

УДК: 159.922.

Ганна Олександрівна Фіціна,
аспірант кафедри загальної та диференціальної психології,
Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського,
вул. Фонтанська дорога, 4, м. Одеса, Україна

ПЕРЕВАГИ У ВИБОРІ СФЕР СПІЛКУВАННЯ «ЛОГІКІВ» ТА «ІНТУЇТІВ»

У статті наводяться результати емпіричного дослідження переваги у виборі сфер спілкування «логіків» та «інтуїтів». Описана структура психологічної проникливості, що запропонована О. П. Санніковою в рамках структурно-ієрархічної концепції особистості. Теоретично виділено сфери спілкування, в яких проявляється психологічна проникливість: 1) сфера близького соціального оточення (рідні, друзі, товариші); 2) сфера професійного кола спілкування (колеги, однокурсники, клієнти); 3) сфера незнайомих й малознайомих людей; 4) сфера дітей; 5) сфера підлітків; 6) сфера людей середнього віку; 7) сфера людей зрілого віку; 8) сфера героїв фільмів та художніх творів. Емпірично встановлено, що у «логіків» - людей, яким притаманна схильність до інтерпретації, розвинута психологічна зіркість, логічність, під час психологічної інтерпретації отриманої інформації переважають сфери спілкування, що орієнтуються на близьке соціальне оточення, до якого входять рідні, друзі, товариші та підлітки. У «інтуїтів» - людей, що відрізняються розвинутою соціальною інтуїцією, гнучкістю суджень, переважають сфери спілкування, що орієнтовані на підлітків та на професійне коло спілкування, серед яких колеги, однокурсники, клієнти.

Ключові слова: психологічна проникливість, спрямованість психологічної проникливості.

Постановка проблеми. Спілкування є важливою духовною потребою особистості як суспільної істоти. Потреба людини у спілкуванні зумовлена суспільним способом її буття та необхідністю взаємодії у процесі діяльності. За змістом спілкування охоплює всі царини людського буття, об'єктивні та суб'єктивні їх прояви, які породжуються і підтримуються різноманітними формами людських стосунків. Успішність спілкування залежить від різних факторів, але одні з найвагоміших відносяться до перцептивної сторони спілкування, що реалізується в міжособистісному сприйнятті один одного суб'єктами спілкування. Саме тому у сучасному суспільстві особливої актуальності набуває питання розвитку таких якостей, які забезпечують пізнання і розуміння інших людей. Серед них, сучасні дослідники роблять акцент на таких якостях особистості, як: спостережливість, проникливість, чутливість, емпатія, оскільки саме вони забезпечують адекватне відображення психічних станів іншої людини, її властивостей, якостей, ставлення. Особливий інтерес для нашого дослідження являє психологічна проникливість. Психологічна проникливість розуміється як складне психічне утворення, що виявляється в здатності помічати характерні й навіть малопомітні особливості людини, відчувати, передбачати та прогнозувати дії або вчинки інших людей. Разом з тим, незважаючи на широкі дослідження, в психологічній літературі недостатньо представлено роль якісних показників психологічної проникливості у виборі сфер спілкування.

Виклад основного змісту. Багатогранність феномену «психологічна проникливість» пояснює постійний інтерес вчених до його вивчення. На цей момент вже існують роботи, у яких розглядається структура психологічної проникливості та її індивідуально-

психологічні особливості (О. П. Саннікова, О. А. Кисельова) [6;11], зв'язок психологічної проникливості з екстраверсією-інтроверсією та інтелектуальною наполегливістю (О. О. Борисова) [1], психологічним впливом (М. С. Ружицька) [9] та емпатією (О. П. Саннікова, О. А. Оріщенко) [8].

Важливо відмітити, що у цій роботі психологічна проникливість розглядається з позиції структурно-ієрархічної концепції особистості О. П. Саннікової [11]. Згідно даного підходу у структурі психологічної проникливості автор виділяє:

I. Формально-динамічний рівень, що характеризує процесуальну сторону проникливості, особливості її виникнення і протікання, силу внутрішніх тенденцій індивіда до певної діяльності, що проявляється в енергійності і різноманітності дій, а також індивідуальні властивості конституційного характеру. *Проміжний рівень (зона перетину I та II рівнів)*. Компоненти (характеристики) якісного рівня, що відображають психологічну сутність проникливості; її модальність, спрямованість на певну сферу особистості іншої людини.

