

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
«ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД «МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»
Навчально-науковий інститут психології та соціальних наук
Кафедра психології

Бутюгін Дмитро Дмитрович
(прізвище, ім'я, по батькові студента в називному відмінку)

Кваліфікаційна робота
на здобуття ступеня бакалавра

на тему: **«Психологічні стратегії ефективного переконання
осіб із різними типами ірраціональних установок»**

Група ІНЗ-8-22-Б1ПС(4.0з)
Спеціальність: 053 «Психологія»
Освітня програма: «Психологія»
Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

*Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.
Використання ідей, результатів, текстів інших авторів мають посилання на
відповідне джерело*

(підпис)

Бутюгін Д. Д.
(прізвище та ініціали)

Науковий керівник
Старший викладач Кайманова Я. В.
(посада, науковий ступінь, вчене звання)
(прізвище та ініціали)

(підпис)

Київ 2026 р.

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
«ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД «МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»
Навчально-науковий інститут психології та соціальних наук
Кафедра психології

Рівень вищої освіти:	<u>перший (бакалаврський) рівень</u>
Ступінь вищої освіти:	<u>бакалавр</u>
Галузь знань:	<u>05 СОЦІАЛЬНІ ТА ПОВЕДІНКОВІ НАУКИ</u>
Спеціальність:	<u>053 ПСИХОЛОГІЯ</u>
Освітньо-професійна програма:	<u>«ПСИХОЛОГІЯ»</u>
Освітня кваліфікація:	<u>бакалавр з психології</u>

Завдання
на кваліфікаційну роботу здобувача

Бутюгіна Дмитра Дмитровича
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи:

Психологічні стратегії ефективного переконання осіб із різними типами ірраціональних установок

Керівник кваліфікаційної роботи

старший викладач

(посада, науковий ступінь, вчене звання)

Кайманова Яна Вікторівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

2. Термін подання здобувачем кваліфікаційної роботи на попередній захист 08.05.2026 року

3. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи (рекомендовані науковим керівником та відповідним методичним забезпеченням (окремі аспекти роботи, обсяги роботи): розкриття змістової характеристики поняття «установка» в межах вітчизняної та зарубіжної психології на основі аналізу наукової літератури; визначення співвідношення і специфіки взаємодії понять «установка» та «переконання»; з'ясування сутності категорій раціональності та ірраціональності в психологічній науці; характеристика видів, функцій та структури ірраціональних установок особистості; дослідження концептуальної моделі ефективних методів переконання особистості з різними типами ірраціональних установок; обґрунтування вибору методик і подання характеристики вибірки дослідження; розробка дизайну дослідження; емпіричне виявлення домінуючих типів ірраціональних установок особистості; розробка й апробація моделі методів переконання на основі результатів емпіричного вивчення структури ірраціональних установок особистості; укладання практичних рекомендацій щодо застосування методів переконання для учасників дослідження.

4. Необхідний графічний та аналітичний матеріал за темою дослідження:

рисунки, таблиці, графіки, формули, розрахунки.

5. Календарний план виконання кваліфікаційної роботи

№ п/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строки виконання		Примітки
		Планові	Фактичні	
1	2	3	4	5
	Вступ	02.02.26- 15.02.26		
	Розділ 1.	16.02.26- 16.03.26		
	Розділ 2.	17.03.26- 20.04.26		
	Висновки	До 30.04.2026		

6. Дата видачі завдання 02.02.2026 р.

Здобувач (ка)

(підпис)

Бутюгін Д. Д.
(прізвище та ініціали)

Науковий керівник

(підпис)

Кайманова Я. В.
(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Бутюгін Дмитро Дмитрович. «Психологічні стратегії ефективного переконання осіб із різними типами ірраціональних установок». – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти Північноукраїнський інститут імені Героїв Крут ПрАТ «ВНЗ «МАУП». Чернігів, 2026.

Актуальність теми дослідження зумовлена масштабними соціальними трансформаціями й суперечливими процесами, що розгортаються в сучасному суспільному житті та потребують глибокого наукового осмислення. Така потреба закономірно актуалізує звернення до ідеалів, норм, установок, цінностей і культурно зумовлених смислів, через які людина інтерпретує соціальну реальність і вибудовує власну поведінку. У цьому контексті особливої актуальності набуває вивчення механізмів функціонування ірраціональних установок, зокрема у зв'язку з використанням ефективних методів переконувального впливу на особистість у юнацькому віці. Проблема динаміки ірраціональних установок має особливу наукову вагу саме в юнацькому віці, оскільки цей період виступає сензитивним етапом активного становлення ціннісно-смислової сфери особистості, упорядкування її внутрішніх настанов, а також інтенсивного формування способів реагування на соціальну дійсність у процесі навчання, соціальної взаємодії та професійного самовизначення.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування, практична апробація моделі методів переконання та оцінка її ефективності з урахуванням переважного типу ірраціональних установок особистості.

У роботі були використані такі **методи** дослідження як спостереження, бесіда, психодіагностика, констатуючий експеримент, кореляційний аналіз.

Ключові слова: установка, ірраціональна установка, типи ірраціональних установок, переконання, особистість.

ANNOTATION

Butiuhin Dmytro Dmytrovych. «Psychological strategies for effectively persuading people with different types of irrational beliefs». – It's Manuscript.

Qualifying work for obtaining the first (bachelor's) level of higher education - North Ukrainian Institute named after Heroes Krut PJSC «Interregional Academy of Personnel Management». Chernihiv, 2026.

The urgency of the research topic stems from the large-scale social transformations and contradictory processes unfolding in contemporary social life, which require in-depth academic analysis. This need naturally brings into focus the

ideals, norms, attitudes, values and culturally conditioned meanings through which people interpret social reality and shape their own behaviour. In this context, the study of the mechanisms underlying irrational attitudes takes on particular relevance, particularly in relation to the use of effective methods of persuasive influence on adolescents. The issue of the dynamics of irrational attitudes holds particular scientific significance precisely during adolescence, as this period represents a sensitive stage in the active formation of the personality's value-semantic sphere, the organisation of its internal attitudes, and the intensive development of ways of responding to social reality through learning, social interaction and professional self-determination.

The **purpose** of this work – theoretical justification, practical testing of a model of persuasion methods, and an assessment of its effectiveness, taking into account the predominant type of irrational attitudes in the individual.

The study used such research **methods** such as observation, conversation, psychodiagnostics, ascertaining experiment, correlation analysis.

Keywords: *attitude, irrational attitude, types of irrational attitudes, beliefs, personality.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕТОДІВ ПЕРЕКОНАННЯ ОСОБИСТОСТІ З РІЗНИМИ ТИПАМИ ІРРАЦІОНАЛЬНИХ УСТАНОВОК	
1.1 Характеристика поняття «установка» особистості у вітчизняній та зарубіжній психології.....	12
1.2 Установки та переконання: співвідношення та взаємодія.....	19
1.3 Розуміння раціональності та ірраціональності в психології.....	25
1.4 Види, функції та структура ірраціональних установок.....	31
1.5 Концептуальна модель ефективних методів переконання особистості з різним типом ірраціональних установок.....	40
Висновок з розділу 1.....	51
РОЗДІЛ 2 ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕТОДІВ ПЕРЕКОНАННЯ ОСІБ З РІЗНИМИ ТИПАМИ ІРРАЦІОНАЛЬНИХ УСТАНОВОК	
2.1 Опис бази та вибірки дослідження.....	54
2.2 Загальна характеристика методів та методик дослідження.....	59
2.3 Емпіричне дослідження.....	68
2.4 Орієнтовна корекційна програма.....	79
Висновок з розділу 2.....	94
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	98
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	106

ВСТУП

Актуальність дослідження. Інтерес до дослідження ірраціональних структур особистості та суспільства зумовлений масштабними соціальними трансформаціями й суперечливими процесами, що розгортаються в сучасному суспільному житті та потребують глибокого наукового осмислення. Така потреба закономірно актуалізує звернення до ідеалів, норм, установок, цінностей і культурно зумовлених смислів, через які людина інтерпретує соціальну реальність і вибудовує власну поведінку. У цьому контексті особливої актуальності набуває вивчення механізмів функціонування ірраціональних установок, зокрема у зв'язку з використанням ефективних методів переконувального впливу на особистість у юнацькому віці.

Проблема динаміки ірраціональних установок має особливу наукову вагу саме в юнацькому віці, оскільки цей період виступає сензитивним етапом активного становлення ціннісно-смиислової сфери особистості, упорядкування її внутрішніх настанов, а також інтенсивного формування способів реагування на соціальну дійсність у процесі навчання, соціальної взаємодії та професійного самовизначення. Низка дослідників, зокрема Є. І. Ісаєв, Н. А. Кириллова, І. С. Кон, Г. Крайг, В. С. Собкін і В. І. Слободчиков, підкреслюють, що саме в цьому віці відбувається інтенсивне формування системи ціннісних орієнтацій та ірраціональних установок. Однією з визначальних особливостей цього вікового періоду є спрямованість особистості на пошук власних ціннісно-смислових і життєсмислових підстав, а також орієнтація на індивідуалізацію лінії власної поведінки й способів самореалізації.

За твердженням низки науковців, зокрема І. С. Артюхової, Н. А. Кирилової, В. М. Кузнецова та А. В. Мудрика, система ціннісно-смислових орієнтирів та ірраціональних установок, виступаючи психологічною ознакою зрілої особистості й одним із її центральних внутрішніх утворень, відображає змістове ставлення людини до соціальної реальності. У такій якості вона визначає характер адаптаційних механізмів особистості, на що вказував В.

С. Ротенберг, а також рівень її самоефективності, що обґрунтовував А. Бандура. У підсумку це справляє істотний вплив на всі сфери життєдіяльності людини. Як елемент особистісної структури, ціннісно-сміслові установки відображають внутрішню готовність суб'єкта до здійснення певної діяльності, спрямованої на задоволення власних потреб та інтересів, а також визначають загальну спрямованість його поведінки, вибору й способів взаємодії із соціальним середовищем.

За результатами досліджень І. С. Коростельової та В. С. Ротенберга, деформація адаптаційно-поведінкових механізмів, зокрема пошукової поведінки та відповідних установок, спричиняє порушення активності життєвої позиції особистості й дезорієнтацію в її ціннісно-смісловій сфері. Загалом слід наголосити, що ефективність навчальної діяльності значною мірою зумовлюється рівнем вираженості пошукової активності та залежить від характеру ірраціональних установок. Саме це й визначає наукову актуальність дослідження дієвих методів переконувального впливу на особистість із різними типами ірраціональних установок.

Об'єктом дослідження виступають типи ірраціональних установок особистості.

Предметом дослідження є особливості ірраціональних установок особистості.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні, практичній апробації моделі методів переконання та оцінці її ефективності з урахуванням переважного типу ірраціональних установок особистості.

Для досягнення поставленої мети було визначено такі **завдання**:

на основі аналізу наукової літератури розкрити змістову характеристику поняття «установка» в межах вітчизняної та зарубіжної психології;

визначити співвідношення і специфіку взаємодії понять «установка» та «переконання»;

з'ясувати сутність категорій раціональності та ірраціональності в психологічній науці;

охарактеризувати види, функції та структуру ірраціональних установок особистості;

дослідити концептуальну модель ефективних методів переконання особистості з різними типами ірраціональних установок;

обґрунтувати вибір методик і подати характеристику вибірки дослідження;

розробити дизайн дослідження;

емпірично виявити домінуючі типи ірраціональних установок особистості;

на основі результатів емпіричного вивчення структури ірраціональних установок особистості розробити й апробувати модель методів переконання;

укласти практичні рекомендації щодо застосування методів переконання для учасників дослідження.

Теоретико-методологічна база дослідження ґрунтується на:

системному підході до аналізу психологічних явищ (Б. Г. Ананьєв, Б. Ф. Ломов, К. К. Платонов);

принципі єдності навчання та розвитку (Л. С. Виготський);

мотиваційно-смісловому підході до вивчення поведінкової спрямованості особистості (Б. А. Сосновський, Ю. М. Орлов);

положеннях про нерозривний зв'язок діяльності та особистості (К. А. Абульханова-Славська, А. Г. Асмолов, Б. Ф. Ломов, С. Л. Рубінштейн);

концепціях, у межах яких особистість розглядається як активний суб'єкт діяльності (Л. І. Анциферова, Л. І. Божович, А. В. Брушлинський, В. І. Долгова).

Важливе методологічне значення для роботи мають також теорії ірраціональних установок (А. Г. Асмолов, А. Бандура, Б. С. Братусь, Д. А. Леонт'єв, В. С. Ротенберг, Б. А. Сосновський, А. Елліс) та науково-прикладні підходи до аналізу ефективності методів переконання, представлені в дослідженнях Н. Г. Гаранян, І. В. Дев'ятовської, Ф. Зімбардо, М. М. Ляйппе, Девіда Дж. Лібермана, Б. Р. Манделя, О. В. Матвєєвої, А. М. Митяєвої, З. А.

Парфенової, Р. Р. Сагієва, Н. І. Семечкіна, М. В. Харитонova, А. Б. Холмогорової, Т. Ю. Юдєєвої.

Методи дослідження. У процесі дослідження було використано комплекс взаємодоповнювальних теоретичних, емпіричних і статистичних методів. До теоретичних методів належали аналіз, зіставлення та систематизація психологічних наукових даних за темою дослідження. Їх застосування дало змогу узагальнити наявні наукові підходи, визначити ключові поняття та окреслити концептуальні засади вивчення ірраціональних установок особистості.

Емпіричний блок був представлений психодіагностичними методиками, серед яких використано методику діагностики ірраціональних установок у межах раціонально-емотивної терапії А. Елліса, методику визначення деструктивних установок у міжособистісних взаєминах В. В. Бойка, методику діагностики комплексу неповноцінності Н. П. Фетискіна, В. В. Козлова та Г. М. Мануйлова, а також опитувальник інтуїтивного стилю С. Епстайна, в адаптації Т. В. Корнілової та С. А. Корнілова. Застосування зазначеного психодіагностичного інструментарію забезпечило можливість комплексного вивчення особливостей ірраціональних установок, деструктивних настанов у міжособистісній взаємодії, переживання неповноцінності та специфіки інтуїтивно-раціонального стилю мислення особистості.

Для опрацювання одержаних результатів було застосовано методи математичної статистики, зокрема кількісний і якісний аналіз, метод k -середніх, вибірковий коефіцієнт кореляції Пірсона, а також T -критерій Вілкоксона. Статистичну обробку емпіричних даних здійснено за допомогою програмного середовища Microsoft Office Excel 2008 та SPSS 20.3 for Windows Release.

Наукова новизна дослідження визначається такими положеннями. По-перше, у роботі розроблено та теоретично обґрунтовано процедуру емпіричного виявлення феномена ірраціональних установок особистості в юнацькому віці. По-друге, запропоновано, реалізовано й апробовано модель ефективних методів переконання, спрямовану на трансформацію та

структуризацію ціннісно-сміслової сфери особистості шляхом корекції домінувальних типів ірраціональних установок.

Практична цінність дослідження визначається можливістю застосування його результатів у процесі створення корекційно-розвивальних програм, орієнтованих на зміну непродуктивних установок особистості, а також у реалізації тренінгових програм особистісного зростання для здобувачів освіти різних етапів навчання. Отримані матеріали можуть бути корисними практичним психологам і психологам-консультантам у роботі з особами юнацького віку та студентською молоддю з питань професійного й особистісного самовизначення, формування життєвої перспективи, розвитку здатності до саморегуляції та конструктивного розв'язання внутрішньоособистісних суперечностей.

Структура кваліфікаційної роботи зумовлена логікою дослідження та поставленими завданнями. Робота складається зі вступу, двох розділів, що містять відповідні підрозділи, висновків до кожного розділу, загальних висновків і списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕТОДІВ ПЕРЕКОНАННЯ ОСОБИСТОСТІ З РІЗНИМИ ТИПАМИ ІРРАЦІОНАЛЬНИХ УСТАНОВОК

1.1 Характеристика поняття «установка» особистості у вітчизняній та зарубіжній психології

Усі предмети, явища та процеси соціальної дійсності набувають смислового змісту, значущості й оцінного статусу через призму людського сприйняття. Унаслідок цього особистість формує цілісну внутрішню систему, до складу якої входять установки різного характеру та ставлення до явищ реального життя. Наукове вивчення таких установок оформилося у XX столітті в межах західної соціальної психології та соціології. У західній соціально-психологічній традиції для позначення ірраціональних установок використовується термін «атитюд», який у слов'янськомовному науковому дискурсі перекладається як «установка» або ж уживається без перекладу як кальковане поняття. У цьому значенні дослідження атитюдів становить окрему наукову галузь, яка з часом перетворилася на один із найрізноманітніших напрямів соціально-психологічного знання [4].

