5	9	4	4	5	9	4	6	6	1	5	5	7
955	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	1	1	7	5
956	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
957	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	2	7	9	6
958	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	1	2	6	4
959	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	1	7	8	2
960	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
961	5	1	9	7	8	1	8	8	1	5	3	4	3	8	4	4	2
962	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
963	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7
964	3	1	9	1	4	7	1	4	7	9	5	8	9	6	6	4	7
965	6	3	7	2	9	9	3	2	4	9	4	8	5	2	6	6	1
966	2	6	5	3	8	7	5	2	5	5	3	4	7	5	5	6	6
967	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	4	7	8	2
968	5	7	9	4	6	7	3	5	6	4	7	3	5	3	4	8	2
969	6	3	9	4	9	5	6	3	5	7	5	4	10	9	8	7	6
970	1	10	5	6	3	4	2	2	4	8	8	4	9	6	7	8	6
971	1	7	1	7	6	9	6	10	7	4	8	3	7	9	8	7	7
972	4	9	5	9	10	10	9	7	4	2	5	5	7	6	3	6	5
973	2	7	2	7	6	9	6	9	7	4	8	3	7	9	8	7	7
974	3	3	9	5	6	4	2	4	6	9	7	3	4	7	5	5	6
975	2	8	5	5	8	6	2	8	7	7	3	5	5	6	6	5	6
976	4	9	3	4	7	9	3	5	3	8	5	3	8	5	5	6	5
977	3	5	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
978	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
979	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	6	8	6	2
980	6	3	1	6	5	7	3	5	5	5	4	4	9	5	2	9	3
981	2	3	10	5	5	5	7	3	3	8	8	8	7	3	5	4	8
982	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	4	8	6	2
983	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	8	6	5	6
984	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	3	7	5	6
985	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	4	6	6	6
986	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	5	5	9	2
987	3	5	5	3	4	4	3	2	5	4	6	3	7	5	4	9	6
988	4	9	7	8	10	6	7	8	5	9	5	2	4	7	4	6	7
989	5	2	5	4	6	9	5	10	3	5	4	6	6	3	8	6	2
990	4	2	5	6	6	5	5	7	8	8	7	7	5	4	6	5	6
991	2	6	3	6	7	7	2	7	4	9	4	5	5	5	7	5	6
992	2	6	7	5	6	4	1	4	5	10	6	4	5	4	6	6	6
993	5	5	9	3	4	9	7	5	5	8	8	4	7	4	5	9	2
994	4	6	7	3	6	10	8	6	7	8	4	4	9	8	5	1	6
995	5	5	9	7	8	1	8	8	6	5	3	4	3	8	4	4	2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
996	5	8	7	4	7	7	6	6	5	7	3	3	10	6	7	7	7
997	6	7	7	8	6	7	5	7	6	1	5	6	5	6	2	10	2
998	1	1	7	3	5	9	4	4	5	10	4	6	6	7	5	5	7
999	6	3	7	6	8	7	3	4	4	8	5	2	7	7	1	7	5
1000	4	2	7	3	8	7	1	10	4	4	1	1	5	5	1	3	7
1001	5	6	5	4	5	6	4	3	6	9	5	7	7	5	7	9	6
1002	4	5	9	7	4	7	5	8	7	5	5	5	5	5	2	6	4
1003	7	6	1	8	6	6	6	4	7	7	5	2	2	4	7	8	2
1004	9	7	5	9	6	7	7	7	5	4	1	3	0	5	1	5	3
1005	5	1	9	7	8	1	8	8	4	5	3	4	3	4	4	4	2
1006	3	3	7	1	8	6	8	4	4	7	4	4	7	7	10	6	6
1007	2	7	7	4	9	10	1	2	8	7	8	7	6	7	1	4	7

Примітка. П65 – низька самооцінка – висока самооцінка, П66 – замкнутість – товариськість, П67 – конкретне мислення – абстрактне мислення, П68 – емоційна нестабільність – емоційна стабільність, П69 – покірність – доміантність, П70 – розсудливість – безпечність, П71 – низька нормативність поведінки – висока нормативність поведінки, П72 – боязкість – сміливість, П73 – жорсткість – чутливість, П74 – довірливість – підозрілість, П75 – практичність – мрійливість, П76 – наївність – проникливість, П77 – спокій – тривожність, П78 – консерватизм – радикалізм, П79 – конформізм – нонконформізм, П80 – низький самоконтроль – високий самоконтроль, П81 – розслабленість – напруженість.

Додаток В

Відмінності у вираженості досліджуваних показників між групами випробуваних - представників різних соціономічних професій

Таблиця В.1.

Однофакторний дисперсійний аналіз у групах випробуваних - представників
різних соціономічних професій

