УДК 159.9

І. Г. Головська, Ю. С. Ніколаєва

ВПЛИВ ЕКСТРАВЕРТИВНОСТІ-ІНТРОВЕРТИВНОСТІ НА ПОТРЕБУ В СПІЛКУВАННІ В МАЙБУТНЬОГО ПСИХОЛОГА

Стаття присвячена визначенню сутності понять "спілкування", "потреба в спілкуванні" та " екстравертність-інтровертність". Показано зв'язок між потребою у спілкуванні та екстравертивністю-інтровертивністю в майбутніх психологів.

Ключові слова: *спілкування , потреба у спілкуванні , екстравертність-інтровертність.*

Велике значення для майбутнього психолога мають його комунікативні якості: уміння розуміти інших людей і психологічно коректно впливати на них. Психолог повинен уміти працювати з людьми, розбиратися в характерах, володіти не тільки психологічними знаннями, а й психологічною інтуїцією. Комунікативними якостями психолога, важливими для його професійної діяльності, можна вважати привабливість, товариськість, тактовність, увічливість, уміння слухати і розуміти іншу людину. В цілому комплекс цих якостей часто називають "талантом спілкування".

Метою нашого дослідження стало вивчення зв'язку між потребою в спілкуванні та екстравертивністю – інтровертивністю в майбутніх психологів.

Проблема спілкування широко представлена в сучасній психологічній літературі в працях вітчизняних (Б.Г. Ананьєва, Г.М. Андреєвої, В.В. Знакова, Б.Ф. Ломова, Л.С. Виготського та ін.) та зарубіжних (М. Аргайла, Е. Берна та ін.) авторів.

За визначенням Г.М. Андреєвої "Спілкування – це процес установлення і розвитку контактів між людьми, що включає в себе обмін інформацією, вироблення єдиної взаємодії, сприйняття і розуміння людиною іншої людини"[3,с. 54].

Намагаючись подолати однобічність різних трактувань даної проблеми, Г.М. Андреєва запропонувала більш широке розуміння зв'язку діяльності і спілкування, "коли спілкування розглядається і як сторона спільної діяльності (оскільки сама діяльність не лише праця, а й спілкування в процесі праці), і "як її своєрідний деприват"[3, с. 95]. Г.М. Андреєва основними процесами комунікативної діяльності вважає: власне комунікативний (що забезпечує обмін інформацією), інтерактивний (регулювання взаємодій партнерів у спілкуванні) і перцептивний (організуючий взаємосприйняття, взаємооцінку і рефлексію в спілкуванні).

Б.Г. Ананьєв також визнає спілкування одним з трьох основних видів людської діяльності, поряд із працею та пізнанням.

Б.Ф. Ломов стверджував, що спілкування не можна визначати як вид людської діяльності, що воно і є щось принципово відмінне від діяльності, бо пов'язує суб'єкта не з об'єктом, а з іншим суб'єктом [5, с.127].

М.І. Лисина в результаті багаторічних експериментальних досліджень процесів спілкування в дітей виділяє такі його компоненти: предмет спілкування, потреба в спілкуванні, комунікативні мотиви, дії спілкування, завдання спілкування, засоби спілкування, продукти спілкування.

Є властивості людини, важливі для її позицій у спілкуванні – насамперед темперамент, який втілюється під час спілкування в таких характеристиках людини, як інтровертність і екстравертність.

Сутність спілкування, філогенетична та онтогенетична специфіка його розвитку, індивідуальні та вікові особливості, функції і специфіка є предметом вивчення філософів, соціологів, психолінгвістів, педагогів, етнологів, етнографів, спеціалістів із загальної, соціальної, педагогічної та вікової психології, семіотики, теорії культури, теорії інформації тощо.

Підкреслюючи універсальний характер спілкування як явища суспільного життя, Б.Д.Паригін наголошує, що це "... багатогранний процес, який може одночасно виступати як процес взаємодії індивідів, і як інформаційний процес, і як ставлення людей один до одного, і як процес їхнього взаємовпливу один на одного, і як процес співпереживання та взаємного розуміння один одного" [7, с. 178].