Поняття «установка» посіло ключове місце в соціальній психології завдяки праці У. І. Томаса та Ф. Знанецького «Польські селяни в Європі та Америці». Уже в 60-х роках XX століття дослідження цієї проблематики становили понад чверть усіх зарубіжних наукових праць у відповідній галузі [18]. Після оприлюднення згаданого дослідження поняття соціальної установки набуло широкого поширення в соціологічній і соціально-психологічній літературі. У. І. Томас і Ф. Знанецький тлумачили установку як психологічний процес, що характеризує ставлення особистості до соціального світу та детермінується системою соціальних цінностей [20, с. 143].

При цьому під цінностями зазначені дослідники розуміли зовнішній, об'єктивний бік установки. Це пояснюється тим, що цінності за своєю природою є первинно соціальними: індивід не створює їх самостійно, а засвоює в процесі взаємодії із суспільством. Такі суспільно значущі цінності, як свобода, соціальний статус, порядність, милосердя, матеріальний добробут, спокій та інші, набувають індивідуального змісту лише тому, що вже функціонують як цінності певної соціальної спільноти. На думку У. І. Томаса та Ф. Знанецького, установка відображає процес засвоєння особистістю тієї чи тієї соціальної цінності, виступаючи, по суті, її суб'єктивним переживанням. Отже, установку можна розглядати як індивідуалізовану, суб'єктивну форму існування об'єктивних соціальних цінностей [16].

Одне з перших класичних визначень установки належить Г. Олпорту, який тлумачив її як стан психологічної готовності, сформований на основі попереднього досвіду та такий, що чинить динамічний вплив на реакції індивіда стосовно всіх об'єктів і ситуацій, з якими він взаємодіє. Упродовж тривалого часу це визначення залишалося загальновизнаним, однак у сучасній психологічній науці воно вже не сприймається як безальтернативне, оскільки багато дослідників пропонують власні інтерпретації цього феномена [2].

Проблематика атитюду розглядалася також у межах психоаналітичної традиції. У концепції Д. Узнадзе та представників його наукової школи установка розумілася як готовність до певної активності. При цьому сама готовність тлумачилася як результат взаємодії конкретної ситуації та потреби в її реалізації або задоволенні. У межах такого підходу виокремлювалися два різновиди установок: фіксовані та актуальні. Перші мають відносно диференційований характер, формуються внаслідок багаторазового повторення подібних ситуацій і ґрунтуються на попередньому досвіді. Другі, навпаки, постають у формі недостатньо диференційованого, дифузного стану. Феномен установки став предметом спеціального наукового аналізу саме в школі Д. Н. Узнадзе.

Водночас зовнішня подібність термінів «установка» та «ірраціональна

установка» нерідко зумовлює їх помилкове ототожнення. Таке змішування понять посилюється ще й тим, що для їх опису часто використовують близькі за змістом характеристики, зокрема «спрямованість», «схильність» і «готовність». Проте необхідно чітко розмежовувати сферу впливу й функціонування установок у тому значенні, в якому їх трактував Д. Н. Узнадзе, та сферу дії власне ірраціональних установок [56].

Важливо навести визначення установки, сформульоване Д. Н. Узнадзе, відповідно до якого установка постає як цілісний, динамічний і суб'єктивний стан готовності до певної активності, зумовлений двома чинниками: потребою самого суб'єкта та відповідною об'єктивною ситуацією. У межах концепції Д. Н. Узнадзе поняття установки найбільшою мірою пов'язується з реалізацією елементарних фізіологічних потреб особистості. Вона трактується як переважно несвідомий феномен, що певною мірою обмежує можливості прямого застосування цього поняття до аналізу складних і вищих форм людської діяльності. Водночас це жодним чином не зменшує теоретичної цінності розробки проблеми установки на загальнопсихологічному рівні, як і не виключає перспектив подальшого розвитку цих ідей у соціально-психологічному дискурсі [59].

Фактично атитюд у західній традиції часто розглядається як показник афективного ставлення, що виникає щодо певного об'єкта й може виявлятися у формі схвалення або заперечення, тобто як орієнтація «за» чи «проти» [56]. Саме на такому підході були побудовані класичні шкали установок Р. Лайкерта і Л. Терстоуна, у межах яких використовувалися полярні оцінні континууми на зразок: «дуже добре» – «дуже погано», «цілком згоден» – «повністю не згоден» тощо. Відтоді установку почали розглядати у зв'язку зі знаннями про суб'єкта та предмет його ставлення, як своєрідну інтенцію й емоційну оцінку, тобто як певну програму дій щодо конкретного об'єкта.

Подальший розвиток досліджень привів до виявлення парадоксу Р. Лап'єра, який полягав у встановленні розбіжності між атитюдами та реальними поведінковими реакціями. До цього в науковому середовищі

переважала майже беззастережна впевненість у їхньому повному збігові, що, однак, не підтвердилося емпірично. Дослідник дійшов висновку, що вербальні відповіді є не чим іншим, як словесно оформленою реакцією на символічну ситуацію, яка істотно відрізняється від реальної ситуації міжособистісної взаємодії. Таку невідповідність між вербально вираженою установкою та реальною поведінкою науковці пояснювали тим, що характер відповіді значною мірою залежить від конкретних умов, у яких перебуває досліджуваний індивід [50].

У зв'язку з цим поступово утверджувалася думка про відсутність прямого й однозначного зв'язку між установкою та поведінкою. Натомість виникла потреба у виявленні додаткових чинників, які опосередковують цей зв'язок і вказують на специфіку ситуації. До таких чинників зазвичай відносять вплив референтної групи, норми, прийняті в соціальному оточенні, очікування, індивідуально-психологічні риси особистості та інші детермінанти [54]. У другій половині XX століття у психологічній науці окреслилися дві основні лінії в розумінні та дослідженні установок як соціально-психологічного феномена (див. рис. 1.1).

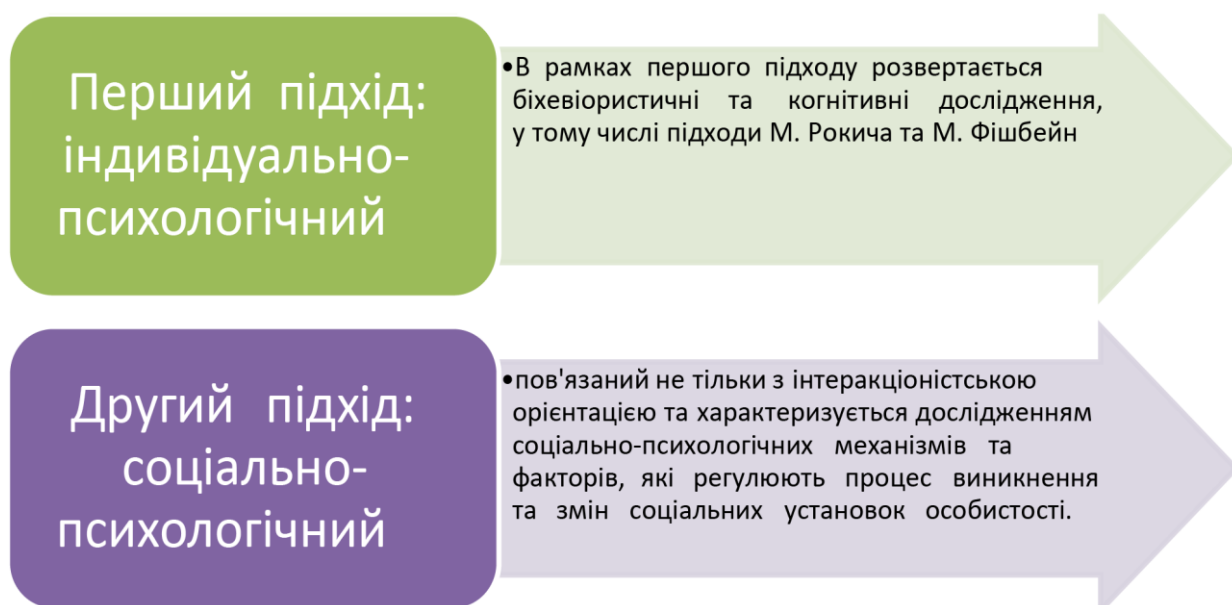


Рисунок 1.1 – Дві лінії у розумінні установок як соціально-психологічного феномену в другій половині XX століття [42]

Зазвичай вважається, що одним із перших дослідників, які звернулися до вивчення ситуативних змінних у структурі установки, був М. Рокич. Він виокремив два типи атитюдів – атитюди щодо об'єкта та атитюди щодо ситуації. За допомогою такого розмежування вчений намагався подолати труднощі, які виникали під час з'ясування співвідношення психологічних властивостей установок і соціальних характеристик ситуації [57].

На думку М. Рокича, особистість володіє суб'єктивною цілісною системою уявлень, у якій відображено три провідні компоненти: цінності, установки та Я-концепцію. У цій системі центральне місце посідає саме поняття «Я» [40]. Отже, установка розглядається не ізольовано, а в контексті внутрішньої організації особистісного досвіду та самосприйняття.

Спробу пояснити фундаментальні відмінності між установкою та реальною поведінкою здійснили й інші дослідники. Зокрема, М. Фішбейн визначав установку як схильність особистості до певної реакції, яка формується в процесі навчання. Він довів, що поведінка людини значною мірою контролюється змінними, які не зводяться лише до її ставлення до конкретного об'єкта, а пов'язані також із мотиваційними, нормативними та ситуативними чинниками. Саме тому М. Фішбейн запропонував типологію атитюдів, поділивши їх на атитюди до об'єкта та атитюди до дії. На його переконання, таке розмежування стало одним із важливих досягнень соціальної психології, оскільки воно дозволило пояснити труднощі, що виникають у спробах змінити реальну поведінку особистості щодо певного об'єкта лише через вплив на вже наявну систему її установок. Водночас М. Фішбейн розглядав соціальне оточення як нормативний чинник, що опосередковує й регулює вплив установок на реальну поведінку [24].

У концепції Дж. Міда соціальні установки постають як конкретні психічні утворення, що виникають на основі установок інших людей, передусім значущих осіб і референтних груп. У структурному аспекті такі установки розглядаються як складові Я-концепції особистості [20]. Отже, становлення установки відбувається не лише на рівні індивідуального досвіду, а й у процесі

соціальної взаємодії та засвоєння ставлень значущого соціального оточення.

Так, Д. Майєрс визначав установку як сприятливу або несприятливу оцінну реакцію на когось чи щось, що виявляється у думках, почуттях і цілеспрямованій поведінці [32, с. 217]. Таке розуміння підкреслює комплексний характер установки як феномена, що поєднує когнітивний, емоційний і поведінковий компоненти.

Дещо інше трактування поняття установки пропонують А. Пратканіс і Б. Р. Мандель, визначаючи її як оцінне ставлення до певного предмета або явища, стосовно якого індивід має відповідні знання [33, с. 122].

Досить лаконічне й водночас змістовне тлумачення подають також Ф. Зімбардо і М. Ляйппе. На їхню думку, установка за своєю суттю є ціннісною диспозицією щодо певного об'єкта, тобто його оцінюванням за такими біполярними шкалами, як «корисне – шкідливе», «приємне – неприємне», «добре – погане» [20, с. 143]. Інакше кажучи, установка виявляється у схильності людини емоційно та ціннісно реагувати на об'єкти навколишньої дійсності: одні з них викликають симпатію, прихильність і позитивне ставлення, інші – неприйняття, антипатію або відторгнення.

Багато дослідників сходяться на думці, що найбільш вагомий внесок у розвиток психологічних уявлень про природу установок зробив Л. Фестінгер. У своїх працях він дійшов висновку, що відсутні переконливі докази того, ніби зміна установок безпосередньо зумовлює зміну поведінки. На його думку, співвідношення є протилежним: не установки визначають поведінку, а поведінка значною мірою впливає на подальшу трансформацію установок. Саме Л. Фестінгер є автором відомої теорії когнітивного дисонансу, сутність якої полягає в тому, що людина прагне підтримувати узгодженість між власними знаннями, переконаннями та діями [70].

Узагальнюючи наявні підходи, установку можна розглядати як: а) певний стан нервової системи й свідомості; б) виражену готовність до реагування; в) упорядковане психічне утворення; г) феномен, що формується на основі попереднього досвіду; д) чинник, який справляє динамічний і спрямовувальний

вплив на поведінку особистості. Таким чином, у психологічних дослідженнях було підтверджено залежність установки від минулого досвіду, а також її важливу регулятивну функцію в поведінковій сфері людини.

Паралельно з дослідженнями Л. Фестінгера було висунуто низку пропозицій щодо способів вимірювання установок. Провідним інструментом у цій сфері стали шкали, уперше запропоновані Л. Терстоуном. Необхідність їх використання зумовлена тим, що установки є прихованим, або латентним, ставленням до соціальних об'єктів і ситуацій та характеризуються певною модальністю; саме тому про їх зміст можна судити на основі сукупності відповідних суджень і висловлювань.

Водночас було встановлено, що розроблення шкал стикається з низкою невирішених якісних проблем, пов'язаних із самим феноменом установки. Зокрема, дискусійними залишалися питання її структури, а також не до кінця зрозумілим було, що саме вимірює шкала. Додаткові труднощі виникали й у процесі розмежування таких близьких понять, як «атитюд», «знання», «думка», «переконання» та інші. У зв'язку з цим постала потреба в подальшому теоретичному пошуку нових діагностичних засобів, який розгортався у двох основних напрямках: через аналіз структури установок і через розкриття їхніх функцій [59].

Отже, у найзагальнішому розумінні установка як соціально-психологічний феномен може бути визначена як цілісний і суб'єктивний стан особистості, що виражає її готовність до певної активності та детермінується двома ключовими чинниками: об'єктивною ситуацією, яка складається, та потребами самого суб'єкта. Передусім установка виявляється через своєрідну програму дій щодо конкретного об'єкта. Вона визначає наявність у особистості схильності до певного типу реагування, яка формується, зокрема, у процесі освітньої діяльності.

1.2 Установки та переконання: співвідношення та взаємодія

У соціальній психології поняття «установка» тісно пов'язане з категорією переконання. Як соціально-психологічний феномен переконання виступає, з одного боку, специфічним компонентом структури особистості, що формується в процесі виховання, а з іншого – способом цілеспрямованого організованого впливу на психіку людини. На відміну від установки, переконання ґрунтується на системі логічно впорядкованих доказів, що передбачає свідоме ставлення з боку того, хто його сприймає. В історичному аспекті переконання як метод впливу почало активно застосовуватися в суспільному житті та практиці значно пізніше, ніж стали функціонувати механізми соціально-психологічної установки.

Порівняно з установкою, переконання передбачає активну участь усіх сторін, залучених до комунікативного процесу, тоді як його результат, як правило, не проявляється миттєво, а має відтермінований у часі характер. Отже, переконання слід розглядати водночас і як процес, і як результат [4]. У свою чергу, результатом переконання є сформована у особистості відносно стійка система поглядів, принципів і переконань.

Структура переконання включає три взаємопов'язані компоненти: знання, почуття та поведінку. У його межах реалізується послідовність: усвідомлено – пережито – прийнято – здійснено. Ігнорування хоча б одного з названих складників істотно знижує виховний ефект і загальну результативність переконувального впливу [13]. За твердженням О. І. Зайцевої, для того щоб переконання як метод психологічного впливу було максимально ефективним, необхідно дотримуватися певних умов (див. рис. 1.2).