Показники		Сума квадратів	ст.св.	Середній квадрат	F	p
1	2	3	4	5	6	7
П1	Між групами	43,76	4	10,94	1,60	0,17
	Всередині груп	6866,25	1002	6,85		
	Разом	6910,01	1006			
П2	Між групами	20,20	4	5,05	1,04	0,39
	Всередині груп	4888,64	1002	4,88		
	Разом	4908,84	1006			
П3	Між групами	42,16	4	10,54	2,35*	0,05
	Всередині груп	4494,12	1002	4,49		
	Разом	4536,28	1006			
П4	Між групами	241,31	4	60,33	1,84	0,12
	Всередині груп	32876,56	1002	32,81		
	Разом	33117,87	1006			
П5	Між групами	56,41	4	14,10	0,34	0,86
	Всередині груп	42226,47	1002	42,14		
	Разом	42282,88	1006			
П6	Між групами	36,91	4	9,23	0,27	0,90
	Всередині груп	34628,80	1002	34,56		
	Разом	34665,71	1006			
П7	Між групами	103,88	4	25,97	1,22	0,30
	Всередині груп	21322,67	1002	21,28		
	Разом	21426,55	1006			
П8	Між групами	729,54	4	182,39	4,75**	0,00
	Всередині груп	38484,42	1002	38,41		
	Разом	39213,96	1006			
П9	Між групами	122,05	4	30,51	1,74	0,14
	Всередині груп	17581,06	1002	17,55		
	Разом	17703,11	1006			
П10	Між групами	10,15	4	2,54	1,59	0,17
	Всередині груп	1598,06	1002	1,60		
	Разом	1608,21	1006			
П11	Між групами	0,70	4	0,18	0,11	0,98
	Всередині груп	1605,13	1002	1,60		
	Разом	1605,83	1006			
П12	Між групами	3,74	4	0,94	0,32	0,87
	Всередині груп	2960,57	1002	2,96		
	Разом	2964,31	1006			
П13	Між групами	4,33	4	1,08	0,52	0,72
	Всередині груп	2097,39	1002	2,09		
	Разом	2101,72	1006			
П14	Між групами	13,65	4	3,41	1,25	0,29
	Всередині груп	2731,57	1002	2,73		
	Разом	2745,22	1006			
П15	Між групами	611,44	4	152,86	0,43	0,79
	Всередині груп	360470,10	1002	359,75		
	Разом	361081,54	1006			
П16	Між групами	0,77	4	0,19	0,46	0,77
	Всередині груп	421,57	1002	0,42		
	Разом	422,35	1006			
П17	Між групами	10,58	4	2,64	0,47	0,76
	Всередині груп	5678,40	1002	5,67		
	Разом	5688,98	1006			

Продовження табл.В.1

1	2	3	4	5	6	7
П18	Між групами	12,36	4	3,09	0,66	0,62
	Всередині груп	4699,35	1002	4,69		
	Разом	4711,71	1006			
П19	Між групами	13,36	4	3,34	0,56	0,69
	Всередині груп	5946,43	1002	5,94		
	Разом	5959,79	1006			
П20	Між групами	45,36	4	11,34	0,34	0,85
	Всередині груп	33418,82	1002	33,35		
	Разом	33464,17	1006			
П21	Між групами	1,61	4	0,40	0,13	0,97
	Всередині груп	3180,04	1002	3,17		
	Разом	3181,64	1006			
П22	Між групами	6,24	4	1,56	0,34	0,85
	Всередині груп	4626,14	1002	4,62		
	Разом	4632,38	1006			
П23	Між групами	13,98	4	3,50	1,19	0,32
	Всередині груп	2952,09	1002	2,95		
	Разом	2966,07	1006			
П24	Між групами	2,75	4	0,69	0,41	0,81
	Всередині груп	1704,02	1002	1,70		
	Разом	1706,78	1006			
П25	Між групами	5,03	4	1,26	0,51	0,73
	Всередині груп	2485,55	1002	2,48		
	Разом	2490,58	1006			
П26	Між групами	2,98	4	0,74	0,35	0,85
	Всередині груп	2149,72	1002	2,15		
	Разом	2152,70	1006			
П27	Між групами	14,04	4	3,51	1,67	0,16
	Всередині груп	2108,99	1002	2,11		
	Разом	2123,03	1006			
П28	Між групами	11,99	4	3,00	1,33	0,26
	Всередині груп	2266,73	1002	2,26		
	Разом	2278,71	1006			
П29	Між групами	0,46	4	0,12	0,12	0,98
	Всередині груп	979,98	1002	0,98		
	Разом	980,44	1006			
П30	Між групами	5,35	4	1,34	0,07	0,99
	Всередині груп	20033,45	1002	19,99		
	Разом	20038,80	1006			
П31	Між групами	5,70	4	1,43	0,09	0,98
	Всередині груп	13339,74	876	15,23		
	Разом	13345,45	880			
П32	Між групами	57,27	4	14,32	0,77	0,55
	Всередині груп	16315,26	876	18,63		
	Разом	16372,53	880			
П33	Між групами	19,96	4	4,99	0,31	0,87
	Всередині груп	16212,25	1002	16,18		
	Разом	16232,21	1006			
П34	Між групами	51,22	4	12,80	0,27	0,90
	Всередині груп	41789,60	892	46,85		
	Разом	41840,82	896			
П35	Між групами	257,55	4	64,39	7,32**	0,00
	Всередині груп	8820,13	1002	8,80		
	Разом	9077,67	1006			
П36	Між групами	7,76	4	1,94	0,79	0,53
	Всередині груп	2470,70	1002	2,47		
	Разом	2478,46	1006			
П37	Між групами	209,87	4	52,47	11,43**	0,00
	Всередині груп	4599,94	1002	4,59		
	Разом	4809,81	1006			
П38	Між групами	10,75	4	2,69	1,21	0,31
	Всередині груп	2232,82	1002	2,23		
	Разом	2243,57	1006			
П39	Між групами	1,56	4	0,39	0,13	0,97
	Всередині груп	2901,46	1002	2,90		
	Разом	2903,01	1006			