Стійкою традицією вітчизняної психології є аналіз спілкування на основі загальнопсихологічної теорії діяльності (В.В. Давидов, О.В. Запорожець, Г.С. Костюк, О.М. Леонтьєв, О.О. Леонтьєв, М.І. Лісіна, С.Д. Максименко, Д.Б.Ельконін та інші), відповідно до якої діяльність інтерпретується як реальний процес, що складається із сукупності дій та операцій, а основна відмінність між різними видами діяльності полягає у специфічності їх предметів. Таким чином, при аналізі тієї чи іншої діяльності слід вичленити, насамперед, її предмет, з'ясувати спонукальні потреби й мотиви, та встановити дії та операції, з яких вона складається.

Спілкування в нашому житті відіграє дуже велику роль, а його психологічна природа надто складна. Людині важко бути щасливою, успішно працювати, самовдосконалюватися, самоствердуватися не контактуючи з іншими. Спілкування, на думку вчених, є однією з нагальних потреб людини, яка живе в суспільстві. Воно потрібне їй для взаємодії з іншими людьми, для впорядкування взаємовідносин з ними, для самоствердження в суспільстві. Більшість психологів, наприклад, називають таку потребу комунікативною і вважають, що вона проявляється через прагнення людини до розуміння її іншими. Потреба у спілкуванні виникає в перші місяці життя дитини, а на третьому році в неї вже виразно проглядає бажання спілкуватися з іншими. У перші сім років у дітей чітко проявляється потреба в доброзичливій увазі, у повазі до них з боку дорослих та у взаєморозумінні і співчуванні. Ця потреба, як правило, залишається в людини найважливішою на все життя. Потім її потреби розвиваються, відбувається перехід від простих форм потреб в емоційному контакті до складніших — у співпраці, інтимно-особистісному, діловому спілкуванні та ін. Розглядаючи потреби як початок діяльності, деякі науковці дотримуються положення про єдність спілкування та діяльності. Одні з них уважають, що спілкування та діяльність — дві рівнозначні категорії буття людини, інші — що спілкування є однією зі сторін діяльності, і, нарешті, деякі — що спілкування є особливим видом діяльності .

Потреба у спілкуванні тісно пов’язана з показниками інтроверсії – екстраверсії. Ці поняття вперше ввів швейцарський психолог К. Юнг. Що вони означають? Це – відцентрова або

доцентрова спрямованість особистості. Таке значення полягає, власне у структурі цих слів (intro – в себе, extra – зовні, versio – повертаю).

Загальнопоширена юнгівська концепція типів особистості: екстравертів та інтровертів. Перші всі свої сили й інтереси спрямовують назовні, причому речі зовнішнього світу впливають на людину як магніти, що і спричинює відчуження від самої себе. Другі – інтроверти – всю енергію спрямовують на себе, на свою психіку. "Чистих" екстравертів і інтровертів практично не буває, але всі ми займаємо в цьому діапазоні позицію ближчу до того чи іншого полюсу.

Дослідження проводилось на базі Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського. Вибірку дослідження склали студенти 3 курсу Інституту психології, віком від 18 до 22 років. Кількісна вибірка становила 100 чоловік. Для проведення експериментального дослідження було підібрано такі методики: методика "Вивчення потреби в спілкуванні" Ю. М. Орлова та методика запропонована Юнгом, для виявлення типологічних особливостей особистості. Нами було отримано наступні дані.

Низький рівень потреби в спілкуванні мають 31% респондентів . Ці люди не люблять брати участь у спільних заходах, метою яких є встановлення гарного настрою і теплих взаємин, вони не прагнуть до підтримки та відновлення добрих відносин між людьми. Такі особистості не здатні пробачити провину заради відновлення добрих відносин, вони не прагнуть розширити сферу свого спілкування. Вони замкнуті, неговіркі, самотні, тому в них мало друзів. Нова робота і необхідність нових контактів якщо й не викликають у них паніку, то надовго виводять з рівноваги.

Середній рівень потреби в спілкуванні мають 54% респондентів. Невизначеність в прагненні до підтримання та відновлення добрих відносин між людьми; коливання, якщо доводиться пробачити провину заради відновлення добрих відносин, все це є характерним для осіб з середнім рівнем потреби в спілкуванні. Вони не завжди здатні відмовитися від власних зручностей заради інших, з ними не завжди можна поділитися переживаннями.