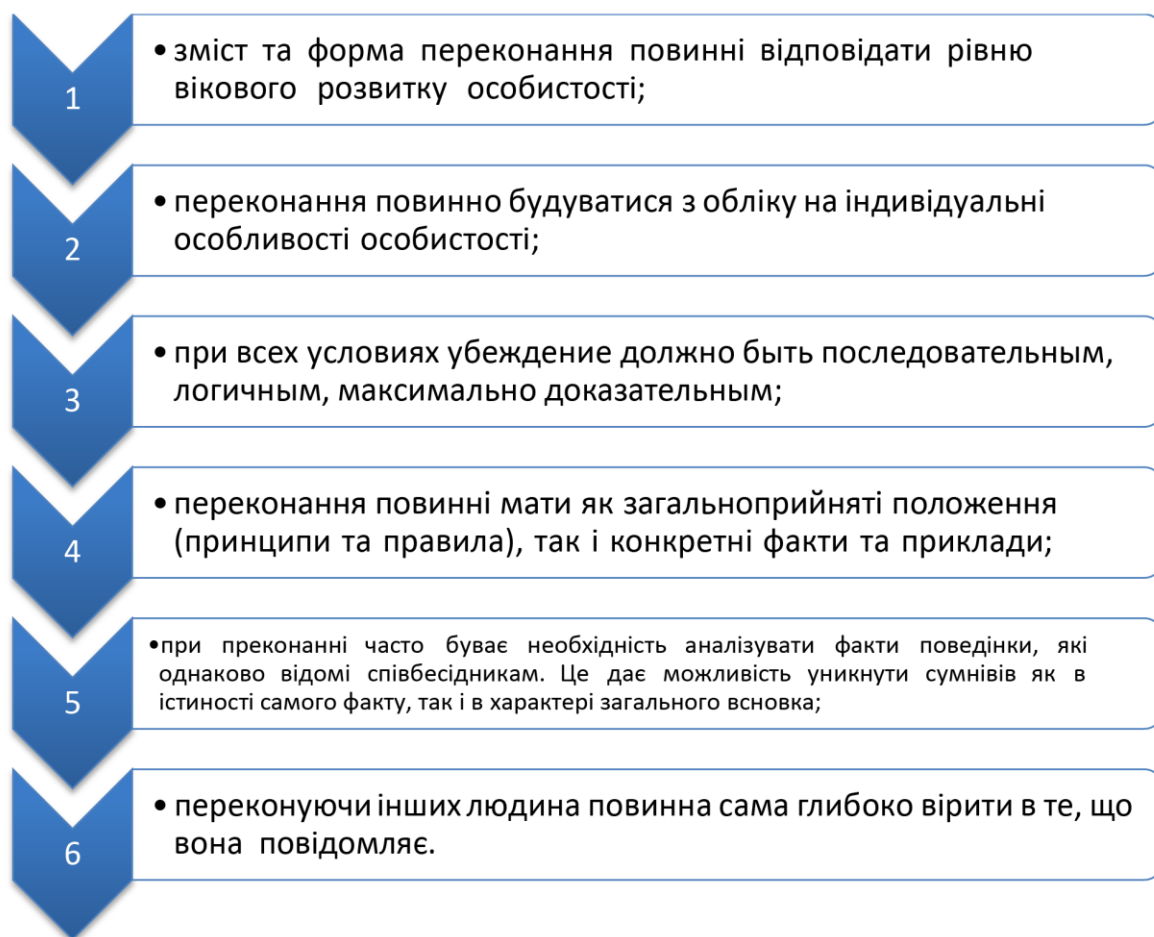


Рисунок 1. 2 – Умови реалізації переконання як соціально-психологічної установки (О. І. Зайцева) [17]

Загалом переконання постає як усвідомлений соціально-психологічний механізм формування особистісних принципів і світоглядних засад. Переконання вибудовуються впродовж життєвого шляху людини, займають логічно впорядковане місце у структурі особистості та мають вербально виражений характер. Актуальність феномена установки, своєю чергою, зумовлена тим, що кожна людина водночас зазвичай виступає і суб'єктом, і об'єктом різноманітних впливів. Саме це визначає потребу в оволодінні знаннями, уміннями та навичками адекватного реагування на такі впливи задля забезпечення гармонійної взаємодії із соціальним середовищем [20].

У соціально-психологічному аспекті установку можна розглядати як вплив однієї особи на психічний стан іншої особи або групи, який у своїх довільних формах ґрунтується на чітко сформованому мотиві та спрямований

на закріплення або трансформацію думок, поглядів, ставлень, установок та інших психологічних утворень [23]. Отже, за своєю сутністю установка як соціально-психологічний засіб впливу може бути витлумачена як своєрідне проникнення позицій, уявлень, тез і смислових орієнтацій однієї особистості чи групи у внутрішній психологічний простір іншої особистості або групи.

Перебудова психіки людини під впливом установки може мати як частковий, так і загальний характер. У першому випадку йдеться про локальні зміни, коли, наприклад, завдяки виховному або педагогічному впливу вдається змінити ставлення учня лише до одного конкретного навчального предмета. У другому випадку трансформація охоплює ширший спектр психічних явищ, зокрема емоційно-особистісну сферу загалом [26].

Установка може бути навмисною або ненавмисною, позитивною або негативною. Водночас вона є важливим складником комунікативної діяльності та визначається змістом самої діяльності, її рольовою організацією, чіткістю цілей спілкування, а також індивідуально-особистісними особливостями партнерів комунікативної взаємодії.

Переконання та установка належать до базових категорій соціальної психології, у межах якої вони дістали ґрунтовне наукове осмислення щодо своєї природи, механізмів виникнення, сутнісних характеристик і форм вияву. Відповідно, засоби такого соціально-психологічного впливу можуть реалізовуватися як у невербальній формі – через міміку, жести, позу та інші експресивні прояви, – так і у вербальній, тобто мовленнєвій [31]. Співвідношення невербальних і вербальних компонентів впливу варіюється залежно від його мети: в одних випадках вони узгоджуються між собою та взаємно підсилюють ефект, в інших – виявляють суперечність і не збігаються за змістом. Саме тому здатність правильно інтерпретувати засоби психологічного впливу є одним із важливих показників професійної компетентності педагога й психолога. Б. Р. Мандель слушно зауважує, що під впливом зазвичай розуміють те, що здатне змінювати установки та поведінку окремої особистості або групи [33].

Психологія впливу становить один із напрямів соціальної психології, який активно розробляється сучасними дослідниками. Її становлення було започатковане в працях Г. Тарда, Г. Лебона, Ф. Олпорта та інших учених. Подальшого розвитку цей науковий напрям набув у межах теорії когнітивного дисонансу Л. Фестінгера, теорії каузальної атрибуції та самоатрибуції Дж. Сінгера і С. Шехтера, а також теорії когнітивної відповідності, представленої у працях Ф. Гайдера, Т. Ньюкома, Ч. Осгуда, Л. Фестінгера та інших авторів. У вітчизняній психології питання розмежування понять «переконання» і «установка» досі не має однозначного теоретичного вирішення. Саме на цю обставину звертає увагу О. В. Матвєєва, наголошуючи на недостатній розробленості як самих понять, так і теоретичного апарату їх опису [35]. З. А. Парфенова також підкреслює актуальність досліджень, спрямованих на розмежування цих категорій, зазначаючи, що саме людське життя можна розглядати як безперервний ланцюг різноманітних впливів, яких людина зазнає від моменту свого народження і які згодом сама починає здійснювати щодо свого соціального оточення та самої себе. Отже, в реальному соціальному середовищі кожна людина найчастіше виступає одночасно і суб'єктом, і об'єктом різних форм впливу [40].

З. А. Парфенова пропонує в широкому значенні розуміти вплив як процес, що відбувається на різних рівнях існування матеріальних явищ і їхніх окремих властивостей та реалізується в ході взаємодії двох або більше структурно співвідносних систем, наслідком чого стає зміна стану або структури принаймні однієї з них [40]. У свою чергу, І. А. Мейжис у психологічному контексті розглядає переконання як форму вербальної установки й визначає його як планомірну передачу інформації та смислового впливу від одного учасника взаємодії до іншого. Психологічне переконання, на думку дослідника, полягає у зміні внутрішнього стану особистості, її поведінки та особистісно-смилових утворень – зокрема думок, установок, оцінок, цілей та інших компонентів – під впливом іншої людини або групи людей [50].

Спільною ознакою понять «установка» і «переконання» виступає

категорія зміни, оскільки саме вона має бути результатом і підсумком будь-якого психологічного впливу. Типологія психологічного впливу визначається на основі парадигм, що склалися в психологічній науці. Характеристику цих парадигм подає Н. І. Семечкін (див. рис. 1.3).

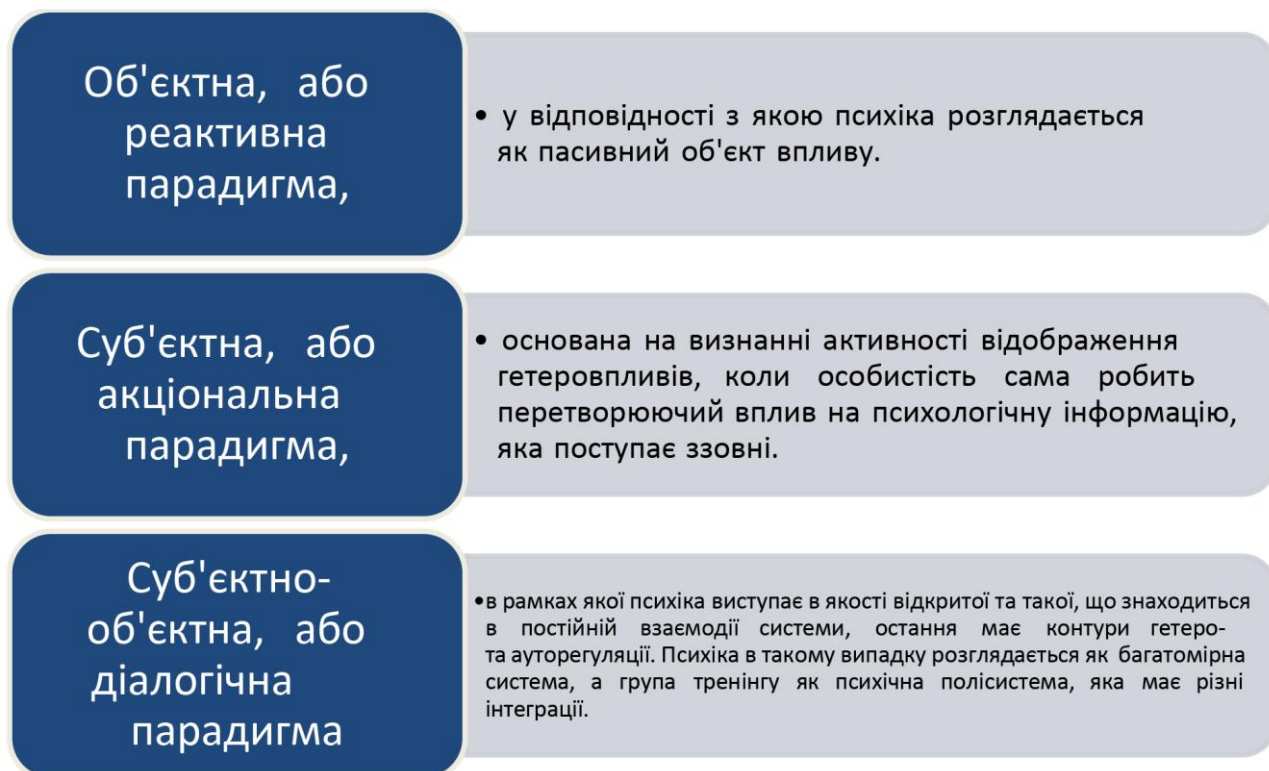


Рисунок 1.3 – Основні парадигми психології впливу у сучасній науці

Відповідно до окреслених парадигм можна виокремити три основні стратегії психологічного впливу. Першою з них є імперативна стратегія, яка орієнтована на досягнення швидкого, короткочасного ефекту та, як правило, не торкається глибинних шарів психіки особистості. Така стратегія виявляється найбільш доцільною й ефективною в умовах стресу, напруження або екстремальних ситуацій, коли виникає потреба в оперативному ухваленні та виконанні рішень, критично важливих для збереження психічної рівноваги, особливо за браку часу.

Психологічний потенціал прийомів імперативного впливу обмежується переважно посиленням і підкріпленням тих структурних компонентів, які вже

наявні в особистості, тобто певною, відносно сталою суб'єктною організацією системи соціально-психологічних установок і поведінкових моделей. Другою є маніпулятивна стратегія, яка здатна суттєво трансформувати психологічне поле особистості шляхом використання засобів стимуляції підсвідомих механізмів, що функціонують поза свідомим контролем психіки, а також за допомогою так званих конверсійних і маркувальних технік, які послаблюють, блокують або навіть руйнують захисні системи особистості, водночас вибудовуючи натомість нові психологічні моделі та установки поведінки.

Третьою є розвивальна стратегія, яка забезпечує актуалізацію потенціалу саморозвитку у взаємодії психологічних систем, зокрема в умовах групової роботи. Психологічною передумовою реалізації такої стратегії виступає діалог, а принциповою умовою його організації є відкритість взаємодіючих психологічних систем одна до одної, тобто їхня доступність до взаємного проникнення й смислового обміну [53].

Загалом як мішені переконання та установок можуть виступати психічні стани, процеси й явища, когнітивно-афективна та поведінкова сфери особистості, а також особистість у цілому. Узагальнений склад таких мішеней можна подати так [55]:

1. Спонукальні чинники активності – інтереси, схильності, потреби, ідеали.
2. Регулятори активності – цільові, смислові й операційні установки, самооцінка, групові норми, переконання, світогляд, вірування.
3. Когнітивні (інформаційні) структури – знання про світ, відомості, уявлення про людей, які забезпечують інформаційну основу людської активності.
4. Операційний склад діяльності – стиль поведінки, спосіб мислення, звички, уміння, навички, кваліфікація.
5. Психічні стани – функціональні, фонові, емоційні та інші.

Таким чином, здійснений порівняльний аналіз категорій «переконання» та «установка» у психологічній науці дозволяє зробити висновок про наявність

спільних механізмів їх формування в психічній структурі особистості під впливом іншої людини. Обидва феномени пов'язані з процесами засвоєння, внутрішнього прийняття та подальшої ідентифікації запозичених ідей як власних смислових утворень. Водночас переконання переважно характеризується раціональністю, усвідомленістю та вербальною опосередкованістю, тоді як установка більшою мірою детермінується ситуаційними факторами, умовами взаємодії та контекстом впливу. У зв'язку з цим механізм її формування, розпізнавання та прийняття особистістю відповідної моделі поведінки є більш складним і багатовимірним.

1.3 Розуміння раціональності та ірраціональності в психології

Проблематика взаємозв'язку раціонального та ірраціонального є однією з найскладніших і найбільш неоднозначно інтерпретованих у філософській традиції. У найширшому сенсі вона виявляється в осмисленні раціонального як прояву розумності, упорядкованості та логічної обґрунтованості, а ірраціонального – як того, що виходить за межі безпосередньо розумного пояснення у сферах буття, пізнання, мислення, діяльності та інших вимірах людського існування. Водночас важливим аспектом цієї проблеми є встановлення меж, точок перетину та форм взаємодії між раціональним та ірраціональним початками. Як зазначає А. Б. Збанацька, концепція ірраціонального має філософське походження та пройшла кілька послідовних етапів становлення [19] (див. рис. 1.4).

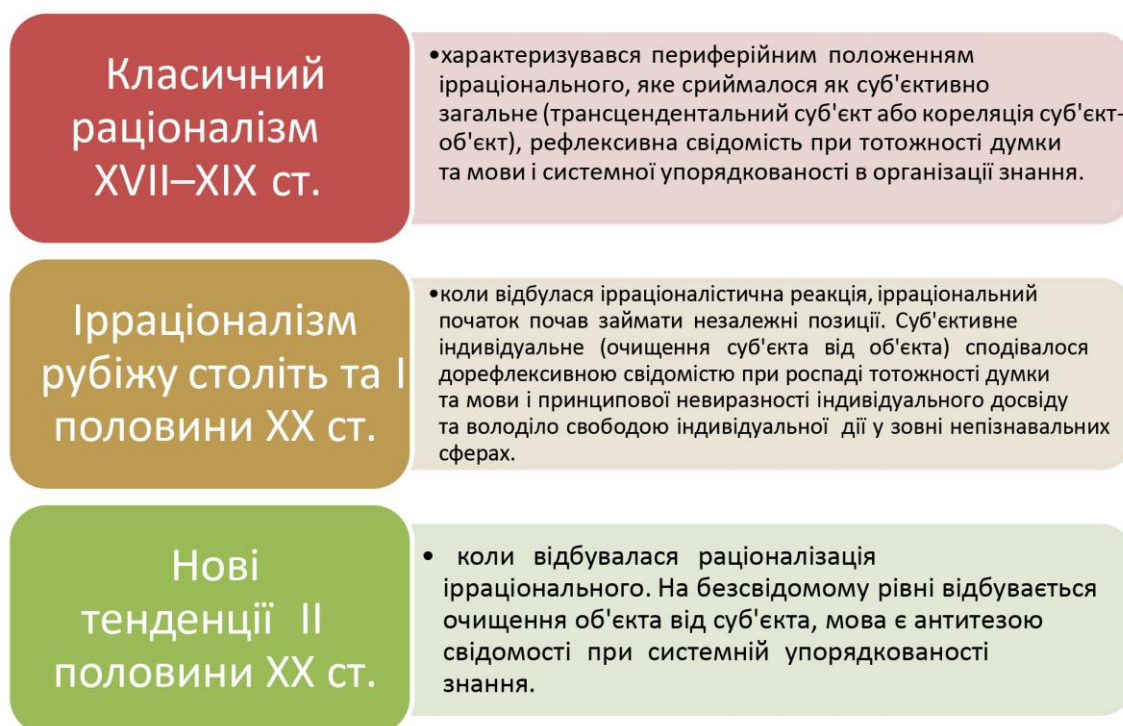


Рисунок 1.4 – Етапи формування концепції ірраціонального в науці [19]

У філософії XX століття, а згодом і в соціальній психології, простежується тенденція до зближення ірраціоналізму та раціоналізму, що зумовило спроби побудови цілісної раціональної системи знання. За таких умов ірраціональне вже не розглядається як щось зовнішнє щодо дослідницького чи мисленнєвого процесу. Навпаки, воно не лише входить до предметного поля науки, а нерідко стає одним із провідних напрямів наукового пошуку, коли саме в ірраціональному намагаються віднайти смислові підстави раціональності [15].