Продовження табл. В.1

1	2	3	4	5	6	7
П40	Між групами	81,87	4	20,47	4,68**	0,00
	Всередині груп	4379,15	1002	4,37		
	Разом	4461,01	1006			
П41	Між групами	4,96	4	1,24	0,28	0,89
	Всередині груп	4449,59	1002	4,44		
	Разом	4454,55	1006			
П42	Між групами	9,94	4	2,49	0,69	0,60
	Всередині груп	3598,38	1002	3,59		
	Разом	3608,32	1006			
П43	Між групами	3,46	4	0,87	0,28	0,89
	Всередині груп	3146,96	1002	3,14		
	Разом	3150,42	1006			
П44	Між групами	8,93	4	2,23	0,62	0,65
	Всередині груп	3629,53	1002	3,62		
	Разом	3638,46	1006			
П45	Між групами	14,94	4	3,73	0,94	0,44
	Всередині груп	3963,26	1002	3,96		
	Разом	3978,20	1006			
П46	Між групами	30,63	4	7,66	0,90	0,46
	Всередині груп	8542,74	1002	8,53		
	Разом	8573,37	1006			
П47	Між групами	26,65	4	6,66	0,60	0,67
	Всередині груп	11178,34	1002	11,16		
	Разом	11204,99	1006			
П48	Між групами	67,78	4	16,95	2,04	0,09
	Всередині груп	8342,39	1002	8,33		
	Разом	8410,17	1006			
П49	Між групами	0,06	4	0,02	0,02	1,00
	Всередині груп	712,84	1002	0,71		
	Разом	712,90	1006			
П50	Між групами	34,94	4	8,74	0,93	0,45
	Всередині груп	9399,07	1002	9,38		
	Разом	9434,01	1006			
П51	Між групами	37,06	4	9,27	1,04	0,39
	Всередині груп	8922,84	1002	8,91		
	Разом	8959,90	1006			
П52	Між групами	29,15	4	7,29	0,92	0,45
	Всередині груп	7954,75	1002	7,94		
	Разом	7983,90	1006			
П53	Між групами	5,69	4	1,42	0,16	0,96
	Всередині груп	9181,14	1002	9,16		
	Разом	9186,83	1006			
П54	Між групами	25,72	4	6,43	0,58	0,67
	Всередині груп	11031,69	1002	11,01		
	Разом	11057,41	1006			
П55	Між групами	24,07	4	6,02	0,96	0,43
	Всередині груп	6255,77	1002	6,24		
	Разом	6279,83	1006			
П56	Між групами	71,38	4	17,85	1,70	0,15
	Всередині груп	10531,20	1002	10,51		
	Разом	10602,58	1006			
П57	Між групами	92,13	4	23,03	1,70	0,15
	Всередині груп	13547,09	1002	13,52		
	Разом	13639,22	1006			
П58	Між групами	4,37	4	1,09	0,59	0,67
	Всередині груп	1849,62	1002	1,85		
	Разом	1853,99	1006			
П59	Між групами	4,69	4	1,17	0,36	0,84
	Всередині груп	3252,10	1002	3,25		
	Разом	3256,79	1006			
П60	Між групами	3,61	4	0,90	0,32	0,87
	Всередині груп	2824,87	1002	2,82		
	Разом	2828,48	1006			
П61	Між групами	2,72	4	0,68	0,30	0,88
	Всередині груп	2267,03	1002	2,26		
	Разом	2269,75	1006			

1	2	3	4	5	6	7
П62	Між групами	13,15	4	3,29	0,89	0,47
	Всередині груп	3700,17	1002	3,69		
	Разом	3713,32	1006			
П63	Між групами	0,44	4	0,11	0,04	1,00
	Всередині груп	2939,52	1002	2,93		
	Разом	2939,96	1006			
П64	Між групами	10,38	4	2,59	0,60	0,66
	Всередині груп	4304,07	1002	4,30		
	Разом	4314,45	1006			
П65	Між групами	7,36	4	1,84	0,54	0,71
	Всередині груп	3402,35	1002	3,40		
	Разом	3409,71	1006			
П66	Між групами	2,52	4	0,63	0,10	0,98
	Всередині груп	6135,38	1002	6,12		
	Разом	6137,90	1006			
П67	Між групами	7,55	4	1,89	0,31	0,88
	Всередині груп	6200,45	1002	6,19		
	Разом	6208,00	1006			
П68	Між групами	4,19	4	1,05	0,24	0,92
	Всередині груп	4393,47	1002	4,39		
	Разом	4397,66	1006			
П69	Між групами	4,50	4	1,13	0,35	0,84
	Всередині груп	3223,44	1002	3,22		
	Разом	3227,94	1006			
П70	Між групами	5,72	4	1,43	0,32	0,87
	Всередині груп	4481,37	1002	4,47		
	Разом	4487,09	1006			
П71	Між групами	6,00	4	1,50	0,28	0,89
	Всередині груп	5327,92	1002	5,32		
	Разом	5333,92	1006			
П72	Між групами	3,75	4	0,94	0,15	0,96
	Всередині груп	6321,82	1002	6,31		
	Разом	6325,57	1006			
П73	Між групами	4,11	4	1,03	0,41	0,81
	Всередині груп	2537,64	1002	2,53		
	Разом	2541,75	1006			
П74	Між групами	4,21	4	1,05	0,22	0,93
	Всередині груп	4782,52	1002	4,77		
	Разом	4786,73	1006			
П75	Між групами	14,45	4	3,61	0,98	0,42
	Всередині груп	3711,21	1002	3,70		
	Разом	3725,66	1006			
П76	Між групами	5,08	4	1,27	0,39	0,82
	Всередині груп	3293,81	1002	3,29		
	Разом	3298,88	1006			
П77	Між групами	18,23	4	4,56	0,94	0,44
	Всередині груп	4876,70	1002	4,87		
	Разом	4894,94	1006			
П78	Між групами	7,06	4	1,77	0,38	0,82
	Всередині груп	4639,88	1002	4,63		
	Разом	4646,94	1006			
П79	Між групами	10,20	4	2,55	0,53	0,71
	Всередині груп	4796,87	1002	4,79		
	Разом	4807,07	1006			
П80	Між групами	4,19	4	1,05	0,31	0,87
	Всередині груп	3363,30	1002	3,36		
	Разом	3367,48	1006			
П81	Між групами	0,90	4	0,22	0,12	0,93
	Всередині груп	4266,16	1002	4,26		
	Разом	4267,06	1006			