II. Компоненти змістовно-особистісного рівня, які характеризують психологічний зміст проникливості; це ті її аспекти, за допомогою яких виникає виборче сприйняття певних сторін людської психіки, визначених властивостей особистості (психічні процеси, особливості інтелекту, емоції, моральні якості, мотиви тощо). Компоненти цього рівня проникливості знають впливу з боку системи цінностей, ідеалів, вищих потреб, переконань, установок особистості. *Проміжний рівень (зона перетину II та III рівнів)*. Характеристики психологічної проникливості, які сформувалися в результаті життєвого досвіду і спілкування. Це показники, що відображають знання, навички,

вміння людини, що забезпечують розпізнавання внутрішнього світу іншої людини. Набуті навички або підкріплюють, або маскують вихідні, початкові характеристики проникливості, створюючи неповторну та унікальну комбінацію її рис, компонентів, що знайшли своє вираження в індивідуальній структурі психологічної проникливості.

III. Соціально-імперативний (нормативний) рівень структури психологічної проникливості. Це ті її компоненти, які обумовлені включенням суб'єкта в різні громадські, соціальні зв'язки, впливом реальної соціального середовища, соціальних норм, культурних традицій. Це клас тих характеристик, які відображають наявні уявлення особистості про суспільство, мораль, етику, культуру, норми поведінки тощо.

У роботах О. П. Саннікової [11] психологічна проникливість визначається як: «... інтегральна, складна властивість особистості, що відображає внутрішній, психологічний світ іншої людини, що виявляється у вмінні швидко й точно скласти судження про цю, іншу людину, про її переживання, стани, риси характеру, а, нерідко, і про наміри». Крім того, вчена наголошує, що люди, які мають розвинену психологічну проникливість вільно поведуться у ситуації взаємодії з різними людьми (співбесідниками, опонентами), тому що здатні за дистальними та експресивними характеристиками цих людей скласти їх психологічні портрети та прогнозувати їх дії.

Наукові роботи, які пов'язані з вивченням проблеми взаєморозуміння людьми один одного, свідчать про інтерес психологів до критеріїв вибору людиною сфер спілкування, у яких проявляється її психологічна проникливість, адже вони в першу чергу пов'язані з ціннісними орієнтаціями особистості та її спрямованістю. Хотілось одразу зазначити, що в цьому дослідженні не мається на увазі, що саме психологічна проникливість визначає вибір людиною сфери спілкування, але в залежності від індивідуальних відмінностей у проявах психологічної проникливості у осіб може переважати певна сфера спілкування.

Існує комплекс робіт, де психологічна проникливість розглядається як один з факторів доброзичливих стосунків у родині, між друзями та товаришами. Тому одна з сфер спілкування, де проявляється психологічна проникливість, стосується дуже близького кола людей. Згідно емпіричних досліджень Т. Б. Юшачкової [15], саме високий рівень психологічної проникливості забезпечує у подружжя задоволеність сімейним життям і є запорукою позитивного мікроклімату у родині. Д. Мід та Д. Мак-Кол [2] вважають, що зближенню двох незалежних один від одного суб'єктів сприяє особистісна здатність чітко розуміти емоційні потреби іншої людини.

Інша сфера спілкування, де проявляється психологічна проникливість стосується людей професійного кола спілкування, з якими особа має постійні професійні, навчальні відносини, до них відносяться колеги, люди з якими навчаються, клієнти. Так, вчені

неодноразово доводили у своїх дослідженнях, що психологічна проникливість є важливим фактором у професійному становленні особистості, особливо у соціономічних професіях, у ситуації встановлення міжособистісних стосунків [3; 6; 8; 11].