Високий рівень потреби в спілкуванні мають 15 % респондентів . Для таких осіб характерне: прагнення до підтримання та відновлення добрих відносин між людьми,
прагнення допомагати іншим; сильні переживання при розриві хороших відносин з ними. Вони здатні пробачити провину заради відновлення добрих відносин; здатні відмовитися від власних зручностей заради інших. Всі ці вміння є дуже важливими і для майбутнього психолога.

Високий рівень потреби в спілкуванні вказує на те, що респондент відчуває потребу встановлення і підтримки відносин з іншими людьми. Загалом, високий рівень відповідає екстравертированній спрямованості особистості.

У цьому можна переконатися поглянувши на результати методики запропонованої Юнгом, для виявлення типологічних особливостей особистості.

Інтровертів серед наших респондентів не багато, - всього 10%. Інтровертам властива сором'язливість й певна недовіра до об'єктів, яка проявляється в нерішучості та деяких труднощах у пристосуванні до зовнішнього світу. Інтроверт прагне до самоти, близькі відносини встановлює тільки з обмеженим числом людей, нетовариський. Відчуває виразну неприязнь до суспільства, як тільки виявляється серед великої кількості людей: чим багатолюднішим є колектив, тим сильніше зростає його опір. Не проявляє ніякого радісного

ентузіазму від людської згуртованості. Тримається осторонь від зовнішніх подій, не вступає в них.

Амбівертами являються 42,5 % респондентів . Це особистості, в яких присутні слабко виражені риси обох типів.

Найбільше серед наших респондентів екстравертів – 47,5 %. Екстраверти отримують стимул до існування від зовнішнього світу — від дій, людей, місць та речей. Тривалі періоди бездіяльності, внутрішнього споглядання, самотності або спілкування тільки з однією людиною позбавляють їх відчуття сенсу життя. Тим не менше, навіть екстравертам необхідно чергувати періоди гарячкової активності з відпочинком. Екстраверти можуть багато чого запропонувати нашому суспільству: вони легко самовиражаються, сконцентровані на результатах, воліють перебувати в натовпі і діяти, а саме таким повинен бути психолог.

Отже, потреба у спілкуванні тісно пов'язана з показниками інтроверсії – екстраверсії. Екстраверти – (від латинських коренів "екстра" – "зовні", "верто" – "направляю") особистості, в силу організації їх нервових процесів, спрямовані зовні, вони потребують постійного стимулювання збоку зовнішнього середовища. Їм притаманна тяга до нових вражень. Такі люди потребують товариства, вони невимушені в поведінці, імпульсивні, безтурботні, балакучі, іноді навіть агресивні. Їх почуття, емоції не завжди піддаються контролю. Інтроверти – (від лат. "інтра" – "всередину", "верто" – "направляю") спрямовані всередину. Їм не потрібне значне зовнішнє стимулювання, і ця властивість формує специфіку їхньої поведінки. Людина – інтроверт менш контактна, друзів у неї небагато, але вона вірна їм надовго.

Аналіз отриманих експериментальних даних дозволяє зробити висновок про те, що більшість респондентів екстраверти, це зумовлено вибором майбутньої професії. Екстравертированній спрямованості особистості в цілому, відповідає високий рівень потреби в спілкуванні, який вказує на те, що респондент відчуває потребу у встановленні і підтримці відносин з іншими людьми, а це має велике значення в діяльності психолога.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Ананьев Б.Г.* Избранные психологические труды / Б.Г. Ананьев. – В 2-х т. – Т.1. – М.: Педагогика, 1980. – 232 с.

2. *Ананьев Б.Г.* Избранные психологические труды / Б.Г. Ананьев. – В 2-х т. – Т.2. – М.: Педагогика, 1980. – 288 с.

3. *Андреева Е.В.* Социальная психология / Е.В. Андреева. – М.: Изд-во МГУ, 1990 – 432 с.

4. *Леонтьев А.А.* Психология общения / А.А. Леонтьев. – Тарту, 1974. – 128 с.

5. *Ломов Б.Ф.* Методологические и теоретические проблемы психологии / Б.Ф. Ломов. – М.: Наука, 1984. – 449 с.

6. *Лисина М.И.* Проблема онтогенеза общения / М.И. Лисина. – М.: Педагогика, 1986. – 143 с.

7. *Парыгин Б.Д.* Основы социально-психологической теории / Б.Д. Парыгин. – М.: Мысль, 1971. – 351 с.

Подано до редакції 23.04.12