Примітка. П1 – первинний контакт, П2 – міжособистісне спілкування, П3 – міжособистісні відносини, П4 – загальний показник міжособистісної взаємодії, П5 – мотиваційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П6 – емоційні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П7 – вольові структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П8 – когнітивні структурно-особистісні ознаки міжособистісної взаємодії, П9 – загальний показник «особистісна основа міжособистісної взаємодії», П10 – ініціативний-пасивний стиль міжособистісної взаємодії, П11 – відкритий-закритий стиль міжособистісної взаємодії, П12 – складний-простий стиль міжособистісної взаємодії, П13 – прагматичний-безкорисливий стиль міжособистісної взаємодії, П14 – зважений-спонтанний стиль міжособистісної взаємодії, П15 – самооцінка успішності у міжособистісній взаємодії, П16 – експертна оцінка рівня міжособистісної взаємодії, П17 – емоційна експресивність, П18 – емоційна саморегуляція, П19 – емпатія, П20 – емоційна зрілість, П21 – упевненість у собі, П22 – соціальна сміливість, П23 – ініціативність у спілкуванні, П24 – раціональний канал емпатії, П25 – емоційний канал емпатії, П26 – інтуїтивний канал емпатії, П27 – настанови, що сприяють емпатії, П28 – проникаюча здатність у емпатії, П29 – ідентифікація в емпатії, П30 – сумарна оцінка рівня емпатії, П31 – прагнення до прийняття, П32 – страх відкидання, П33 – потреба у

спілкуванні, П34 – соціальний інтелект, П35 – діалогічна спрямованість особистості у спілкуванні, П36 – авторитарна спрямованість особистості у спілкуванні, П37 – маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні, П38 – конформна спрямованість особистості у спілкуванні, П39 – альтероцентрична спрямованість особистості у спілкуванні, П40 – індиферентна спрямованість особистості у спілкуванні, П41 – конкурентна стратегія, П42 – співробітництво, П43 – компроміс, П44 – уникнення, П45 – пристосування, П46 – потреба у включенні до взаємовідносин, П47 – потреба контролю у взаємовідносин, П48 – потреба у емоційних взаємовідносинах, П49 – довіра, П50 – авторитарне ставлення до оточуючих, П51 – егоїстичне ставлення до оточуючих, П52 – агресивне ставлення до оточуючих, П53 – підозріле ставлення до оточуючих, П54 – покірне ставлення до оточуючих, П55 – залежне ставлення до оточуючих, П56 – дружлюбне ставлення до оточуючих, П57 – альтруїстичне ставлення до оточуючих, П58 – загальна інтернальність (Роттер), П59 – інтернальність щодо досягнень, П60 – інтернальність щодо невдач, П61 – інтернальність щодо сімейних відносин, П62 – інтернальність щодо виробничих відносин, П63 – інтернальність щодо міжособистісних відносин, П64 – інтернальність щодо здоров'я, П65 – низька самооцінка – висока самооцінка, П66 – замкнутість – товариськість, П67 – конкретне мислення – абстрактне мислення, П68 – емоційна нестабільність – емоційна стабільність, П69 – покірність – доміантність, П70 – розсудливість – безпечність, П71 – низька нормативність поведінки – висока нормативність поведінки, П72 – боязкість – сміливість, П73 – жорсткість – чутливість, П74 – довірливість – підозрілість, П75 – практичність – мрійливість, П76 – наївність – проникливість, П77 – спокій – тривожність, П78 – консерватизм – радикалізм, П79 – конформізм – нонконформізм, П80 – низький самоконтроль – високий самоконтроль, П81 – розслабленість – напруженість.

Таблиця В.2.

Середні значення та стандартні відхилення в групах випробуваних -
представників різних соціономічних професій