Існує інформація, що психологічна проникливість виявляється не тільки у сфері спілкування з близькими їй людьми, а й з малознайомими чи незнайомими людьми, з якими доводиться взаємодіяти у суспільстві. Так, існують дослідження, де психологічна проникливість проявляється у ситуації безпосереднього контакту з малознайомими та незнайомими людьми, спираючись лише на дистальні характеристики іншої людини чи інформацію, отриману з аудіо, відео, фото матеріалів [2; 5; 8; 13].

У інших роботах зазначається, що психологічна проникливість може проявлятися у сфері спілкування з людьми різних вікових категорій: діти, підлітки, люди середнього віку, люди зрілого віку [1; 2; 3]. У дослідженнях Т. Б. Юшачкової [15] та Д. Санчеса-Меса [16] відмічається, що прояв психологічної проникливості може відрізнятися орієнтацією на людей різних вікових категорій. Звісно, існують люди, які віддають перевагу спілкуванню переважно з дітьми, їх цікавить більше внутрішній світ «маленької» людини, а інші воліють спілкуватися з людьми зрілого віку. З точки зору А. Фрейд, добре розуміють дитину люди, в яких всередині «живе дитина», які чуттєво сприймають світ [14].

У сучасній психології окремі вчені вважають, що сфера спілкування, де проявляється психологічна проникливість, може стосуватися віртуального спілкування з персонажами кіно та художньої літератури. У науковій літературі описується певний тип людей, які характеризуються орієнтацією на розуміння саме художніх героїв, їх внутрішнього світу, до речі, реальні люди можуть їх зовсім не цікавити. Дослідження О. О. Борисової [1] показали, що саме інтроверти відрізняються розвиненою психологічною проникливістю, вмінням вірно описувати психологічну сторону героїв художньої літератури. У дослідженнях Є. А. Корсунського [7] та Н. Є. Єсманської [4] критерієм рівня розвитку психологічної проникливості виступає саме вміння давати адекватну характеристику художнім персонажам, прогнозувати розвиток їх поведінки та ситуації між ними.

Отже, аналіз наукової літератури дозволив виділити наступні сфери спілкування, де проявляється психологічна проникливість: 1) сфера близького соціального оточення (рідні, друзі, товариші); 2) сфера професійного кола спілкування (колеги, однокурсники, клієнти); 3) сфера незнайомих й малознайомих людей; 4) сфера дітей; 5) сфера підлітків; 6) сфера людей середнього віку; 7) сфера людей зрілого віку; 8) сфера героїв фільмів та художніх творів.

Метою статті є викладення результатів емпіричного дослідження переваги вибору сфери спілкування в залежності від індивідуальних відмінностей у про-

явах психологічної проникливості у «логіків» та «інтуїтів».

Методика та організація дослідження. Емпіричне дослідження здійснювалось на базі Криворізького національного університету. Вибірку склали студенти I-IV курсів гуманітарних спеціальностей, віком від 17 до 20 років, у кількості 70 осіб, серед яких 50 осіб жіночої та 20 осіб чоловічої статі.

Для діагностики якісних параметрів психологічної проникливості був застосований «Тест-опитувальник психологічної проникливості» О. П. Саннікової та О. А. Кисельової [12]. Цей тест-опитувальник дозволяє діагностувати 8 компонентів психологічної проникливості. Використовуючи принцип континуальності, у структурі психологічної проникливості, на її якісному рівні автори виділяють показники: психологічна зіркість (ПЗ), соціальна інтуїція (СІ), спрямованість на розуміння іншого (СР), схильність до психологічної інтерпретації (ПІ), самостійність суджень (СС), безсторонність (Б), схильність до створення цілісного образу (Ц) та гнучкість образу (Г) [11; 12].

Для діагностики сфер спілкування, де проявляється психологічна проникливість, була застосована анкета, респондентам пропонувалося зробити ранжування 8 сфер спілкування: 1) сфера близького соці-

ального оточення (рідні, друзі, товариші); 2) сфера професійного кола спілкування (колеги, однокурсники, клієнти); 3) сфера незнайомих й малознайомих людей; 4) сфера дітей; 5) сфера підлітків; 6) сфера людей середнього віку; 7) сфера людей зрілого віку; 8) сфера героїв фільмів та художніх творів.