Для початку доцільно проаналізувати розуміння ірраціонального, а відтак і меж раціональності, у психологічному, соціологічному та повсякденному підходах.

Соціологічний підхід. У соціології категорія ірраціонального переважно осмислюється крізь призму співвіднесення індивідуальної дії з результатами функціонування соціальних структур. Соціологічне бачення проблеми ірраціонального поєднує кілька підходів. Так, у межах «розуміючої» соціології М. Вебера соціальні дії та суспільні реалії аналізуються з погляду ступеня

їхньої раціональності. Співвідношення цілеспрямованих, раціонально вмотивованих дій і тих дій, що містять компоненти нераціональності, виступає індикатором рівня розвитку суспільного життя. Демократичність суспільства, ефективність його інститутів, а також рівень його раціональної організації розглядаються як похідні від ступеня цілераціональності особистості та її поведінкових проявів. Раціональність соціальної дії виявляється в тому, що людина здійснює усвідомлені, цілеспрямовані та передбачувані вчинки. Натомість переважання емоційно зумовлених дій, що ґрунтуються на релігійних переконаннях, ціннісних настановах, традиціях, групових і особистісних симпатіях та антипатіях, особистій відданості політичним лідерам або ксенофобських настроях, може призводити до неспроможності суспільства формувати раціонально функціонуючі інститути [20].

У такому контексті ірраціональними постають ті дії, які перешкоджають розвитку соціальних інститутів і ускладнюють раціональне впорядкування суспільного життя. Водночас, окрім веберівського трактування, існує низка близьких за змістом ідей, що також пропонують інші інтерпретації категорії ірраціонального та розкривають її через різні форми соціальної поведінки.

Концепція нелогічної дії В. Парето ґрунтується на розмежуванні людських дій на логічні та нелогічні. До перших він відносив дії, засновані на раціональному мисленні та науковому способі осмислення дійсності, тоді як другі пов'язував із почуттями й такими формами реагування, за яких людина не здатна встановити об'єктивні зв'язки між явищами. У подібних випадках порушується логічне співвіднесення мети та засобів її досягнення. Як приклад можна навести міфологічний тип мислення, коли бажаним результатом виступає дощ, а засобом його досягнення – жертвопринесення. У такому контексті соціологія покликана досліджувати ірраціональні дії та сприяти усвідомленню їх нераціонального характеру [33].

Виразні причини імпульсивної та нераціональної поведінки були також розкриті в працях Е. Тоффлера, який запропонував концепцію футуршоків. Під футуршоками дослідник розумів специфічні стани інформаційного

перевантаження, своєрідного шоку, що виникає внаслідок необхідності переробляти надмірно великі обсяги інформації, яка щоденно змінює картину світу людини та вимагає швидкого ухвалення нових рішень. Такі обставини можуть спричиняти психофізіологічні порушення, замкненість, зниження раціональності поведінки, соціальну дезадаптацію, а також схильність до деструктивних форм реагування, зокрема містицизму, залежної поведінки, нігілізму, вандалізму чи апатії [40].

Ще одним вагомим чинником соціальної нераціональності є психологія натовпу, дослідження якої започаткував Г. Лебон [41]. У межах цього підходу підкреслюється, що критичне й розумне начало особистості в масі людей часто пригнічується ірраціональними формами масової свідомості. Коли людина опиняється в натовпі, охопленому спільними емоціями, її здатність до свідомого контролю власних дій і до раціонального мислення істотно послаблюється. За появи шокуючих стимулів у натовпі може виникати паніка, а сама ситуація починає сприйматися особистістю як кризова, загрозлива й потенційно безвихідна [44].

Потреба швидко інтерпретувати стимул в умовах обмеженого часу на ухвалення рішення нерідко унеможлиблює пошук оптимального способу дії та супроводжується виникненням почуття страху. Саме тому феномен ірраціонального в соціальній поведінці потребує глибокого аналізу не лише з позицій індивідуальної психології, а й у ширшому соціокультурному та комунікативному контексті.

Страх одних людей здатний породжувати страх у інших, і навпаки, що, своєю чергою, зумовлює зростання невпевненості та неспроможність групи ефективно розв'язати проблему, а також посилює егоцентричне прагнення кожного врятуватися індивідуально за будь-яку ціну. У стані паніки індивіди нерідко діють стереотипно, наприклад, усі одночасно спрямовуються до одного виходу, що є типовим наслідком ланцюгової реакції зараження, навіювання та наслідування. Поведінка однієї людини, часто не найбільш розсудливої, передається іншим учасникам ситуації. Саме тому паніка є колективною та

синхронною формою поведінки. Хоча її безпосередньою метою виступає особистий порятунок, на практиці вона часто призводить до протилежного результату, оскільки дії людей, які намагаються врятуватися, взаємно нейтралізують зусилля одне одного [49].

Психологічний підхід. У психологічному контексті ірраціональність доцільно розуміти як свідому установку, зорієнтовану на безпосереднє сприйняття подій, що відбуваються, яка передбачає переважання безпосереднього враження від ситуації за відсутності критичного осмислення та сумнівів. При цьому важливо розмежовувати одноразово ірраціональну поведінку, яка може виникати випадково або бути зумовленою певним контекстом, і систематичну ірраціональність, коли така поведінка переходить у площину індивідуально-особистісних особливостей і набуває характеру стійких рис. Загалом раціональність необхідна особистості для логічного впорядкування процесу формування суджень і прийняття рішень [53].

Не претендуючи на вичерпний аналіз усіх наукових підходів до проблеми ірраціонального в психології, що зумовлено насамперед різноманітністю соціально-психологічних досліджень у цій сфері, доцільно зосередити увагу на основних ідеях, які становлять дихотомічну основу співвідношення «ірраціональне – раціональне» у психологічній науці.

Так, у межах теорії інстинктів У. Макдугалла та З. Фрейда поведінка людини зумовлюється переважно несвідомими структурами особистості, тобто ірраціональними чинниками. Джерело ірраціонального вбачалося у вроджених інстинктах, а також у витіснених бажаннях, які формуються під впливом суспільних заборон і санкцій. У концепції З. Фрейда провідну роль відіграють інстинкти агресії, смерті та життя. У. Макдугалл, своєю чергою, запропонував ширший перелік, що включав дванадцять інстинктів, зокрема інстинкт відрази, стадності, конструювання, винахідливості, допитливості та інші. Водночас у межах цього напряму дискусійним залишається питання про те, якою мірою конкретні форми поведінки можуть бути безпосередньо виведені з інстинктів, а також як співвідносяться вроджені та набуті способи реагування [54]. У такому

підході поведінка фактично постає як детермінована інстинктивними імпульсами, а ірраціональне реагування розглядається як природна норма.

До теорії інстинктів ідейно наближається біхевіоризм як окремий напрям психології. У його межах підґрунтям поведінки виступають не рефлексивні міркування і не внутрішні смисли, а зовнішні обставини або умови, що ставлять людину в проблемну ситуацію. Оскільки організм не має наперед заданого способу її розв'язання, він змушений шукати вихід самотійно, використовуючи механізми проб і помилок, а також випадкового успіху. Поведінка в такій логіці описується через схему «стимул – реакція», де стимулом є безпосередньо спостережуваний фізичний подразник, а реакцією – спостережувана, найчастіше фізіологічно фіксована відповідь. Саме ця схема вважалася універсальною для пояснення особливостей поведінки як тварини, так і людини [57]. Її результатом виступають сформовані в процесі научіння поведінкові моделі, які з часом можуть закріплюватися як стійкі реакції та виявляти опір новим зовнішнім впливам. При цьому раціональні міркування та свідомий розум не розглядаються як визначальні чинники їх формування.

Як відповідь на надмірно спрощене трактування сутності людини поступово сформувалася когнітивна психологія, предметом якої стали процеси, що відбуваються у свідомості та психіці людини. Оскільки історично потреба в такому підході значною мірою визначалася розвитком інформаційної теорії, пізнавальні процеси почали осмислюватися за аналогією з переробленням інформації в обчислювальній системі. Унаслідок цього було виокремлено структурні компоненти пізнавальної діяльності, окреслено межі можливостей людини щодо обробки сигналів, а також визначено принципи кодування інформаційних потоків у психіці [59].

свідомі способи вибору, обмеженості можливостей опрацювання стимулів та наявності прогалин у механізмах переробки інформації; по-друге, функціонування розвинених механізмів некритичного прийняття рішень, до яких належать набуті рефлексі, вроджені інстинкти та емоції; по-третє, соціальна природа людини, пов'язана як із біологічними механізмами

соціальної поведінки, так і з необхідністю підтримання соціальних інститутів.

Проведений аналіз наукових поглядів на межі раціональності поведінки дає змогу конкретизувати розширене розуміння раціональної поведінки, яку можна вважати такою, якщо [63]: 1) у конкретній ситуації людина прагне максимізувати корисний ефект за наявних обмежень, тобто її потреби є впорядкованими, визначеними, співвіднесеними з можливими духовними й матеріальними витратами, а серед можливих альтернатив обирається оптимальний варіант; 2) у ситуації невизначеності особистість демонструє раціональні очікування, тобто приписує ймовірність подіям на основі припущень, що відповідають теорії раціональних очікувань.

Отже, ірраціональність у повсякденному житті доцільно розглядати як наслідок дії більш загальних причин, передусім соціальної нераціональності. В умовах дефіциту часу та інших ресурсів, необхідних для ухвалення рішення, когнітивна неспроможність, механізми некритичного реагування й соціальна природа людини можуть зумовлювати такі вчинки, які сторонньому спостерігачеві видаються особистісно нераціональними.

1.4 Види, функції та структура ірраціональних установок

Ірраціональні установки являють собою багатовимірний і складно організований соціально-психологічний феномен, який дотепер залишається недостатньо вивченим у психологічній науці. До кола найменш розроблених питань належать проблеми структури ірраціональних установок, специфіки їх функціонування в соціальному просторі особистості, механізмів їх актуалізації в конкретних життєвих обставинах, а також засобів їх наукової діагностики. Саме обмеженість теоретичних підходів і дефіцит валідного психодіагностичного інструментарію дають змогу констатувати недостатній рівень наукової розробленості цього феномена.

У контексті класифікації видів установок Ш. А. Надірашвілі запропонував продуктивний підхід, виокремивши різні рівні об'єктивації, які

відповідають окремим генетичним ступеням її розвитку. Зокрема, дослідник розрізняв об'єктивацію предмета, об'єктивацію соціальних вимог, або соціальності, а також об'єктивацію власного «Я» [3]. Для теорії установки таке розмежування має принципово важливе значення, оскільки кожному з названих рівнів відповідають специфічні типи установок і своєрідний характер взаємозв'язку між установкою та діяльністю [6].

Відповідно до об'єктивного чинника діяльності виокремлюють три рівні регуляції поведінки: рівень цільових, смислових та операційних установок.

Цільові атитюди зумовлюються поставленими цілями й забезпечують відносну стійкість перебігу конкретної поведінки особистості. Смислові атитюди, своєю чергою, охоплюють інформаційний компонент (світоглядні уявлення особистості), емоційний компонент (симпатії чи антипатії щодо певного об'єкта) та регулятивний компонент (готовність до відповідних дій) [20].

Ірраціональні установки належать до окремої сфери психологічного знання та дотепер залишаються недостатньо висвітленими в науці. Вагомий внесок у дослідження феномена ірраціональних переконань зробили А. Бек, А. Елліс, А. Б. Холмогорова, Н. Г. Гаранян та інші науковці. Зокрема, А. Елліс вважав, що кожна людина від народження має певний потенціал, у структурі якого поєднуються дві взаємопов'язані сторони – раціональна та ірраціональна [23].

Ірраціональна поведінка (від лат. *irrationalis* – нерозумний) спрямована на досягнення мети без попереднього осмислення ситуації та без належної оцінки наявних можливостей. Ірраціональність у цьому контексті розуміється як недостатньо обдуманий прояв – учинок, почуття, думка чи рішення, – що виникає на основі емоційного або інтуїтивного імпульсу. Відповідно, ірраціональною можна вважати таку людину, яка переважно сприймає навколишню дійсність і вибудовує власні рішення поза межами логічного обґрунтування переваг одного варіанта над іншими можливими альтернативами, а також не спирається у своїй діяльності на заздалегідь

сформований алгоритм дій [17].

На думку А. Елліса, ірраціональні переконання є жорсткими емоційно-когнітивними зв'язками, що мають характер вимоги, припису або наказу та відзначаються абсолютистською природою. Саме через це вони часто не відповідають об'єктивній реальності. Неможливість реалізації таких переконань зумовлює виникнення неадекватних і тривалих емоційних реакцій. У своїй концепції А. Елліс розглядав дисфункційні поведінкові реакції та негативні емоційні стани як наслідок хибних когнітивних переконань, або ірраціональних вірувань [13].

Ірраціональні переконання зумовлюють виникнення труднощів в емоційній і поведінковій сферах особистості. Раціональні судження можна відмежувати від ірраціональних за низкою характерних ознак. Основними рисами ірраціонального судження є його надмірна емоційна напруженість, невідповідність реальності як у якісному, так і в кількісному вимірі, категоричність, схильність спричиняти сильні й тривалі негативні переживання, а також нездатність сприяти досягненню особистісно значущої мети [40].

Когнітивний підхід до вивчення ірраціональних установок найповніше репрезентований у межах раціонально-емотивної терапії А. Елліса. Учений сформулював низку положень, які активно використовуються в практиці сучасної корекційної психології. На думку А. Елліса, кожна людина від народження наділена певним потенціалом, що виявляється у взаємодії двох протилежних начал: раціонального й ірраціонального, конструктивного й деструктивного тощо. Дослідник вважав, що психологічні, тобто внутрішньоособистісні, проблеми виникають тоді, коли людина намагається підпорядкувати своє життя простим уподобанням, зокрема прагненню до схвалення, любові чи підтримки, і помилково наділяє ці потреби статусом абсолютних критеріїв життєвого шляху та майбутнього успіху. Водночас А. Елліс наголошував, що людина є істотою, надзвичайно чутливою до різних впливів на всіх рівнях – від біологічного до соціального. Саме тому він не схилився до спрощеного зведення багатовимірної та змінної природи людської

психіки до одного-єдиного чинника [49].

У межах своєї терапевтичної концепції А. Елліс виокремлював три провідні психологічні аспекти функціонування особистості: мислення (когніції), почуття та поведінку. Учений розрізняв два типи когніцій – дескриптивні та оцінні. Дескриптивні когніції містять інформацію про реальність, тобто відображають те, що людина безпосередньо сприймає у світі, і репрезентують відносно достовірні відомості про об'єктивну дійсність. Оцінні когніції, своєю чергою, виражають ставлення особистості до цієї реальності. При цьому дескриптивні когніції неминуче поєднуються з оцінними судженнями різного ступеня жорсткості [41].