показники	психологи (n=401)		педагоги (n=513)		соціальні педагоги (n=22)		журналісти (n=13)		менеджери (n=58)		загальна вибірка (n=1007)	
	М	σ	М	σ	М	σ	М	σ	М	σ	М	σ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
П1	9,31	2,65	9,23	2,58	7,86	2,66	9,31	4,23	9,19	2,19	9,23	2,62
П2	8,66	2,20	8,65	2,19	7,91	2,56	7,85	3,83	8,69	1,77	8,63	2,21
П3	9,11	2,13	9,02	2,12	7,95	2,08	9,77	2,09	8,69	2,07	9,03	2,12
П4	27,08	5,76	26,90	5,67	23,73	5,83	26,92	9,67	26,57	4,78	26,89	5,74
П5	24,80	6,49	24,81	6,45	25,23	7,30	22,85	5,51	25,02	6,74	24,80	6,48
П6	25,02	5,86	24,91	5,86	25,77	5,31	23,77	6,75	24,81	6,16	24,95	5,87
П7	24,87	4,58	24,52	4,59	25,95	4,09	25,23	4,66	23,88	5,21	24,66	4,62
П8	25,49	6,42	24,75	6,06	29,00	6,38	20,62	4,61	24,66	6,12	25,08	6,24
П9	25,04	4,22	24,75	4,14	26,49	3,77	23,12	4,37	24,59	4,49	24,87	4,19
П10	4,74	1,27	4,72	1,27	4,32	1,29	4,46	1,05	5,03	1,23	4,73	1,26
П11	5,26	1,27	5,27	1,26	5,09	1,41	5,31	0,85	5,24	1,32	5,26	1,26
П12	3,33	1,72	3,33	1,71	3,14	1,73	2,85	1,52	3,34	1,84	3,32	1,72
П13	3,49	1,45	3,48	1,43	3,36	1,50	4,00	1,58	3,59	1,52	3,49	1,45
П14	3,89	1,65	3,88	1,64	3,86	1,64	2,92	1,55	4,05	1,76	3,88	1,65
П15	98,78	19,00	97,79	18,57	98,09	19,47	94,31	21,10	96,28	21,4	98,06	18,95
П16	3,40	0,65	3,39	0,64	3,28	0,72	3,23	0,75	3,44	0,66	3,39	0,65
П17	7,41	2,36	7,34	2,39	7,14	2,36	6,62	3,45	7,50	2,14	7,36	2,38
П18	7,06	2,15	7,05	2,16	6,68	2,15	6,31	3,97	7,24	1,75	7,05	2,16
П19	7,44	2,42	7,34	2,43	6,91	2,67	7,92	2,40	7,17	2,50	7,37	2,43
П20	21,91	5,71	21,73	5,78	20,73	5,70	20,85	9,04	21,91	5,31	21,78	5,77
П21	6,92	1,78	6,92	1,78	6,95	1,76	6,62	1,26	7,00	1,89	6,92	1,78
П22	4,85	2,16	4,82	2,13	4,77	2,02	4,15	1,91	4,78	2,37	4,82	2,15
П23	4,92	1,73	4,93	1,70	4,27	1,35	4,31	2,06	4,86	1,78	4,90	1,72
П24	4,02	1,31	4,00	1,30	3,82	1,40	4,38	1,19	4,03	1,31	4,01	1,30
П25	4,45	1,59	4,45	1,57	4,41	1,68	4,92	0,95	4,26	1,63	4,44	1,57
П26	3,38	1,46	3,36	1,45	3,36	1,40	2,92	1,61	3,29	1,58	3,36	1,46
П27	3,71	1,46	3,71	1,44	3,23	1,51	4,46	1,33	3,88	1,49	3,72	1,45
П28	3,98	1,50	3,99	1,50	4,18	1,44	3,08	1,66	4,07	1,54	3,98	1,51
П29	3,76	0,99	3,74	0,99	3,82	1,01	3,62	1,04	3,72	0,99	3,75	0,99
П30	23,31	4,53	23,27	4,43	22,82	4,93	23,38	3,82	23,26	4,39	23,28	4,46
П31	17,06	3,93	17,06	3,90	16,74	2,79	17,22	3,11	16,80	4,16	17,04	3,89
П32	14,93	4,31	14,93	4,31	15,42	3,92	13,00	5,22	15,54	4,38	14,96	4,31
П33	20,07	4,05	20,05	3,97	20,77	4,68	20,08	3,33	19,67	4,15	20,05	4,02
П34	22,62	6,85	22,58	6,79	22,50	6,26	20,22	5,74	22,45	7,58	22,56	6,83
П35	3,14	3,00	3,27	2,99	1,09	2,16	0,46	1,13	2,05	2,99	3,07	3,00
П36	3,20	1,57	3,16	1,58	3,55	1,22	3,77	1,74	3,22	1,61	3,20	1,57
П37	3,55	2,16	3,50	2,19	6,55	1,47	4,46	1,51	3,84	1,90	3,62	2,19
П38	3,51	1,49	3,48	1,50	3,36	1,29	2,69	0,95	3,67	1,63	3,49	1,49