Обробка отриманих даних здійснювалась за допомогою кількісного (кореляційного) і якісного (метод «асів» і метод «профілів») аналізу [11], статистичне опрацювання результатів дослідження проводилось за допомогою комп'ютерної програми SPSS 21.

Результати дослідження та їх обговорення. За результатами діагностики якісних показників психологічної проникливості були виділені групи осіб: перша група (n=6) – високий рівень психологічної зіркості (ПЗ max) – «логіки», друга група (n=5) – високий рівень соціальної інтуїції (СІ max) – «інтуїти». У цих групах встановлено значущі відмінності при виборі наступних сфер спілкування: сфера близького соціального оточення (СБСО), сфера професійного кола спілкування (СПС), сфера малознайомих та незнайомих людей (СМНЛ), сфера дітей (СД), сфера людей середнього віку (СЛСВ). На рис. 1 показано оцінку значимості сфер спілкування у логіків та інтуїтів.

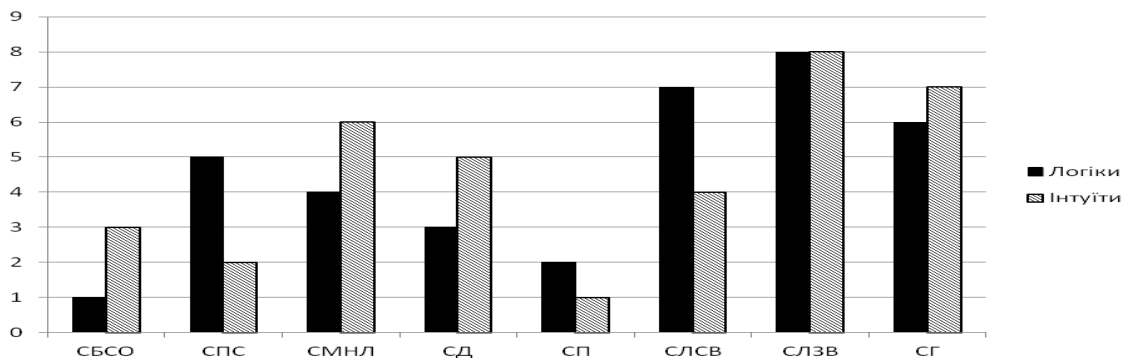


Рис. 1. Оцінка значимості сфер спілкування у «логіків» та «інтуїтів»

Примітка: СБСО – сфера близького соціального оточення, СПС – сфера професійного кола спілкування, СМНЛ – сфера малознайомих та незнайомих людей, СД – сфера дітей, СП – сфера підлітків, СЛСВ – сфера людей середнього віку, СЛЗВ – сфера людей зрілого віку, СГ – сфера героїв фільмів та художніх творів.

Аналіз отриманих даних показує, що для «логіків» найбільш вагомою сферою спілкування є сфера близького соціального оточення (рідні, друзі, товариші), (СБСО) та сфера спілкування з підлітками (СП), а найменший інтерес вони виявляють до сфери людей зрілого віку (СЛЗВ) та сфери людей середнього віку (СЛСВ). Посередній інтерес «логіки» виявляють до сфери спілкування з дітьми (СД), сфери спілкування з малознайомими та незнайомими людьми (СМНЛ), сфери професійного кола спілкування (колеги, однокурсники, клієнти) (СПС) та сфери віртуального спілкування з героями фільмів та художніх творів (СГ).

Для «інтуїтів» найбільш вагомою сферою спілкування виступає сфера спілкування з підлітками (СП) та сфера професійного кола спілкування (колеги, сокурсники, клієнти) (СПС), а найменший інтерес вони

виявляють по відношенню до сфери людей зрілого віку (СЛЗВ) та сфери героїв фільмів та художніх творів (СГ). Посередній інтерес «інтуїти» виявляють до сфери спілкування з близьким соціальним оточення (СБСО), сфери людей середнього віку (СЛСВ), сфери спілкування з дітьми (СД) та сфери спілкування з малознайомими та незнайомими людьми (СМНЛ).