Самі по собі події не зумовлюють однозначно ані позитивних, ані негативних емоцій; вирішальне значення має внутрішнє сприйняття цих подій, тобто спосіб їх оцінювання. Інакше кажучи, людина переживає те, що мислить у процесі осмислення сприйнятого. Відповідно, емоційні порушення розглядаються як наслідок деформацій у когнітивній сфері, зокрема хибних висновків, надмірних узагальнень і жорстких установок [33].

Джерелом психологічних труднощів, за А. Еллісом, є система індивідуальних ірраціональних уявлень про світ, яка зазвичай формується ще в дитинстві під впливом значущих дорослих. Такі порушення він визначав як ірраціональні установки – жорсткі зв'язки між оцінними та дескриптивними когніціями, що набувають форми вимоги, припису чи безумовного наказу, який не допускає винятків і має абсолютистський характер. Саме тому ірраціональні установки не відповідають реальності ані за ступенем вираженості, ані за якісним змістом таких приписів. Якщо ці установки не реалізуються, вони зумовлюють тривалі й неадекватні емоційні реакції, які ускладнюють діяльність особистості. Ядром емоційних порушень А. Елліс вважав самозвинувачення [23].

Важливе місце в раціонально-емотивній терапії посідає також поняття «пастка», під яким розуміються ті когнітивні утворення, що породжують неадекватну невротичну тривогу. У психологічно благополучної особистості

функціонує раціональна система оцінних когніцій, яка являє собою гнучку систему зв'язків між дескриптивними та оцінними когніціями. Така система має ймовірнісний характер, виражає радше перевагу, схильність або побажання певного розвитку подій, а не категоричну вимогу. Саме тому вона зумовлює переважно помірні емоційні реакції, які навіть за достатньої інтенсивності не захоплюють людину надовго, не блокують її активність і не перешкоджають досягненню поставлених цілей [40].

А. Елліс висловлював припущення, що позитивні емоції, зокрема захоплення чи любов, найчастіше пов'язані з внутрішнім переконанням, яке можна умовно виразити формулою: «Це є для мене добрим». Натомість негативні емоційні стани, такі як депресія або гнів, пов'язуються з переконанням на кшталт: «Це є для мене поганим». Учений вважав, що емоційна реакція на певну ситуацію відображає той своєрідний «ярлик», який людина їй надає, наприклад сприймає її як приємну чи небезпечну, навіть у разі, коли така оцінка не відповідає об'єктивній реальності. У цьому контексті досягнення внутрішнього благополуччя пов'язується з умінням раціонально формулювати життєві цілі та обирати оптимальні засоби їх досягнення [18].

Загалом у межах когнітивного підходу до вивчення ірраціональних установок А. Елліс запропонував власну структурну модель особистості, відому як «АВС-теорія», названу за першими літерами латинського алфавіту. У цій схемі: А означає активувальну подію; В – уявлення або переконання клієнта щодо цієї події; С – емоційні чи поведінкові наслідки події; D – подальшу реакцію на ситуацію, що формується внаслідок її мисленнєвого опрацювання; Е – завершальне ціннісне узагальнення, яке може мати як конструктивний, так і деструктивний характер [14].

Ця концептуальна схема набула широкого використання в практичній, зокрема корекційній, психології, оскільки дає змогу клієнтові шляхом ведення відповідних записів, наприклад у щоденнику, здійснювати ефективний самоаналіз і самостереження. Аналіз поведінкових характеристик або саморефлексія за логікою «подія – сприйняття події – реакція – осмислення –

висновок» демонструє високу продуктивність і має виражений розвивальний та навчальний ефект.

У дослідженні А. В. Хухоревої та Н. Г. Гаранян, присвяченому емоційним розладам, було встановлено, що порушення емоційно-особистісної сфери тісно пов'язані з культом досягнень і успіху, конкурентоспроможності та сили, а також із культом стриманості й раціональності, характерним для сучасного суспільства [60]. Зазначені цінності згодом відображаються в міжособистісних і сімейних взаєминах, а також у структурі індивідуальної свідомості, визначаючи в такий спосіб стиль мислення людини.

А. В. Хухорева та Н. Г. Гаранян також здійснили спробу співвіднести окремі типи ірраціональних цінностей і установок із конкретними синдромами – тривожним, депресивним та соматоформним. Водночас дослідниці підкреслювали, що таке розмежування є доволі умовним, оскільки всі виокремлені установки можуть виявлятися в межах кожного з названих нервово-психічних розладів. Саме тому, на їхню думку, доцільно говорити лише про ймовірні тенденції, а не про жорсткі причинно-наслідкові зв'язки між певною установкою та певним синдромом [60].

Ірраціональні установки репрезентовані низкою типів, серед яких виокремлюють установку повинності, катастрофізації, негативного прогнозування майбутнього, максималізму, дихотомічного мислення, персоналізації, надмірного узагальнення, приписування чужих думок, оцінювання та антропоморфізму [62]. Кожен із цих типів має власні мовленнєві та поведінкові індикатори, тобто патерни, через які вони актуалізуються в особистісному функціонуванні. Такі патерни дають змогу виявляти індивідуальну систему установчих цінностей і норм у процесі соціальної та міжособистісної взаємодії, зберігаючи відносну цілісність поведінки, визначеність особистісних реакцій у конфліктних обставинах і загальну спрямованість поведінки.

Установча система постає як індивідуально організована сукупність базових і периферійних установок. У разі внутрішньої узгодженості її

компонентів установка реалізує регулятивну функцію. Натомість за умов їх розбалансованості поведінка особистості набуває нерационального характеру, а регулятивний потенціал установчої системи істотно знижується [11].

Таким чином, звернення до проблеми установки в межах діяльнісного підходу дає підстави розглядати ірраціональні установки як психологічний феномен у контексті особистісного смислу, що породжується співвідношенням мети й мотиву. Подібне тлумачення дозволяє осмислювати поняття установки в системі таких психологічних категорій, як спрямованість особистості та її ставлення до дійсності.

У 1942 році М. Сміт обґрунтував трикомпонентну модель атитюду, яка згодом набула широкого визнання в соціально-психологічних дослідженнях (див. рис. 1.5) [18].



Рисунок 1.5 – Трикомпонентна структура атитюду за М. Смітом

Залежно від того, на який об'єктивний чинник діяльності спрямована ірраціональна установка, виокремлюють три рівні регуляції поведінки: рівень цільових, смислових і операційних атитюдів.

Смислові атитюди включають інформаційний компонент (світогляд особистості), регулятивний компонент (готовність до дії) та емоційний

компонент (симпатії й антипатії стосовно іншого об'єкта). Вони забезпечують засвоєння нормативно-ціннісної системи групи, сприяють збереженню цілісності поведінки особистості в конфліктних ситуаціях, а також визначають загальну лінію її поведінки [68]. Цільові атитюди зумовлюються поставленими цілями й забезпечують відносну стійкість перебігу конкретної дії людини. У процесі розв'язання певних завдань, з урахуванням умов прогнозування та особливостей ситуації, вагому роль відіграють операційні атитюди, які виявляються, зокрема, у стереотипізованому мисленні, конформній поведінці та інших подібних формах реагування [65].

Особистість, виступаючи суб'єктом комунікативної діяльності в групі та посідаючи певну позицію в соціальному середовищі, характеризується вибіркоvim і оцінним ставленням до людей, які її оточують. Інакше кажучи, вона оцінює, зіставляє, відбирає та порівнює потенційних партнерів для спілкування, орієнтуючись як на можливості конкретної групи, так і на власні потреби, установки, інтереси та попередній досвід взаємодії. У сукупності ці чинники формують специфічну ситуацію життєдіяльності особистості й постають як соціально-психологічний стереотип її поведінки [70].

А. В. Хухорева розглядає еквівалент динамічної структури особистості як ще більш інтегральне утворення, ніж установка чи психічний настрій, оскільки воно охоплює як предметно спрямовані, так і безпредметні психічні стани [60].

П. Н. Шихірев та інші науковці, визнаючи психічний настрій важливим системоутворювальним елементом психіки, водночас підкреслюють, що він не тотожний категорії «позиція». На думку дослідника, емоційний настрій, як і ціннісна орієнтація, функціонально передуює позиційному оформленню особистості [62].

Таким чином, передумовою виникнення ірраціональної установки особистості є її оцінне ставлення та конкретний психічний стан, або настрій, які можуть виявлятися в широкому спектрі емоційних позицій – від вираженого песимізму й пригніченості до піднесення, ентузіазму та життєствердного оптимізму. Окремого значення в цьому контексті набуває диспозиційний, або

установчо-позиційний, підхід до структури особистості, концептуально представлений у працях В. Ядова. У межах цієї концепції ірраціональна установка інтерпретується як сукупність схильностей і готовності особистості до певного способу осмислення умов діяльності та до реалізації відповідної поведінки в цих умовах. У такому трактуванні ірраціональна установка виявляється змістовно наближеною до поняття атитюду [67].

У межах диспозиційної концепції ірраціональні установки розглядаються як багаторівнева ієрархічна структура, що включає кілька взаємопов'язаних рівнів організації (див. рис. 1.6).



Рисунок 1.6 – Ієрархічна організаційна структура ірраціональних установок (концепція В. Ядова) [57]

Наведена ієрархічна система є результатом усього накопиченого досвіду особистості та впливу соціального середовища. На її вищих рівнях здійснюється загальна саморегуляція поведінки, тоді як нижчі рівні мають відносну самостійність і забезпечують соціально-особистісну адаптацію до конкретних змінюваних умов [56].

Переважаючо описана концептуальна структура є спробою виявити взаємозв'язок між потребами, диспозиціями та ситуаціями, які також

утворюють ієрархічно організовані системи. Зазначені дослідники, зокрема П. Шихіреєв та інші, звертають увагу на те, що між диспозиціями у концепції В. Ядова та поняттям позиції особистості, яке вони пропонують, не існує принципової відмінності [54].

Це можна пояснити тим, що ірраціональна установка постає як система установок, поглядів, уявлень і ціннісних орієнтацій щодо умов індивідуальної життєдіяльності, яка реалізується в поведінці особистості. Водночас важливо підкреслити, що установка є власним і суб'єктивним ставленням людини, пов'язаним з оцінюванням навколишнього простору та вибором найбільш прийняттого варіанта поведінки.

Узагальнюючи викладене, можна дійти висновку, що ірраціональна установка має ієрархічну структуру, яка формується впродовж усього життя людини та загалом бере участь у становленні її ціннісно-смиислової сфери й світогляду. Ірраціональна установка є фіксованим, стійким і ригідним особистісним утворенням, яке забезпечує відносну стабільність спрямованості діяльності, уявлень про себе і світ, а також особливостей поведінки.

1.5 Концептуальна модель ефективних методів переконання особистості з різним типом ірраціональних установок

Тоді як одні дослідники зосереджуються на пошуку нових способів корекції ірраціональних установок, інші, навпаки, обстоюють їх потенційну корисність і наголошують на їхньому адаптивному значенні. Зокрема, D. Krebs, K. Denton та N. Higgins у межах теорії адаптивної цінності ірраціональних установок зазначали, що від припущення, ніби в окремих випадках здогадки можуть виявлятися більш адаптивними, ніж раціональні рішення, недалекокий крок до висновку про те, що хибні переконання інколи можуть бути функціональнішими за їх відсутність, а в певних ситуаціях — навіть більш адаптивними, ніж переконання, які відповідають дійсності [67, с. 73].

Сутність цієї концепції полягає в тому, що людина від початку має виражену потребу знати й вірити. Невизначеність, нестача інформації або відсутність чіткого пояснення подій можуть породжувати внутрішній дискомфорт, тривогу та страх. Натомість наявність знань або хоча б певної інтерпретації об'єкта чи ситуації здатна викликати відчуття полегшення, психологічного комфорту й задоволення. У такій логіці важливою виявляється не стільки об'єктивна істинність переконань, скільки їхня адаптивна функція для особистості. Якщо певне уявлення допомагає людині краще пристосовуватися до навколишнього середовища, саме цьому, на думку авторів, може надаватися перевага, незалежно від того, є воно істинним чи хибним [67].

Отже, відповідно до цієї теорії, у деяких випадках для людини виявляється психологічно вигіднішим спотворити реальність, ніж прийняти правду, якщо остання знижує її здатність до адаптації в соціальному середовищі. У такому разі істина постає не як безумовна цінність, а як потенційно неадаптивний чинник. Натомість викривлення реальності може виявитися продуктивнішим щодо підтримання позитивної Я-концепції та підвищення рівня пристосованості. Особливу роль у цьому процесі відіграє віра людини у власні сили. Саме ті особистості, які мають високу самооцінку, демонструють упевненість у собі та сприймають навколишній світ переважно в оптимістичних тонах, нерідко виявляються краще адаптованими до реальності, ніж ті, хто схильний до песимізму, тривожності та постійного очікування небезпеки.

На основі цього автори доходять висновку, що певне викривлення реальності може мати для людини не лише психологічно захисне, а й практично позитивне значення. Такі особистості частіше відчують себе фізично здоровими, а фізичне благополуччя, своєю чергою, асоціюється з більшою продуктивністю, вищою привабливістю для осіб протилежної статі та, відповідно, із ширшими можливостями репродуктивної реалізації. На перший погляд ця теорія може видаватися суперечливою або навіть парадоксальною, однак її автори спираються на значний масив експериментальних даних.

Існують також дослідження, у яких простежується зв'язок між позитивним психічним і фізичним станом особистості та наявністю певних хибних переконань.

Зокрема, було встановлено, що люди, які переживають депресивні стани, частіше схильні до більш адекватної оцінки реальності, хоча ця оцінка зазвичай набуває негативного забарвлення. Попри песимістичний характер такого сприйняття, воно нерідко виявляється більш реалістичним, ніж оцінки осіб із позитивним емоційним станом [68].

Пітерсон і М. Е. Селігман встановили, що пацієнти, які схильні заперечувати можливі негативні наслідки оперативного втручання, одужують швидше, ніж ті, хто реалістично оцінює ситуацію та заздалегідь зосереджується на її несприятливих наслідках [65].

S. Trotter наводить дані, відповідно до яких 75% жінок, у яких було діагностовано рак молочної залози та проведено хірургічне лікування, за умови, що вони реагували на хворобу з бойовим настроєм або частково заперечували її, вижили та не мали рецидивів. Отже, у певних випадках наявність у людини хибних переконань справді може сприяти її виживанню в буквальному значенні цього слова [69].

Представники цієї теорії особливу увагу акцентують на значущості знання про подію та передбачуваності того, що відбувається. Саме передбачуваність, на їхню думку, істотно впливає на переживання безпеки або страху, що має виняткове значення для людини. Цим, зокрема, вони пояснюють і віру в Бога як у вищу силу, яка піклується про людину та здійснює нагляд за її життям. З біологічного погляду людина постає лише носієм генетичної програми, основною метою якої є відтворення потомства. Однак для особистості таке тлумачення виявляється вкрай депресогенним, тому їй необхідно мати й інші смисложиттєві орієнтири. Втрата цінності життя та зникнення життєвої мети призводять до екзистенційних криз, які, своєю чергою, можуть спричиняти відчай і навіть суїцидальні наміри.

S. C. Kobasa виявив, що психологічно й фізично здорові люди мають більш виражене відчуття контролю над власним життям [70]. У структурі їхніх переконань значне місце посідає уявлення про важливість власного існування та здатність впливати на перебіг подій. М. Е. Селігман, своєю чергою, зазначає, що оптимістично налаштовані люди вирізняються більш міцною імунною системою [66].

Цікавим емпіричним підтвердженням значущості ілюзії контролю є дослідження J. Rodin та E. J. Langer. Вибірку становили мешканці будинку для літніх людей. Було сформовано дві групи, кожній із яких надали рослини. Учасникам першої групи повідомили, що вони мають самотійно доглядати за рослинами, тоді як другій групі сказали, що турботу про них здійснюватиме персонал. Результати продемонстрували, що саме в тій групі, де учасники відчували більший особистий контроль, показники фізичного й емоційного стану виявилися суттєво кращими. Втрата відчуття контролю породжує тривогу, яка, у свою чергу, може сприяти формуванню хибних переконань.

Разом із тим, говорячи про контроль, необхідно враховувати й категорію відповідальності. Якщо людина переконана, що вона здатна контролювати ситуацію, то водночас вона сприймає себе як відповідальну за її наслідки. Водночас саму думку про можливість контролювати події людина переносить значно легше, ніж повну відсутність такого контролю, що підвищує ймовірність повторного звернення до подібного способу інтерпретації реальності [66].