Продовження табл. В.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
П39	3,80	1,72	3,82	1,69	3,82	1,71	4,15	0,99	3,81	1,82	3,82	1,70
П40	2,81	2,13	2,78	2,06	1,64	1,62	4,46	2,11	3,33	2,20	2,82	2,11
П41	4,37	2,06	4,32	2,15	4,36	1,68	4,77	2,31	4,16	2,10	4,34	2,10
П42	6,11	1,90	6,10	1,90	5,91	2,02	5,54	1,76	6,40	1,77	6,11	1,89
П43	6,87	1,75	6,88	1,81	6,86	1,67	7,00	1,68	7,12	1,59	6,89	1,77
П44	6,08	1,89	6,17	1,91	6,18	1,53	5,38	2,36	6,12	1,92	6,12	1,90
П45	6,57	1,98	6,53	1,99	6,68	2,15	7,31	1,80	6,21	2,08	6,54	1,99
П46	9,82	2,93	9,75	2,93	9,55	2,84	8,69	3,01	10,26	2,79	9,79	2,92
П47	10,09	3,35	10,08	3,34	10,73	2,83	8,92	2,33	10,07	3,60	10,08	3,34
П48	8,25	2,87	8,16	2,88	7,59	2,50	7,08	1,89	9,05	3,28	8,22	2,89
П49	1,13	0,84	1,13	0,84	1,18	1,01	1,15	0,55	1,14	0,87	1,13	0,84
П50	7,88	3,07	7,79	3,05	6,82	2,48	7,00	3,06	8,03	3,32	7,81	3,06
П51	6,06	2,99	6,01	3,00	5,05	2,98	4,92	2,63	5,91	2,88	5,99	2,98
П52	6,07	2,82	6,09	2,86	5,32	2,87	6,77	2,55	5,64	2,39	6,05	2,82
П53	5,03	3,01	4,99	3,01	4,73	3,31	4,69	2,36	5,21	3,30	5,01	3,02
П54	5,86	3,32	5,87	3,33	5,82	3,80	4,54	2,15	6,09	3,20	5,86	3,32
П55	5,20	2,52	5,14	2,48	5,18	2,46	3,85	2,58	5,26	2,47	5,15	2,50
П56	6,36	3,23	6,26	3,25	6,55	3,00	4,08	3,33	6,53	3,30	6,29	3,25
П57	6,43	3,65	6,49	3,72	7,05	4,10	3,92	2,90	6,52	3,48	6,45	3,68
П58	4,93	1,35	4,92	1,37	4,59	1,05	5,00	1,08	5,10	1,46	4,93	1,36
П59	6,22	1,79	6,19	1,81	5,91	1,41	6,23	1,54	6,41	1,99	6,21	1,80
П60	4,09	1,67	4,14	1,67	4,32	1,43	4,54	1,20	4,09	1,95	4,13	1,68
П61	3,51	1,52	3,49	1,49	3,55	1,71	3,92	1,32	3,43	1,49	3,50	1,50
П62	5,61	1,93	5,58	1,92	5,09	1,95	5,69	1,55	5,95	1,93	5,60	1,92
П63	5,84	1,71	5,82	1,72	5,91	1,63	5,77	1,42	5,88	1,76	5,83	1,71
П64	4,77	2,08	4,79	2,06	4,50	1,90	4,46	1,61	5,14	2,27	4,79	2,07
П65	3,93	1,85	3,93	1,84	3,50	1,68	3,77	1,79	4,16	1,87	3,93	1,84
П66	5,19	2,46	5,14	2,48	5,32	2,53	5,23	2,35	5,00	2,46	5,16	2,47
П67	6,01	2,49	6,10	2,48	5,91	2,79	5,46	2,33	6,14	2,39	6,05	2,48
П68	4,91	2,10	4,88	2,09	4,95	1,70	4,69	2,32	5,14	2,15	4,90	2,09
П69	6,61	1,78	6,56	1,81	6,32	1,81	7,00	1,96	6,52	1,70	6,58	1,79
П70	6,78	2,11	6,80	2,09	6,50	2,44	6,38	2,02	6,60	2,31	6,77	2,11
П71	4,58	2,30	4,62	2,31	4,36	2,38	4,15	2,19	4,78	2,35	4,60	2,30
П72	5,52	2,51	5,49	2,50	5,32	2,59	5,69	2,78	5,71	2,48	5,51	2,51
П73	5,26	1,59	5,22	1,61	4,86	1,61	5,46	1,33	5,24	1,53	5,24	1,59
П74	6,57	2,20	6,64	2,17	6,55	2,13	7,08	2,06	6,55	2,25	6,61	2,18
П75	5,13	1,92	5,16	1,94	5,77	1,85	5,31	1,84	4,84	1,87	5,15	1,92
П76	4,60	1,81	4,62	1,83	4,45	1,53	4,54	1,71	4,33	1,81	4,59	1,81
П77	5,87	2,23	5,91	2,20	6,36	1,73	4,92	2,25	5,78	2,26	5,88	2,21
П78	5,27	2,14	5,25	2,15	5,23	2,56	4,54	2,40	5,33	2,08	5,25	2,15
П79	5,20	2,21	5,19	2,17	5,59	1,65	5,69	1,97	4,95	2,43	5,20	2,19
П80	6,06	1,82	6,09	1,83	6,50	1,60	6,00	1,63	6,07	2,02	6,09	1,83
П81	4,95	2,06	4,94	2,06	4,82	2,08	4,92	2,18	4,84	2,07	4,94	2,06