Отже, у «логіків» – людей, яким притаманна схильність до інтерпретації, психологічна зіркість, логічність під час психологічної інтерпретації отриманої інформації, переважають сфери спілкування, що орієнтуються на близьке соціальне оточення, до якого входять рідні, друзі, товариші та на підлітків. У «інтуїтів» – людей, що відрізняються розвинутою соціальною інтуїцією, гнучкістю суджень, переважають сфери спілкування, що орієнтуються на підлітків та на

професійне коло спілкування, серед яких колеги, однокласники, клієнти.

У цілому, результати дослідження показали перевагу у виборі сфери спілкування «логіків» та «інтуїтів» і лише окреслили гіпотетичну спрямованість психологічної проникливості, яку потрібно досліджувати у майбутньому. Закінчуючи, слід сказати, що проведене у рамках цієї роботи емпіричне дослідження дає підстави зробити наступні **висновки**:

1. Теоретичний аналіз літератури показав [11], що психологічна проникливість – це інтегральна, складна властивість особистості, що відображає внутрішній, психологічний світ іншої людини, що виявляється у вмінні швидко й точно складати судження про цю, іншу людину, про її переживання, стани, риси характеру, а, нерідко, і про наміри.

2. До макроструктури психологічної проникливості в контексті континуально-ієрархічної концепції

особистості відносяться: формально-динамічний, змістовно-особистісний та соціально-імперативний (нормативний) рівні [11].

3. Для дослідження психологічної проникливості був використаний «Тест-опитувальник психологічної проникливості» О. П. Саннікової та О. А. Кисельової [12].

4. Встановлено, що у «логіків» – людей, яким притаманна схильність до інтерпретації, психологічна зіркість, логічність під час психологічної інтерпретації отриманої інформації, переважають сфери спілкування, що орієнтуються на близьке соціальне оточення, до якого входять рідні, друзі, товариші та підлітки. У «інтуїтів» – людей, що відрізняються розвинутою соціальною інтуїцією, гнучкістю суджень, переважають сфери спілкування, що орієнтуються на підлітків та на професійне коло спілкування, серед яких колеги, однокласники, клієнти.

ЛІТЕРАТУРА

1. Борисова А. А. Психологическая проницательность / А. А. Борисова. – Ярославль : Изд-во ЯГПУ, 1999. – С. 166–211.

2. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком / А. А. Бодалев. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1982. – С. 39–56.

3. Ершова Н. Н. Развитие социально-перцептивной компетентности в системе профессионального общения : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.13 / Н. Н. Ершова. – М., 1997. – С. 29–34.

4. Есманская Н. Е. Развитие психологической проницательности студентов-психологов средствами художественной литературы : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07 / Н. Е. Есманская. – Воронеж, 2007. – 197 с.

5. Знаков В. В. Понимание в познании и общении / В. В. Знаков. – Самара : Изд-во Самарского гос. ун-та, 2000. – 196 с.

6. Кисельова О. А. Особливості психологічної проникливості у осіб з різною емоційною диспозицією / О. А. Кисельова : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: – К., 1999. – 19 с.

7. Корсунский Е. А. «Игра в портреты» как средство диагностики и развития психологической проницательности школьников и учителей / Е. А. Корсунский // *Вопр. психол.* – 1985. – № 3. – С. 144–149.

8. Кукосян О. Г. Профессиональные особенности первого впечатления в межличностном познании / О. Г. Кукосян // *Психология межличностного познания* / Под ред. А. А. Бодалева. – М. : Педагогика, 1981. – С. 174–177.

9. Орищенко О. А. Взаимосвязи показателей эмпатии и психологической проницательности / О. А. Ори-

щенко // *Наука і освіта.* – 2010. – № 9. – С. 104–108.

10. Ружицька М. С. Співвідношення психологічної проникливості і взаємодії в структурі психологічного впливу / М. С. Ружицька // *Наука і освіта.* – 2011. – № 8. – С. 78–82.

11. Саннікова О. П. О структуре психологической проницательности / О. П. Саннікова // *Science and Education New Dimension. Pedagogy and Psychology.* – 2014. – № 16. – С. 178–181.