Так, R. Bulman і C. Wortman у своєму дослідженні зазначають, що жінки, які пережили зґвалтування, у багатьох випадках схильні покладати провину на себе, хоча насправді вони стали жертвами трагічного збігу обставин. Водночас, за спостереженнями авторів, ті жінки, які приписували відповідальність собі, відновлювалися швидше, ніж ті, хто пояснював подію винятково зовнішніми чинниками [65].

Навіть такий поширений приклад, як ефект плацебо, переконливо демонструє, що віра здатна певною мірою формувати переживану людиною реальність. Усі наведені вище приклади та ситуації свідчать про те, що

наявність віри, відчуття контролю над обставинами та переживання відповідальності мають для особистості виняткове значення. Саме завдяки цим чинникам вибудовується уявлення людини про себе, навколишній світ і соціальне оточення, формується оцінка подій, а центральне місце в цьому процесі посідає система переконань – незалежно від того, наскільки вони відповідають об'єктивній дійсності.

У такому контексті стає зрозумілою схильність людини до формування різноманітних психологічних захистів і хибних переконань, оскільки вони нерідко виконують компенсаторну функцію та суб'єктивно підвищують відчуття благополуччя. Переконання, які надають особистості відчуття контролю, допомагають їй краще справлятися з труднощами та знижувати інтенсивність страху. Крім того, якщо людина в чомусь глибоко переконана, вона, як правило, починає діяти відповідно до змісту власних переконань. Цим, зокрема, можна пояснити й феномен релігійної віри як важливого джерела смислу, підтримки та внутрішньої визначеності.

Водночас слід наголосити, що будь-яке викривлення реальності може мати лише відносно адаптивний характер і лише в певних межах. Помірне спрощення або суб'єктивне переосмислення ситуації інколи справді допомагає людині зберігати психологічну рівновагу, однак надмірне відхилення від реальності вже набуває дезадаптивного характеру та може потребувати психологічної чи психотерапевтичної допомоги. Представники раціонально-емотивного підходу вважають, що емоції та поведінка людини визначаються не стільки самою подією, скільки тими переконаннями, які вона має щодо цієї події. Якщо поведінка особистості спрямована на досягнення поставлених цілей, її можна розглядати як раціональну. Якщо ж людина діє ірраціонально, це, на думку прихильників цього підходу, зумовлено наявністю ірраціональних переконань. Відповідно, подолання таких переконань, їх заміщення більш реалістичними й раціональними когнітивними утвореннями сприяє формуванню раціональнішої поведінки та адекватніших емоційних реакцій, що,

своєю чергою, допомагає зменшити кількість внутрішніх і зовнішніх труднощів у житті особистості [55].

Більшість учених надає істотного значення феномену віри та ролі переконаності в регуляції поведінки людини. Частина дослідників, зокрема Ф. Зімбардо та М. М. Ляйппе, вважають, що хибні переконання в окремих випадках можуть виявлятися більш адаптивними та функціонально корисними. Якщо реальність сприймається як негативно забарвлена, то, на їхню думку, психологічно доцільнішим інколи стає її часткове викривлення, яке дозволяє зберегти позитивне ставлення до себе й навколишнього світу, а відтак підвищити рівень адаптованості особистості. У такому разі вирішального значення набуває не стільки відповідність уявлень об'єктивній дійсності, скільки їхня здатність виконувати адаптивну функцію [20].

Представники раціонально-емотивного підходу, ймовірно, розглядали б подібне переконання як раціональне, якщо воно сприяє досягненню цілей особистості та забезпечує її психологічне виживання. Зрозуміти, яким чином ірраціональні установки стають неусвідомлюваними складниками когнітивних процесів, допомагають положення теорії П. Я. Гальперіна, яка розкриває динамічний бік мислення та його здатність до згортання. Своєю чергою, С. Л. Рубінштейн наголошував на вагомій ролі автоматизмів і мисленнєвих навичок у безпосередньому перебігу розумового процесу [57].

Отже, ірраціональне переконання можна тлумачити як своєрідне одного разу прийняте рішення, що надалі існує в мисленні у згорнутій формі. Після свого формування така установка перетворюється на впливовий чинник, який безпосередньо бере участь у регуляції людської поведінки. Наголошуючи на особливій значущості установок у життєдіяльності людини, варто ще раз звернутися до концепції Д. Н. Узнадзе. Учений підкреслював, що установки властиві всім сферам людської діяльності. Установки, переконання й віра є взаємопов'язаними психологічними утвореннями, які так само пронизують усі сфери активності особистості. Крім того, він зазначав, що ці установки та

переконання можуть бути настільки сильними, що здатні впливати на поведінку людини навіть на біологічному рівні [56].

Згідно з концепцією А. Бека, опрацювання інформації ґрунтується на базових переконаннях, інтегрованих у когнітивні схеми. Порушення нормального функціонування особистості, на думку вченого, пов'язані з феноменом «когнітивної вразливості». Кожна людина характеризується унікальним рівнем чутливості та вразливості відповідно до тих схем, які сформувалися в її психіці. Саме тому кожен індивід різною мірою схильний до переживання психічного страждання.

За А. Беком, кожному розладу особистості відповідає певне базове переконання. Так, когнітивною основою розладу уникання є переконання «Мені можуть завдати болю»; параноїдного розладу — «Люди є потенційними ворогами»; нарцисичного — «Я є особливим»; істеричного — «Мені потрібно справляти враження» тощо. Отже, саме через аналіз когнітивних схем можна вибудувати когнітивний профіль кожного окремого розладу [59].

Засновник раціонально-емотивної психотерапії А. Елліс розміщує переконання в центр своєї відомої АВС-моделі [60], у межах якої:

А (activating events) – події, що відбуваються в житті людини;

В (beliefs) – система переконань щодо цих подій;

С (consequences) – наслідки цих подій, які можуть набувати форми емоційних і поведінкових порушень.

Як зазначає Девід Дж. Ліберман, система ірраціональних установок особистості тісно пов'язана з методами та формами переконання, а також із загальними особливостями мисленнєвої діяльності людини. У таблиці 1.1 подано типологію ірраціональних установок за А. Еллісом у співвідношенні з їхніми джерелами, формами та методами переконувального впливу щодо кожного типу ірраціональної установки.

Таблиця 1.1 – Типологія ірраціональних установок за А. Елліс у розрізі з джерелами, формами, методами переконання (за Д. Дж. Ліberman) [31]

№	Тип ірраціональних установок	Поточні переконання
1	Катастрофізація	Для осіб цього типу притаманний ситуативний спосіб осмислення життєвого шляху, у межах якого побудова життєвих перспектив значною мірою визначається актуальними обставинами. Їхні поведінкові та емоційні реакції зазвичай вирізняються оперативністю, стереотипністю та недостатньою варіативністю. Такі особистості схильні перебільшувати значущість подій, надаючи їм невинуватно негативного смислового забарвлення. У ситуаціях напруження вони швидко переходять у стан паніки, втрачають індивідуальну саморегуляцію та легко включаються в загальний емоційний фон маси. Унаслідок цього вони виявляються більш уразливими до зовнішнього психологічного впливу й легше піддаються навіюванню, переконуванню та емоційному зараженню. Найбільш релевантними засобами впливу в цьому випадку можуть бути навіювання, зараження, наслідування та примус, а основними формами реалізації такого впливу – вербальна та емоційна.
2	Вимогливість до себе	Для представників цієї категорії притаманне недостатньо адекватне самосприйняття, що виявляється у спотвореному баченні власної особистості. У більшості випадків для них характерним є переживання внутрішньоособистісної суперечності, що зумовлює підвищену підозріливість, тривожність і невпевненість у власних можливостях. Такі особи часто перебувають у

		стані пошуку себе, що робить їх більш відкритими до зовнішнього впливу. Вони порівняно легко піддаються переконуванню, навіюванню, примусу чи вмовлянню. Водночас заохочення не виявляється для них достатньо ефективним, оскільки через занижену самооцінку вони не схильні визнавати власні позитивні риси й переваги, а відтак не повною мірою сприймають позитивну оцінку з боку інших. У роботі з такими особами найбільш ефективними можуть бути навіювання, примус і вмовляння, а провідними формами психологічного впливу – вербальна та словесно-логічна.
3	Вимогливість до інших	У разі переважання цієї установки в структурі особистості спостерігається сформованість високих, часто надмірно жорстких вимог до себе, до соціального оточення та до реальності в цілому. Саме тому такі особи є відносно відкритими до прийняття зовнішньо запропонованої системи норм, правил і вимог, яка може засвоюватися через механізми навіювання, переконання, наслідування та позитивного підкріплення. Для них також характерна готовність до активної участі в бесіді, відкритому спорі та дискусії. Найбільш доцільними методами переконувального впливу в цьому випадку є дискусія, полеміка та бесіда, а провідними формами впливу – вербальна та наочно-образна.
4	Оцінна установка	Особистість із домінуванням цього типу установки характеризується схильністю до постійного аналізу та оцінювання сприйманої інформації, а також вчинків і намірів інших людей. У зв'язку з цим представники цієї групи, як правило, виявляють готовність до участі в дискусії, полеміці та аргументованому

		обговоренні, охоче звертаються до фактів, доказів і логічних обґрунтувань. Водночас вони переважно негативно ставляться до словесного моралізування, нав'язливих порад і повчального тону у спілкуванні. Збір зворотного зв'язку для таких осіб зазвичай не має істотної цінності, оскільки вони більше орієнтовані на власний аналітичний розгляд ситуації, ніж на зовнішнє оцінювання. Найбільш доцільними методами переконувального впливу в роботі з такими особами є дискусія, полеміка, апеляція до фактів і доказів, тоді як провідними формами впливу виступають вербальна та словесно-логічна.
5	Фрустраційна толерантність	У разі домінування цього типу ірраціональної установки провідного значення набувають діалогічні форми взаємодії, насамперед бесіда як метод переконання, що ґрунтується на зверненні до наявної реальності та актуального досвіду особистості. За таких умов людина схильна шукати підтвердження, схвалення, підтримку або словесне виправдання щодо прийняття чи неприйняття певних рішень і дій. У роботі з такими особами найбільш ефективними можуть бути бесіда, порада, навіювання та позитивне підкріплення, а основними формами психологічного впливу – вербальна та неусвідомлювано-маніпулятивна.
6	Ступінь раціонального мислення	У разі потреби в раціональному осмисленні інформації доцільним є насамперед інформування особистості з домінуванням цього типу установки. Водночас така людина сама здатна виявляти пошукову активність, прагнучи самотійно аналізувати отримані відомості. Особи цього типу зазвичай готові до дискусійного обговорення, а також здатні знаходити аргументи на підтвердження або

		спростування власних переконань. Найбільш ефективними методами переконувального впливу в цьому випадку виступають інформування, стимулювання пошукової активності, дискусія та спростування, тоді як провідними формами впливу є вербальна та наочна.
--	--	---

Загалом система переконань, за А. Еллісом, постає як своєрідна базова філософія особистості. Вона може поєднувати як цілком обґрунтовані, раціональні переконання, що піддаються емпіричній перевірці, так і ірраціональні, які здебільшого формуються як реакції на несприятливі активувальні події, що неодноразово повторювалися як у дитячому, так і в пізніших вікових періодах [53].

Важливою характеристикою переконань є їхня ієрархічна організація. Представники когнітивної психотерапії наголошують, що система переконань особистості має багат шарову будову. У ній виокремлюють поверхневі, глибші та центральні (базові) переконання. Поверхневі переконання – це ті думки, які людина легко усвідомлює та відносно вільно вербалізує у спілкуванні з іншими. Натомість базові, або центральні, переконання не виявляються суб'єктом без спеціальних зусиль. Однак це не означає, що вони принципово недоступні для усвідомлення. На думку теоретиків когнітивної психотерапії, у процесі психотерапевтичної роботи або за допомогою спеціально організованого опитування такі переконання можуть бути виявлені та осмислені [66].

Отже, поняття схем і переконань може розглядатися як інтегративний концепт у клінічній психології та психотерапії. Теорія схем дає змогу перенести основні категорії, вироблені в різних психотерапевтичних напрямках, на спільний термінологічний рівень, що сприяє узгодженішому осмисленню психологічних явищ.

Особливої уваги заслуговують наукові розвідки А. Бандури, зокрема його теорія самоєфективності. У межах цього підходу самоєфективність постає як

один із ключових регуляторів поведінки, що формується у взаємодії із впливами соціального середовища, попереднім досвідом поведінки та іншими особистісними рисами. У такому значенні вона визначає актуальні поведінкові прояви людини, її конкретні дії та вчинки, а відтак безпосередньо впливає на успішність діяльності [64].

Самоефективність тлумачиться як оцінка індивідом власної здатності впоратися з певними завданнями та життєвими обставинами. Вона виступає важливим психологічним ресурсом особистості, що забезпечує подолання складних і специфічних ситуацій та зумовлює загальну результативність її діяльності й функціонування [65]. А. Бандура підкреслював, що людина, яка усвідомлює власну самоефективність, виявляє значно вищу наполегливість у розв'язанні складних і суперечливих завдань, ніж особистість, схильна сумніватися у власних можливостях. Водночас низький рівень самоефективності відображає недостатню довіру до власних поведінкових ресурсів і супроводжується високим рівнем сформованості ірраціональних установок [61].

Високий рівень самоефективності сприяє тому, що проблемні ситуації осмислюються не як неподоланні бар'єри, а як виклики, що відкривають можливість перевірки й підтвердження власної компетентності. Саме така інтерпретація обставин активізує внутрішні ресурси особистості та підвищує її адаптаційний потенціал [57].

Таким чином, ірраціональні установки істотно впливають на формування мотивації майбутньої професійної діяльності й відповідно визначають поведінкові реакції та провідну діяльність молодого людини. Остання може бути осмислена як процес опредметнення потреб під впливом стимулів зовнішнього середовища, що зрештою формує профіль мотиваційно-сміслових утворень особистості та забезпечує її цілісність як майбутнього спеціаліста.

Висновок з розділу 1

У першому розділі було здійснено теоретичний аналіз проблеми ефективних методів переконання особистості з різними типами ірраціональних установок. Встановлено, що поняття «установка» посідає важливе місце у вітчизняній і зарубіжній психології та розглядається як цілісний, динамічний і суб'єктивний стан готовності особистості до певної активності, що формується під впливом попереднього досвіду, потреб, соціальних цінностей і конкретної ситуації. У науковій традиції установка трактується і як оцінне ставлення до об'єкта, і як програма дій, що спрямовує поведінку особистості.

З'ясовано, що установка і переконання є близькими, але не тотожними соціально-психологічними категоріями. Їх об'єднує те, що обидва феномени пов'язані з впливом на внутрішній світ особистості та зумовлюють зміни у її думках, ставленнях і поведінці. Водночас переконання має переважно усвідомлений, логічно опосередкований і вербальний характер, тоді як установка більшою мірою залежить від ситуаційного контексту, попереднього досвіду, емоційного фону та не завжди повністю усвідомлюється суб'єктом. Саме тому механізм формування установок є складнішим і багаторівневим.

У процесі аналізу проблеми раціональності та ірраціональності встановлено, що ірраціональне в сучасній психології не розглядається як явище, повністю протилежне науковому осмисленню, а, навпаки, виступає важливою складовою пізнання людської поведінки. Ірраціональність може виявлятися в емоційно зумовлених, імпульсивних, недостатньо критично осмислених рішеннях і вчинках, що виникають під впливом когнітивної неспроможності, некритичних механізмів прийняття рішень і соціальної природи людини. Раціональна поведінка, натомість, пов'язана з усвідомленим вибором, логічною оцінкою ситуації та співвіднесенням цілей із реальними можливостями.

Доведено, що ірраціональні установки є складним, багатовимірним і недостатньо дослідженим психологічним феноменом. Вони мають ієрархічну структуру, формуються впродовж життя особистості, беруть участь у становленні її ціннісно-сислової сфери, світогляду та поведінкових стратегій.

У межах когнітивного підходу, насамперед у працях А. Елліса та А. Бека, ірраціональні установки розглядаються як жорсткі, абсолютистські переконання, що не відповідають реальності, породжують тривалі негативні емоції та зумовлюють дисфункційні поведінкові реакції. Вони можуть виявлятися у формах катастрофізації, персоналізації, максималізму, дихотомічного мислення, надмірного узагальнення та інших типах.