Продовження табл.В.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
П38	3,51	3,48	0,36	3,51	3,36	0,49	3,51	2,69	2,59	3,51	3,67	0,73	3,48	3,36	0,39	3,48	2,69	2,52	3,48	3,67	0,88	3,36	2,69	1,76	3,36	3,67	0,88	2,69	3,67	2,78
П39	3,80	3,82	0,14	3,80	3,82	0,04	3,80	4,15	1,17	3,80	3,81	0,03	3,82	3,82	0,00	3,82	4,15	1,13	3,82	3,81	0,03	3,82	4,15	0,74	3,82	3,81	0,02	4,15	3,81	0,94
П40	2,81	2,78	0,55	2,81	1,64	2,95	2,81	4,46	2,43	2,81	3,33	1,68	2,78	1,64	2,90	2,78	4,46	2,47	2,78	3,33	1,80	1,64	4,46	3,86	1,64	3,33	3,70	4,46	3,33	1,68
П41	4,37	4,32	0,36	4,37	4,36	0,01	4,37	4,77	0,60	4,37	4,16	0,72	4,32	4,36	0,12	4,32	4,77	0,68	4,32	4,16	0,55	4,36	4,77	0,55	4,36	4,16	0,46	4,77	4,16	0,86
П42	6,11	6,10	0,17	6,11	5,91	0,46	6,11	5,54	1,11	6,11	6,40	1,12	6,10	5,91	0,43	6,10	5,54	1,09	6,10	6,40	1,19	5,91	5,54	0,57	5,91	6,40	0,99	5,54	6,40	1,53
П43	6,87	6,88	0,14	6,87	6,86	0,01	6,87	7,00	0,27	6,87	7,12	1,11	6,88	6,86	0,06	6,88	7,00	0,24	6,88	7,12	1,05	6,86	7,00	0,23	6,86	7,12	0,62	7,00	7,12	0,23
П44	6,08	6,17	0,71	6,08	6,18	0,30	6,08	5,38	1,01	6,08	6,12	0,15	6,17	6,18	0,04	6,17	5,38	1,13	6,17	6,12	1,08	6,18	5,38	1,07	6,18	6,12	0,15	5,38	6,12	1,02
П45	6,57	6,53	0,26	6,57	6,68	0,24	6,57	7,31	1,38	6,57	6,21	1,24	6,53	6,68	0,33	6,53	7,31	1,45	6,53	6,21	1,11	6,68	7,31	0,92	6,68	6,21	0,89	7,31	6,21	1,86
П46	9,82	9,75	0,36	9,82	9,55	0,43	9,82	8,69	1,26	9,82	10,26	1,11	9,75	9,55	0,33	9,75	8,69	1,20	9,75	10,26	1,29	9,55	8,69	0,82	9,55	10,26	1,00	8,69	10,26	1,65
П47	10,09	10,08	0,08	10,09	10,73	1,00	10,09	8,92	1,64	10,09	10,07	0,04	10,08	10,73	1,02	10,08	8,92	1,63	10,08	10,07	0,03	10,73	8,92	2,03	10,73	10,07	0,86	8,92	10,07	1,41
П48	8,25	8,16	0,58	8,25	7,59	1,17	8,25	7,08	1,97	8,25	9,05	1,75	8,16	7,59	1,02	8,16	7,08	1,85	8,16	9,05	1,95	7,59	7,08	0,69	7,59	9,05	2,12	7,08	9,05	2,80
П49	1,13	1,13	0,04	1,13	1,18	0,21	1,13	1,15	0,12	1,13	1,14	0,03	1,13	1,18	0,23	1,13	1,15	0,14	1,13	1,14	0,06	1,18	1,15	0,11	1,18	1,14	0,18	1,15	1,14	0,08
П50	7,88	7,79	0,61	7,88	6,82	1,84	7,88	7,00	0,98	7,88	8,03	0,34	7,79	6,82	1,72	7,79	7,00	0,89	7,79	8,03	0,53	6,82	7,00	0,18	6,82	8,03	1,76	7,00	8,03	1,06
П51	6,06	6,01	0,47	6,06	5,05	1,50	6,06	4,92	1,44	6,06	5,91	0,36	6,01	5,05	1,44	6,01	4,92	1,39	6,01	5,91	0,24	5,05	4,92	0,13	5,05	5,91	1,16	4,92	5,91	1,18
П52	6,07	6,09	0,08	6,07	5,32	1,17	6,07	6,77	0,93	6,07	5,64	1,25	6,09	5,32	1,20	6,09	6,77	0,92	6,09	5,64	1,31	5,32	6,77	1,54	5,32	5,64	0,46	6,77	5,64	1,41
П53	5,03	4,99	0,26	5,03	4,73	0,42	5,03	4,69	0,50	5,03	5,21	0,37	4,99	4,73	0,37	4,99	4,69	0,44	4,99	5,21	0,47	4,73	4,69	0,04	4,73	5,21	0,58	4,69	5,21	0,65
П54	5,86	5,87	0,03	5,86	5,82	0,05	5,86	4,54	1,96	5,86	6,09	0,50	5,87	5,82	0,06	5,87	4,54	1,97	5,87	6,09	0,49	5,82	4,54	1,27	5,82	6,09	0,29	4,54	6,09	2,06
П55	5,20	5,14	0,40	5,20	5,18	0,04	5,20	3,85	1,73	5,20	5,26	0,15	5,14	5,18	0,08	5,14	3,85	1,66	5,14	5,26	0,35	5,18	3,85	1,49	5,18	5,26	0,12	3,85	5,26	1,72
П56	6,36	6,26	0,45	6,36	6,55	0,27	6,36	4,08	2,18	6,36	6,53	0,37	6,26	6,55	0,44	6,26	4,08	2,09	6,26	6,53	0,61	6,55	4,08	2,15	6,55	6,53	0,01	4,08	6,53	2,26
П57	6,43	6,49	0,34	6,43	7,05	0,67	6,43	3,92	2,62	6,43	6,52	0,17	6,49	7,05	0,61	6,49	3,92	2,66	6,49	6,52	0,05	7,05	3,92	2,61	7,05	6,52	0,53	3,92	6,52	2,62
П58	4,93	4,92	0,24	4,93	4,59	1,41	4,93	5,00	0,22	4,93	5,10	0,85	4,92	4,59	1,38	4,92	5,00	0,25	4,92	5,10	0,90	4,59	5,00	1,09	4,59	5,10	1,73	5,00	5,10	0,29