12. Саннікова О. П. Науково-методичний твір «Тест-опросник психологической проницательности» / О. П. Саннікова, О. А. Киселева. – Свідотство про реєстрацію авторського права на твір №8831. Мін. освіти і науки України. – Заява № 8648 від 01.10.2003. – Опубл. 24.11.2003. – 17 с.

13. Украинский Я. И. Адекватность отражения внешнего облика других людей как условие межличностного понимания : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук / Я. И. Украинский. – Киев, 1988. – 18 с.

14. Фрейд А. Теория и практика детского психоанализа / А. Фрейд. – СПб. : В.-Е. Институт Психоанализа, 1995. – 483 с.

15. Юшачкова Т. Б. Личностные детерминанты способности к пониманию других людей: дис. ... канд. психол. наук.: 19.00.05. – СПб., 2006. – 194 с.

16. Sanches-Mesa D. A general model of consents us and accuracy in interpersonal perception / D. Sanches-Mesa. *International journal of clinical and health psychology.* – 2011, – vol 11, – № 1. – P. 67–93.

REFERENCES

1. Borisova, A. A. (1999). *Psikhologicheskaya pronitsatel'nost' [Psychological shrewdness]*. Yaroslavl: Izd-vo YaGPU [in Russian].

2. Bodalev, A. A. (1982). *Vospriatie i ponimanie cheloveka chelovekom [Person's perception and understanding of the person]*. Moscow: Izd-vo Moskovskogo un-ta [in Russian].

3. Ershova, N. N. (1997). *Razvitie sotsialno-pertseptivnoi kompetentnosti v sisteme professionalnogo obshcheniia [Development of social and perceptual competence in vocational communication]. Extended abstract of Candidate's thesis.* Moscow [in Russian].

4. Esmanskaia, N. E. (2007). *Razvitie psikhologicheskoi pronitsatel'nosti studentov-psikhologov sredstvami hudozhest-*

vennoi literary [Development of psychology students' psychological shrewdness by means of fiction]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Voronezh [in Russian].

5. Znakov, V. V. (2000). *Ponimanie v poznanii i obshchenii* [Understanding in cognition and communication]. Samara: Izd-vo Samarskogo gos. un-ta [in Russian].

6. Kiseliyova, O. A. (1999). Osoblyvosti psikhologichnoi proniklyvosti u osib z riznoiui emotsiinoiu dispozitsieiu [Features of psychological penetration shrewdness of people with different emotional disposition]. *Candidate's thesis*. Kyiv [in Ukraine].

7. Korsunskii, E. A. (1985). «Igra v portrety» kak sredstvo diagnostiki i razvitiia psikhologicheskoi pronitsatelnosti shkolnikov i uchitelei [«Playing portraits» as a means of diagnosis and development of psychological shrewdness of students and teachers]. *Voprosy psikhologii – Issues of psychology*, 3, 144–149 [in Russian].

8. Kukosian, O. G. (1981). Professionalnye osobennosti pervogo vpechatleniia v mezhlchnostnom poznanii [Professional features of first impressions in interpersonal knowledge]. Moscow: Pedagogika [in Russian].

9. Orishchenko, O. A. (2010). Vzaimosvizi pokazatelei empatii i psikhologicheskoi pronitsatelnosti [Correlation of empathy and psychological shrewdness]. *Nauka i osvita – Science and education*, 9, 104–108 [in Russian].

10. Ruzhitska, M. S. (2011). Spivvidnoshennia psikhologichnoi proniklivostii i vzaemodii v strukturi psikhologichnogo vplyvu [Correlation of psychological shrewdness and interaction in the structure of the psychological impact]. *Nauka i osvita – Science and education*, 8, 78–82

[in Ukrainian].

11. Sannikova, O. P. (2014) O structure psikhologicheskoi pronitsatelnosti [On the structure of psychological shrewdness]. *Science and Education. A New Dimension. Pedagogy and Psychology*, 16, 178–181 [in Russian].

12. Sannikova, O. P. & Kiseliyova, O. A. (2003). Naukovo-metodichnii tvir «Test-oprosnik psikhologicheskoi pronitsatelnosti» [Scientific-methodical work «Test questionnaire of psychological shrewdness»]. *Svidotstvo pro reestratsiyu u avtorskogo prava na tvir № 8831. Min. osviti i nauki Ukraini – Certificate of authorship № 8831. The Min. of Educ. and Science* [in Ukrainian].