Важливим результатом теоретичного аналізу стало обґрунтування того, що система ірраціональних установок безпосередньо пов'язана з методами та формами переконувального впливу. З'ясовано, що різні типи ірраціональних установок потребують різних стратегій психологічного впливу. Зокрема, залежно від особливостей домінувальної установки більш або менш ефективними можуть бути такі методи, як бесіда, дискусія, навіювання, інформування, спростування, заохочення, наслідування, емоційне зараження та примус. Відповідно, ефективність переконання визначається не лише змістом повідомлення, а й типом ірраціональної установки, когнітивними особливостями особистості та формою реалізації психологічного впливу.

Отже, теоретичний аналіз дає підстави стверджувати, що проблема ефективних методів переконання особистості з різними типами ірраціональних установок є актуальною, багатокomпонентною та потребує комплексного підходу. Переконання як метод психологічного впливу може бути результативним лише за умови врахування структури і змісту ірраціональних установок, їх функцій, рівня сформованості, а також індивідуально-психологічних особливостей особистості. Саме це створює теоретичне підґрунтя для подальшого емпіричного дослідження та розроблення практичної моделі ефективних методів переконання.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕТОДІВ ПЕРЕКОНАННЯ ОСІБ З РІЗНИМИ ТИПАМИ ІРРАЦІОНАЛЬНИХ УСТАНОВОК

2.1 Опис бази та вибірки дослідження

Дослідження проводилось на базі Ліцею № 4 «Успіх» м. Краматорська Донецької області в онлайн режимі. Даний заклад функціонує як опорний заклад загальної середньої освіти комунальної форми власності. За офіційними даними, заклад має тип ліцею та новий тип ЗЗСО – ліцей з початковою школою та гімназією, що свідчить про багаторівневу організацію його внутрішньої структури та забезпечення освітнього процесу на всіх рівнях повної загальної середньої освіти: початковому, базовому середньому та профільному середньому.

Структура закладу охоплює адміністративну, педагогічну та учнівську складові, а також організаційно поєднує початкову школу, гімназійну та ліцейну ланки. Адміністративна складова структури закладу представлена управлінською підсистемою, яка забезпечує загальну організацію діяльності ліцею, координацію освітнього процесу, взаємодію з органом управління освітою та функціонування закладу як опорного. Педагогічна складова охоплює педагогічний колектив, який реалізує освітні програми на рівні початкової школи, гімназії та ліцею, а також забезпечує навчально-виховний супровід здобувачів освіти. Наявність на офіційному сайті окремих розділів «Інформація про заклад» і «Педагогічний колектив» підтверджує виокремлення педагогічної складової як самостійного елемента внутрішньої структури ліцею. За даними ІСУО, у закладі функціонують 24 класи, навчаються 724 учні, працюють 78 працівників, а також організовано інклюзивне навчання: діють 4 інклюзивні класи.

Це дає підстави розглядати ліцей як цілісну освітню систему, у межах якої поєднуються навчальна, виховна, психолого-педагогічна та організаційна підсистеми.

Як опорний заклад, ОЗЗСО «Успіх» також має філію, що розширює його організаційну структуру та освітні можливості. Освітній процес у закладі в сучасних умовах організовується у дистанційному форматі, що підтверджується наявністю на офіційному сайті окремого розділу «Дистанційне навчання» та розкладів для учнів різних класів. Така структура дає змогу забезпечувати безперервність навчання, координацію роботи всіх ланок закладу та адаптацію освітнього середовища до актуальних безпекових умов.

Отже, структуру закладу доцільно визначати як таку, що поєднує адміністративно-управлінський та педагогічний компоненти, взаємодія яких забезпечує цілісність функціонування ліцею, організацію освітнього процесу та реалізацію основних завдань закладу загальної середньої освіти.

Схема управління ліцею «Успіх» зображена на рисунку 2.1.1.



Рисунок 2.1.1 – Схема управління ліцею «Успіх»

Вибірку дослідження становили 60 учнів віком 16-17 років, які навчаються у закладі загальної середньої освіти. Обрана категорія респондентів належить до юнацького віку, що є особливо значущим для вивчення психологічних стратегій ефективного переконання осіб із різними типами ірраціональних установок. Саме на цьому віковому етапі активно формуються світоглядні орієнтири, переконання, ціннісно-смилова сфера особистості, способи інтерпретації життєвих подій, а також індивідуальні моделі реагування на зовнішній вплив.

До вибірки були залучені учні старших класів, оскільки в цьому віці особистість уже володіє достатнім рівнем когнітивного розвитку, здатністю до рефлексії, самоаналізу та усвідомлення власних переконань, що є важливим для дослідження ірраціональних установок та особливостей їх психологічної корекції. Водночас саме в 16-17 років зростає чутливість до соціального впливу, посилюється значущість міжособистісної взаємодії, підвищується роль самостійного вибору життєвих орієнтирів, що робить цю вікову групу доцільною для вивчення стратегій переконувального впливу.

Таким чином, сформована вибірка є релевантною меті дослідження, оскільки дає змогу простежити особливості прояву ірраціональних установок у юнацькому віці та виявити психологічні стратегії, які можуть бути ефективними в процесі переконання осіб цієї вікової категорії. Участь респондентів була добровільною, з дотриманням принципів конфіденційності та етичних норм дослідження.

Зобразимо наглядно розподіл респондентів, які приймали участь в нашому дослідженні за статтю.

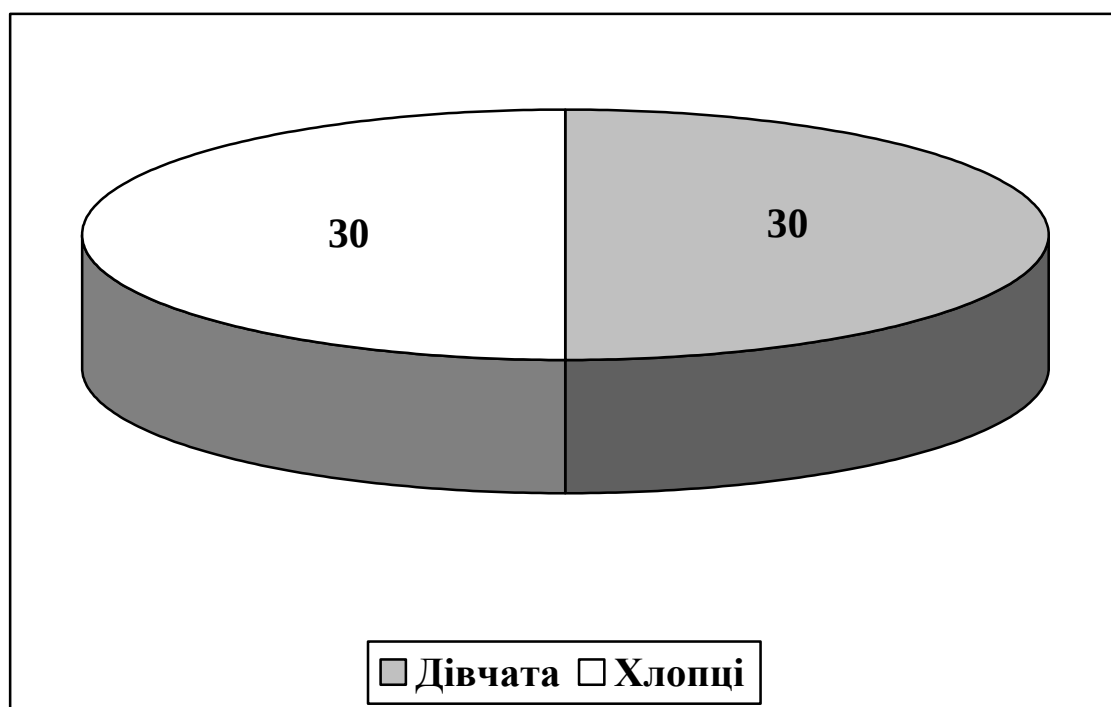


Рисунок 2.1.2 – Гендерний розподіл респондентів у %

У процесі виконання кваліфікаційної роботи особливого значення надавалося дотриманню етичних засад наукового дослідження щодо здійснення емпіричних досліджень. Етичний компонент був органічно включений у всі етапи дослідницької роботи – від її проєктування до інтерпретації отриманих результатів – з метою забезпечення захисту прав, свобод та інтересів учасників, а також підвищення об'єктивності й наукової достовірності висновків.

У межах дослідження було дотримано таких основних етичних принципів:

1. Принцип інформованої згоди. Усі учасники дослідження були поінформовані про мету, завдання, зміст і загальну процедуру дослідницької роботи. Респондентам було роз'яснено, що участь у дослідженні є добровільною, а отримані результати використовуватимуться виключно в наукових цілях. Оскільки вибірку становили учні віком 16-17 років, участь у дослідженні здійснювалася з урахуванням етичних вимог до роботи з неповнолітніми.

2. Принцип добровільності участі. Участь респондентів у дослідженні

була виключно добровільною. Жоден з учасників не зазнавав примусу до участі, а також мав право відмовитися від виконання завдань або припинити участь у будь-який момент без пояснення причин і без будь-яких негативних наслідків.

3. Принцип конфіденційності та анонімності. Усі отримані під час дослідження дані опрацьовувалися в узагальненому вигляді. Особисті дані учасників не підлягали розголошенню, а результати фіксувалися та аналізувалися без зазначення прізвищ чи інших відомостей, що могли б уможливити ідентифікацію конкретної особи. Це забезпечувало анонімність участі та збереження конфіденційності.

4. Принцип недопущення психологічної шкоди. Методики та дослідницькі процедури добиралися таким чином, щоб не завдати шкоди емоційному стану учасників. Формулювання завдань і запитань були коректними, нейтральними та відповідали віковим особливостям респондентів. Дослідження не передбачало втручання, здатного викликати психоемоційне перенапруження, приниження чи внутрішній дискомфорт.

5. Принцип наукової об'єктивності. Проведення дослідження, обробка результатів та формулювання висновків здійснювалися неупереджено, з опорою на фактично отримані емпіричні дані. Інтерпретація результатів ґрунтувалася на використанні відповідного психодіагностичного інструментарію та методів статистичної обробки, що дало змогу мінімізувати вплив суб'єктивних оцінок дослідника.

6. Принцип коректного психологічного впливу. Оскільки тема дослідження безпосередньо пов'язана з вивченням психологічних стратегій переконання, особливо важливим було дотримання меж етичного впливу на особистість. У процесі дослідження не застосовувалися маніпулятивні, травмувальні чи примусові форми психологічного впливу. Увага зосереджувалася виключно на науковому аналізі стратегій переконання та їх психологічних особливостей, а не на нав'язуванні учасникам певних поглядів чи поведінкових моделей.

Отже, дотримання етичних принципів у процесі дослідження забезпечило його гуманістичну спрямованість, наукову доброчесність і достовірність результатів. Це дозволяє розглядати отримані висновки як такі, що мають не лише теоретичну, а й практичну цінність для подальшого вивчення психологічних стратегій ефективного переконання осіб із різними типами ірраціональних установок.

2.2 Загальна характеристика методів та методик дослідження

У нашому дослідженні використовується комплексний підхід до добору методів наукового пізнання, який поєднує теоретичні, емпіричні та математико-статистичні методи. Такий підхід дає змогу всебічно дослідити психологічні стратегії ефективного переконання осіб із різними типами ірраціональних установок, ураховуючи як змістово-теоретичний, так і практико-емпіричний аспекти означеної проблеми. Вибір методів зумовлений специфікою теми дослідження, що потребує, з одного боку, ґрунтовного аналізу наукових концепцій, пов'язаних із феноменом установки, переконання, раціональності та ірраціональності, а з іншого – емпіричної перевірки висунутих положень у роботі з реальною юнацькою вибіркою. Загальний методологічний підхід спирається на системний аналіз, у межах якого ірраціональні установки розглядаються як складне багаторівневе психологічне утворення, що впливає на особливості сприйняття інформації, прийняття рішень, поведінкові реакції та ефективність переконувального впливу.

Теоретичні методи становлять основу концептуального осмислення проблеми та формулювання провідних положень дослідження. До них належать:

1. Аналіз, синтез і систематизація наукової літератури.

Здійснено опрацювання вітчизняних і зарубіжних джерел із психології, соціальної психології, когнітивної психології та психотерапії з метою уточнення змісту ключових понять дослідження, зокрема таких, як

«установка», «ірраціональна установка», «переконання», «раціональність» та «ірраціональність». Особливу увагу приділено науковим підходам Д. Узнадзе, А. Елліса, А. Бека, А. Бандури, Л. Фестінгера та інших дослідників, праці яких дали можливість виявити психологічні механізми формування ірраціональних установок та визначити специфіку переконувального впливу на особистість із різними типами таких установок.

2. Абстрагування, порівняння й узагальнення.

У процесі дослідження було виокремлено основні наукові підходи до розуміння ірраціональних установок, їхніх видів, структури та функцій, а також узагальнено наявні у психологічній науці положення щодо методів переконання. Це дозволило визначити спільні та відмінні риси різних типів ірраціональних установок, а також окреслити їх значення для вибору відповідних психологічних стратегій впливу.

3. Моделювання.

На основі теоретичного аналізу було розроблено концептуальну модель дослідження, у межах якої психологічні стратегії переконання розглядаються у зв'язку з домінуючими типами ірраціональних установок особистості. У цій моделі акцент зроблено на тому, що ефективність переконання залежить від змісту ірраціональних переконань, особливостей когнітивного опрацювання інформації, рівня критичності мислення та готовності особистості до прийняття зовнішнього впливу.

Отже, застосування теоретичних методів забезпечило наукове обґрунтування проблеми дослідження, дало змогу уточнити його категоріальний апарат, визначити логіку подальшого емпіричного вивчення та сформулювати припущення про те, що ефективність психологічних стратегій переконання залежить від специфіки ірраціональних установок особистості.

Аналіз психологічної літератури засвідчує, що організація експериментальної роботи ґрунтується на системі наукових принципів, які відображають загальні вимоги до підготовки, проведення та інтерпретації

результатів дослідження. У нашій роботі методологічну основу експериментального вивчення становили такі принципи:

принцип системного підходу, який орієнтує дослідження на розгляд об'єкта як цілісного психологічного утворення, виявлення його структурних компонентів, внутрішніх зв'язків і взаємозалежностей;

принцип особистісного підходу, що передбачає ставлення до юнака чи юнки як до активного суб'єкта власного розвитку, носія індивідуального досвіду, переконань, цінностей та особистісних смислів;

принцип діяльнісного підходу, який базується на положенні про те, що розвиток особистості відбувається в діяльності та через діяльність. Застосування цього принципу дало змогу розкрити цілі, зміст, засоби та результати психологічної роботи в межах розроблення й апробації програми, спрямованої на вивчення та корекцію ірраціональних установок, а також на визначення ефективних стратегій переконання осіб із різними типами таких установок.

Саме зазначені принципи були покладені в основу організації експериментальної роботи з учнями юнацького віку, які брали участь у дослідженні. Їх урахування забезпечило наукову обґрунтованість дослідницької процедури, цілісність аналізу отриманих результатів і відповідність змісту експерименту меті кваліфікаційної роботи.

В експериментальній частині дослідження було використано комплекс психодіагностичних методик, спрямованих на виявлення особливостей ірраціональних установок особистості, деструктивних настанов у міжособистісній взаємодії, рівня переживання неповноцінності, а також специфіки інтуїтивного стилю мислення. Зокрема, у роботі застосовано такі методики:

методика діагностики ірраціональних установок у межах раціонально-емотивної терапії (А. Елліс);

методика визначення деструктивних установок у міжособистісних взаєминах (В. В. Бойко);

методика діагностики комплексу неповноцінності (Н. П. Фетискін, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов);

опитувальник інтуїтивного стилю С. Епштейна в адаптації Т. В. Корнілової та С. А. Корнілова.

Отже, використаний психодіагностичний інструментарій забезпечив можливість комплексного вивчення психологічних особливостей респондентів відповідно до мети дослідження.

Далі доцільно детальніше охарактеризувати психодіагностичний матеріал, застосований у дослідницькій роботі.

Методика діагностики ірраціональних установок (А. Елліс, у руслі раціонально-емотивної терапії)

Ця методика спрямована на виявлення ірраціональних переконань і жорстких когнітивних настанов, які лежать в основі неадаптивних емоційних реакцій і поведінкових труднощів особистості. Її теоретичною основою є положення раціонально-емотивної терапії А. Елліса, відповідно до яких психологічні проблеми зумовлюються не стільки самими подіями, скільки системою переконань, через яку людина їх інтерпретує. У центрі цієї концепції перебуває відома АВС-модель, де подія, переконання щодо неї та її емоційно-поведінкові наслідки розглядаються як взаємопов'язані ланки психічного реагування.