П59	6,22	6,19	0,38	6,22	5,91	0,98	6,22	6,23	0,02	6,22	6,41	0,69	6,19	5,91	0,88	6,19	6,23	0,09	6,19	6,41	0,82	5,91	6,23	0,61	5,91	6,41	1,26	6,23	6,41	0,36
П60	4,09	4,14	0,48	4,09	4,32	0,70	4,09	4,54	1,24	4,09	4,09	0,03	4,14	4,32	0,56	4,14	4,54	1,12	4,14	4,09	0,20	4,32	4,54	0,49	4,32	4,09	0,58	4,54	4,09	1,07
П61	3,51	3,49	0,15	3,51	3,55	0,10	3,51	3,92	1,07	3,51	3,43	0,36	3,49	3,55	0,15	3,49	3,92	1,12	3,49	3,43	0,28	3,55	3,92	0,73	3,55	3,43	0,28	3,92	3,43	1,16
П62	5,61	5,58	0,40	5,61	5,09	1,18	5,61	5,69	0,19	5,61	5,95	1,24	5,58	5,09	1,12	5,58	5,69	0,26	5,58	5,95	1,38	5,09	5,69	1,00	5,09	5,95	1,74	5,69	5,95	0,51
П63	5,84	5,82	0,15	5,84	5,91	0,20	5,84	5,77	0,17	5,84	5,88	0,17	5,82	5,91	0,26	5,82	5,77	0,12	5,82	5,88	0,26	5,91	5,77	0,27	5,91	5,88	0,07	5,77	5,88	0,24
П64	4,77	4,79	0,06	4,77	4,50	0,65	4,77	4,46	0,66	4,77	5,14	1,15	4,79	4,50	0,70	4,79	4,46	0,71	4,79	5,14	1,10	4,50	4,46	0,06	4,50	5,14	1,26	4,46	5,14	1,24
П65	3,93	3,93	0,14	3,93	3,50	1,12	3,93	3,77	0,30	3,93	4,16	0,87	3,93	3,50	1,13	3,93	3,77	0,31	3,93	4,16	0,88	3,50	3,77	0,44	3,50	4,16	1,50	3,77	4,16	0,69
П66	5,19	5,14	0,22	5,19	5,32	0,23	5,19	5,23	0,06	5,19	5,00	0,54	5,14	5,32	0,31	5,14	5,23	0,13	5,14	5,00	0,42	5,32	5,23	0,10	5,32	5,00	0,50	5,23	5,00	0,31
П67	6,01	6,10	0,53	6,01	5,91	0,16	6,01	5,46	0,80	6,01	6,14	0,38	6,10	5,91	0,32	6,10	5,46	0,94	6,10	6,14	0,10	5,91	5,46	0,51	5,91	6,14	0,34	5,46	6,14	0,92
П68	4,91	4,88	0,20	4,91	4,95	0,12	4,91	4,69	0,32	4,91	5,14	0,76	4,88	4,95	0,20	4,88	4,69	0,28	4,88	5,14	0,87	4,95	4,69	0,35	4,95	5,14	0,40	4,69	5,14	0,62
П69	6,61	6,56	0,48	6,61	6,32	0,72	6,61	7,00	0,70	6,61	6,52	0,37	6,56	6,32	0,60	6,56	7,00	0,78	6,56	6,52	0,18	6,32	7,00	1,02	6,32	6,52	0,44	7,00	6,52	0,81
П70	6,78	6,80	0,11	6,78	6,50	0,51	6,78	6,38	0,67	6,78	6,60	0,53	6,80	6,50	0,56	6,80	6,38	0,71	6,80	6,60	0,63	6,50	6,38	0,15	6,50	6,60	0,17	6,38	6,60	0,34
П71	4,58	4,62	0,21	4,58	4,36	0,40	4,58	4,15	0,66	4,58	4,78	0,61	4,62	4,36	0,48	4,62	4,15	0,73	4,62	4,78	0,48	4,36	4,15	0,26	4,36	4,78	0,69	4,15	4,78	0,90
П72	5,52	5,49	0,23	5,52	5,32	0,35	5,52	5,69	0,21	5,52	5,71	0,53	5,49	5,32	0,30	5,49	5,69	0,26	5,49	5,71	0,63	5,32	5,69	0,39	5,32	5,71	0,60	5,69	5,71	0,02
П73	5,26	5,22	0,52	5,26	4,86	1,11	5,26	5,46	0,51	5,26	5,24	0,11	5,22	4,86	1,01	5,22	5,46	0,62	5,22	5,24	0,08	4,86	5,46	1,18	4,86	5,24	0,94	5,46	5,24	0,52
П74	6,57	6,64	0,46	6,57	6,55	0,06	6,57	7,08	0,84	6,57	6,55	0,07	6,64	6,55	0,21	6,64	7,08	0,73	6,64	6,55	0,29	6,55	7,08	0,73	6,55	6,55	0,01	7,08	6,55	0,80
П75	5,13	5,16	0,43	5,13	5,77	1,52	5,13	5,31	0,33	5,13	4,84	1,09	5,16	5,77	1,46	5,16	5,31	0,27	5,16	4,84	1,22	5,77	5,31	0,72	5,77	4,84	1,97	5,31	4,84	0,80
П76	4,60	4,62	0,11	4,60	4,45	0,43	4,60	4,54	0,13	4,60	4,33	1,08	4,62	4,45	0,50	4,62	4,54	0,17	4,62	4,33	1,17	4,45	4,54	0,14	4,45	4,33	0,31	4,54	4,33	0,39
П77	5,87	5,91	0,44	5,87	6,36	1,26	5,87	4,92	1,40	5,87	5,78	0,28	5,91	6,36	1,16	5,91	4,92	1,47	5,91	5,78	0,43	6,36	4,92	1,94	6,36	5,78	1,24	4,92	5,78	1,20
П78	5,27	5,25	0,14	5,27	5,23	0,07	5,27	4,54	1,04	5,27	5,33	0,21	5,25	5,23	0,04	5,25	4,54	1,01	5,25	5,33	0,28	5,23	4,54	0,80	5,23	5,33	0,16	4,54	5,33	1,07
П79	5,20	5,19	0,07	5,20	5,59	1,04	5,20	5,69	0,85	5,20	4,95	0,74	5,19	5,59	1,07	5,19	5,69	0,87	5,19	4,95	0,73	5,59	5,69	0,16	5,59	4,95	1,35	5,69	4,95	1,15
П80	6,06	6,09	0,42	6,06	6,50	1,22	6,06	6,00	0,13	6,06	6,07																			