13. Ukrainskii, Yu. I. (1988). Adekvatnost otrazheniia vneshnego oblika drugikh liudei kak uslovie mezhlchnostnogo ponimaniia [Adequate reflection of the external appearance of other people as a condition of interpersonal understanding]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Russian].

14. Freid, A. (1995). *Teoriia i praktika detskogo psikhoanaliza* [Theory and practice of child psychoanalysis]. SPb.: V.-E. Institut Psikhoanaliza [in Russian].

15. Yushachkova, T. B. (2006). Lichnostnye determinanty sposobnosti k ponimaniu drugikh liudei [Personal determinants of the ability to understand other people]. *Extended abstract of candidate's thesis*. SPb. [in Russian].

16. Sanches-Mesa D. (2011) A general model of consents us and accuracy in interpersonal perception. *International journal of clinical and health psychology*, vol. 11, 1. 67–93 [in English].

Анна Александровна Фищина,

аспирант кафедры общей и дифференциальной психологии,

Южноукраинский национальный педагогический университет имени К. Д. Ушинского,
ул. Фонтанская дорога, 4, г. Одесса, Украина

ПРЕИМУЩЕСТВА В ВЫБОРЕ СФЕРЫ ОБЩЕНИЯ У «ЛОГИКОВ» И «ИНТУИТОВ»

В статье приводятся результаты эмпирического исследования предпочтения в выборе сфер общения «логиков» и «интуитов». Описана структура психологической проницательности, предложенная О. П. Санниковой в рамках структурно-иерархической концепции личности. Теоретически выделено сферы общения, в которых проявляется психологическая проницательность: 1) сфера близкого социального окружения (родные, друзья), 2) сфера профессионального круга общения (коллеги, сокурсники, клиенты) 3) сфера незнакомых и малознакомых людей; 4) сфера детей; 5) сфера подростков; 6) сфера людей среднего возраста; 7) сфера людей зрелого возраста; 8) сфера героев фильмов и художественных произведений. Эмпирически установлено, что у «логиков» – людей, которые обладают склонностью к интерпретации, развитой психологической зоркостью, логичностью при психологической интерпретации полученной информации, преобладают сферы общения, ориентированные на близкое социальное окружение, в которое входят родные, друзья, и подростки. У «интуитов» – людей, отличающихся развитой социальной интуицией, гибкостью суждений, преобладают сферы общения, ориентированные на подростков и на профессиональный круг общения, среди которых – коллеги, сокурсники, клиенты.

Ключевые слова: психологическая проницательность, направленность психологической проницательности.

Hanna Fishchina,

Post-graduate student of General and Differential Psychology Department,
South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushynsky,
4, Fontanska Doroha St., Odesa, Ukraine

ADVANTAGES IN CHOOSING THE SPHERES OF COMMUNICATION OF «LOGICIANS» AND «INTUITS»

The article demonstrates the results of empiric research of preferences the spheres of communication of “logicians” and “intuits”. The structure of psychological shrewdness, proposed by O. P. Sannikova within the structural and hierarchical concept of the person is described. There are revealed theoretically the spheres of communication, in which psy-

chological shrewdness manifests itself: 1) the scope of the close social environment (family, friends), 2) the scope of the professional circle of friends (colleagues, fellow students, clients) 3) the scope of strangers and unfamiliar people; 4) the scope of children; 5) the scope of adolescents; 6) the scope of the middle-aged; 7) the scope of mature people; 8) the scope of the heroes of films and works of art. Empirically it was found that the "logicians" – people who have an inclination for interpretation of psychological vigilance, developed psychological interpretation of the information received, with the domination of the spheres of communication focused on close social environment, which include family, friends and teenagers. The "intuits" – people characterized by developed social intuition, flexibility, judgment, with the domination of the spheres of communication focused on teenagers and professional circle of communication, among whom are friends, colleagues, classmates, clients.

Keywords: psychological shrewdness, orientation of the psychological shrewdness.

Подано до редакції 13.08.2015