Зміст методики дає змогу діагностувати такі прояви, як катастрофізація, надмірна вимогливість до себе чи інших, тенденція до абсолютизації, ригідність оцінок, негативне прогнозування та інші когнітивні спотворення. У практичному вимірі методика дозволяє виявити, наскільки мислення респондента є гнучким або, навпаки, схильним до крайніх, категоричних і неадаптивних суджень. А. Елліс розглядав ірраціональні установки як жорсткі зв'язки між оцінними та дескриптивними когніціями, що мають характер вимоги, припису або безумовного наказу.

Відповідно до ступеня збігу відповідей респондента з ключами методики здійснюється нарахування балів за кожною зі шкал. Надалі отримані показники

сумуються та інтерпретуються згідно з установленими рівнями вираженості. Зокрема, результат менше 15 балів вказує на виразну наявність ірраціональних установок, які можуть зумовлювати підвищену схильність до стресових переживань; показник у межах 15-22 балів свідчить про наявність ірраціональної установки із середнім рівнем імовірності розвитку стресу; значення понад 22 бали дає підстави констатувати відсутність ірраціональних установок.

Застосування цієї методики в нашому дослідженні є принципово важливим, оскільки вона дає змогу виявити домінуючий тип ірраціональної установки в кожного респондента. Саме це створює основу для подальшого добору психологічних стратегій ефективного переконання, адже різні типи ірраціональних установок передбачають різну чутливість до аргументації, навіювання, дискусії, інформування або емоційного впливу. Отже, методика А. Елліса виконує в дослідженні не лише діагностичну, а й прогностичну функцію.

*Методика визначення деструктивних установок у міжособистісних
взаєминах (В. В. Бойко)*

Методика В. В. Бойка спрямована на виявлення негативних, ускладнюючих спілкування установок, які виявляються у сфері міжособистісної взаємодії. Вона дозволяє зафіксувати ті внутрішні настанови, які перешкоджають конструктивному контакту з іншими людьми, ускладнюють прийняття чужої позиції, посилюють недовіру, напруженість, конфліктність або відчуження.

За своїм змістом ця методика орієнтована на діагностику стійких деструктивних тенденцій у ставленні до партнера по спілкуванню. Вона дає змогу виявити схильність до осуду, упередженості, жорсткого оцінювання, підозрілості, емоційної закритості, нетерпимості чи негативного очікування щодо інших людей. У ширшому психологічному сенсі методика допомагає встановити, якою мірою міжособистісна сфера респондента є відкритою до взаємодії або, навпаки, обтяженою установками, що блокують продуктивне

спілкування.

За підсумками дослідження формується індивідуальний профіль респондента на основі визначених шкал.

Перша шкала відображає завуальовану жорстокість у ставленні до інших людей і в судженнях про них; її максимальне значення становить 20%.

Друга шкала характеризує відкриту жорстокість у ставленні до оточення. За високих показників за цією шкалою особистість не схильна пом'якшувати або приховувати власні внутрішні переживання, негативні оцінки та судження щодо більшості людей навколо; її висновки часто мають категоричний, різкий і стійкий характер. Максимальний показник за цією шкалою становить 45%.

Третя шкала виявляє обґрунтований негативізм у судженнях про людей, який проявляється в об'єктивно зумовлених критичних висновках щодо окремих типів осіб або певних аспектів міжособистісної взаємодії. Максимальне значення цієї шкали дорівнює 5%.

Четверта шкала відображає схильність до буркотливості, тобто тенденцію до необ'єктивного або недостатньо обґрунтованого узагальнення фактів у сфері міжособистісних взаємин і в оцінюванні навколишньої дійсності. Максимальний показник за цією шкалою становить 10%.

П'ята шкала характеризує негативний особистий досвід спілкування з оточенням. Цей компонент установки демонструє, наскільки життєвий досвід респондента у взаємодії з найближчим колом партнерів, знайомих або учасників спільної діяльності був несприятливим. Максимальне значення цієї шкали становить 20%.

Отже, сукупність показників за зазначеними шкалами дає змогу побудувати цілісну характеристику деструктивних установок особистості в міжособистісній сфері та визначити специфіку її ставлення до інших людей.

Для нашого дослідження ця методика має особливу цінність, оскільки психологічні стратегії переконання реалізуються насамперед у комунікативному просторі. Якщо в особистості наявні виражені деструктивні установки у міжособистісних відносинах, це може істотно знижувати

ефективність будь-якого переконувального впливу. Таким чином, методика В. В. Бойка дозволяє оцінити міжособистісний фон, на якому відбувається сприйняття аргументів, порад, заохочень чи інших форм психологічного впливу.

*Методика діагностики комплексу неповноцінності (Н. П. Фетискін,
В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов)*

Ця методика призначена для виявлення вираженості переживання особистісної недостатності, невпевненості у власних можливостях, заниженої самооцінності та внутрішньої психологічної напруги, пов'язаної з негативним образом себе. Вона дає змогу оцінити рівень внутрішнього дискомфорту, зумовленого порівнянням себе з іншими, почуттям меншовартості, сумнівами у власній спроможності та потребою в зовнішньому підтвердженні власної значущості.

У психологічному змісті методика виявляє ті риси самосприйняття, які можуть бути пов'язані з вразливістю до зовнішнього впливу, підвищеною залежністю від оцінок інших, нестійкістю самооцінки та схильністю до внутрішньоособистісних конфліктів. Особи з вираженим комплексом неповноцінності часто більш чутливі до навіювання, зовнішнього схвалення або критики, а тому особливості їхнього переконування мають власну психологічну специфіку.

Обробка результатів здійснюється шляхом зіставлення обраних респондентом відповідей із відповідними бальними значеннями, закріпленими за кожним варіантом відповіді. Після підрахунку сумарного показника інтерпретація результатів проводиться за такими рівнями вираженості закомплексованості.

0-40 балів свідчать про високий рівень закомплексованості. За такого результату особистість схильна до негативного самосприйняття, надмірної зосередженості на власних недоліках, слабких сторонах і помилках. Вона перебуває у стані постійного внутрішнього протистояння із собою, що не лише посилює наявні комплекси, а й ускладнює міжособистісні взаємини.

41-80 балів відповідають середньому рівню закомплексованості. У цьому випадку особистість загалом має внутрішні ресурси для самостійного подолання власних комплексів, однак вони все ж істотно ускладнюють її життєдіяльність. Час від часу людина може уникати глибокого самоаналізу та осмислення власних учинків.

81-130 балів вказують на рівень закомплексованості нижче середнього. Це означає, що певні внутрішні суперечності й комплекси притаманні особистості, однак вона здатна конструктивно справлятися зі своїм психологічним станом і життєвими труднощами. Така людина, як правило, достатньо об'єктивно оцінює власну поведінку й учинки інших, виявляє здатність керувати власним життям, а в колі спілкування почувається вільно та невимушено, що позитивно позначається і на взаємодії з оточенням.

131-150 балів характеризують низький рівень закомплексованості, який, однак, може мати суперечливий психологічний зміст. За такого результату особистість схильна вважати, що не має жодних комплексів, формуючи дещо ідеалізований образ власного «Я». Подібний показник може свідчити про завищену самооцінку, тенденцію до самоомани та надмірну самозосередженість. За несприятливих умов це може сприяти розвитку самозакоханості, зарозумілості та високої міри зверхності, що, своєю чергою, здатне викликати негативне ставлення з боку найближчого соціального оточення та ускладнювати життєву самореалізацію особистості.

У межах нашого дослідження ця методика є доцільною, оскільки дозволяє встановити, як особливості самоставлення пов'язані з типами ірраціональних установок та сприйнятливостю до різних стратегій переконання. Наприклад, респонденти з вираженим почуттям неповноцінності можуть по-різному реагувати на дискусію, пряму аргументацію, заохочення або емоційно підтримувальний стиль впливу. Отже, методика допомагає поглибити розуміння внутрішніх особистісних чинників, що модифікують ефективність переконання.

Опитувальник інтуїтивного стилю С. Епстайна в адаптації Т. В. Корнілової

та С. А. Корнілова

Опитувальник REI призначений для дослідження індивідуального стилю переробки інформації, а саме співвідношення раціонального та інтуїтивно-досвідного способів мислення. Методика ґрунтується на ідеї, що у психічному функціонуванні людини паралельно діють два відносно автономні способи опрацювання інформації: логічний, аналітичний, свідомо контрольований – і досвідний, швидкий, емоційно забарвлений, інтуїтивний.

Опитувальник дозволяє виявити, наскільки респондент схильний покладатися на аналіз, міркування, докази й логічну перевірку, або, навпаки, більше орієнтується на внутрішнє відчуття, інтуїцію, безпосереднє враження та досвідне судження. Таким чином, методика дає змогу діагностувати індивідуальні відмінності в когнітивному стилі, які безпосередньо пов'язані з тим, яким чином людина сприймає переконувальний вплив.

Інтерпретація результатів за шкалою «Інтуїтивна здатність» здійснюється відповідно до таких рівнів: 10-23 бали – дуже низький рівень вираженості; 24-26 балів – низький; 27-32 бали – рівень нижчий за середній; 33-38 балів – середній; 39-41 бал – рівень вищий за середній; 42-44 бали – високий; 45-50 балів – дуже високий.

Результати за шкалою «Використання інтуїції» співвідносяться з такими рівнями: 10-20 балів – дуже низький; 21-23 бали – низький; 24-30 балів – нижчий за середній; 31-33 бали – середній; 34-40 балів – вищий за середній; 41-44 бали – високий; 45-50 балів – дуже високий.

Для нашого дослідження ця методика має особливе значення, адже ефективність психологічної стратегії переконання значною мірою залежить від того, через який стиль мислення респондент опрацьовує інформацію. Особи з переважанням раціонального стилю, як правило, краще реагують на логічно структуровану аргументацію, докази та аналітичний виклад. Натомість респонденти з вираженим інтуїтивним стилем можуть бути більш чутливими до образності, емоційної виразності, прикладів, навіювання або впливу загального враження. Саме тому REI дозволяє не лише описати когнітивні особливості

особистості, а й уточнити, які форми переконання для неї потенційно будуть більш результативними.

Отже, використаний психодіагностичний комплекс є змістовно вмотивованим і методологічно доцільним. Методика А. Елліса дозволяє виявити тип ірраціональних установок, методика В. В. Бойка – характер міжособистісних деструктивних настанов, методика Н. П. Фетискіна, В. В. Козлова, Г. М. Мануйлова – особливості самоставлення та переживання неповноцінності, а опитувальник REI С. Епстайна – стиль мисленнєвої переробки інформації. У сукупності ці методики забезпечують цілісне вивчення психологічних чинників, які визначають специфіку та ефективність переконання осіб із різними типами ірраціональних установок.

2.3 Емпіричне дослідження

Вироблена методологічна основа, а також визначені мета і завдання дослідження зумовили логіку експериментальної роботи, яка реалізовувалася у кілька послідовних етапів.

Перший етап – організаційний. На цьому етапі було здійснено теоретичне опрацювання проблеми дослідження в психологічній літературі, уточнено понятійно-категоріальний апарат роботи, спроектовано загальну модель експериментального дослідження, дібрано психодіагностичний інструментарій, визначено вибірку досліджуваних та способи статистичної обробки отриманих результатів.

Другий етап – констатуючий. На цій стадії було проведено констатуючу частину експерименту, яка передбачала психологічне обстеження респондентів із використанням комплексу психодіагностичних методик. Дослідження здійснювалося на розширеній вибірці, що налічувала 60 осіб.

Третій етап – формуючий. Цей етап передбачав розроблення орієнтовної моделі ефективних методів переконання особистості з різними типами ірраціональних установок у представників юнацького віку.

Далі представлено загальні результати досліджуваної вибірки, а також порівняльний аналіз показників підвибірок, сформованих відповідно до переважного типу ірраціональної установки. Результати, одержані за методикою діагностики ірраціональних установок у руслі раціонально-емотивної терапії А. Елліса, занесені в таблицю та відображено на рисунку 2.3.1.

Таблиця 2.3.1 – Результати дослідження ірраціональних установок (А. Елліс), середній бал

Ірраціональні установки	Середній бал
Катастрофізація	20,8
Вимогливість до себе	19,7
Вимогливість до інших	19,3
Оцінна установка	22,8
Оцінка фрустраційної толерантності особистості	23,7
Загальна оцінка ступеня раціональності розум. д-ті	17,1



Рисунок 2.3.1 – Результати дослідження ірраціональних установок (А. Елліс), середній бал

За результатами дослідження можна дійти висновку, що в юнацькому віці достатньо виразно представлена ірраціональна установка «катастрофізація», середній показник якої становить 20,8 бала. Це свідчить про схильність молодих людей до перебільшення значущості подій, надання їм надмірно загрозливого змісту та емоційно-негативного забарвлення. Інакше кажучи, окремі життєві ситуації можуть сприйматися ними не лише як складні, а як надмірно драматизовані, що посилює внутрішню напругу та ускладнює об'єктивне оцінювання реальності.

Крім того, у досліджуваних виявлено сформованість ірраціональної установки «повинність щодо себе» із середнім значенням 19,7 бала. Такий результат дає підстави стверджувати, що молоді люди характеризуються підвищеною вимогливістю до себе, схильністю до самокритичного ставлення та орієнтацією на соціально схвалювані норми, пов'язані з відповідальністю, обов'язком і належною поведінкою. Засвоєні цінності та уявлення сприймаються ними як безумовно правильні, надзвичайно значущі й такі, що не

підлягають сумніву чи переосмисленню під впливом життєвого досвіду, значущого оточення або інформаційного середовища.

Водночас у молодих людей достатньо помітно виражена ірраціональна установка «повинність щодо інших», середній показник якої становить 19,3 бала. Це вказує на те, що досліджувані схильні наділяти оточення, зокрема батьків і близьких родичів, підвищеною відповідальністю щодо власних потреб, очікувань і переживань. У їхньому сприйнятті обов'язки інших людей стосовно них часто набувають не умовного чи ситуативного, а категоричного й обов'язкового характеру. Подібне бачення міжособистісних відносин може зумовлювати виникнення внутрішньоособистісних суперечностей, оскільки, з одного боку, юнаки та дівчата самі відчувають тиск обов'язку, відповідальності й соціальних вимог, а з іншого – очікують аналогічної безумовної відданості та відповідальності від найближчого оточення. Однак реальне життя не завжди відповідає таким очікуванням, а постійне виправдання чужих сподівань виявляється психологічно складним і для самої особистості, і для її соціального середовища.

Отже, отримані результати дають змогу стверджувати, що для молодих людей характерна наявність ірраціональних установок, пов'язаних із катастрофізацією подій, підвищеною вимогливістю до себе та категоричними очікуваннями щодо інших. Сукупність цих особливостей може виступати підґрунтям для емоційної напруги, внутрішньоособистісних конфліктів і труднощів у міжособистісній взаємодії.

Аналіз результатів, отриманих за методикою визначення деструктивних установок у міжособистісних взаєминах (В. В. Бойко), у загальній вибірці молодих людей представлено на рисунку 2.3.2.

Таблиця 2.3.2 – Результати дослідження деструктивних установок у міжособистісних стосунках (В. В. Бойко), середній %

Деструктивні установки у	Отримані %	Max %
--------------------------	------------	-------

міжособистісних стосунках		
Завуальована жорстокість	18,7	20
Відкрита жорстокість	35,4	45
Обґрунтований негативізм	4,8	5
Бурчання	3,1	10
Негативний особистий досвід	11,3	20
Сумарний %	73,3	100

Одержані дані засвідчують, що в досліджуваній вибірці достатньо виразно сформовані окремі деструктивні установки у сфері міжособистісної взаємодії. Зокрема, виявлено обґрунтований негативізм на рівні 4,8%, завуальовану жорстокість – 18,7%, а також відкриту жорстокість – 35,4%.

Наведені показники дають підстави стверджувати, що серед зафіксованих деструктивних установок найбільш вираженою є саме відкрита жорстокість, що свідчить про наявність у частини молодих людей тенденції до прямого негативного оцінювання оточення, різкості суджень і недостатнього стримування негативних емоцій у міжособистісних контактах. Менш вираженою, однак також помітною, є завуальована жорстокість, яка виявляється у прихованій упередженості, внутрішньому осуді та непрямій негативній оцінці інших. Найменш представленим показником виявився обґрунтований негативізм, що може свідчити про відносно нижчий рівень критичного ставлення, зумовленого реальними особливостями міжособистісної взаємодії.

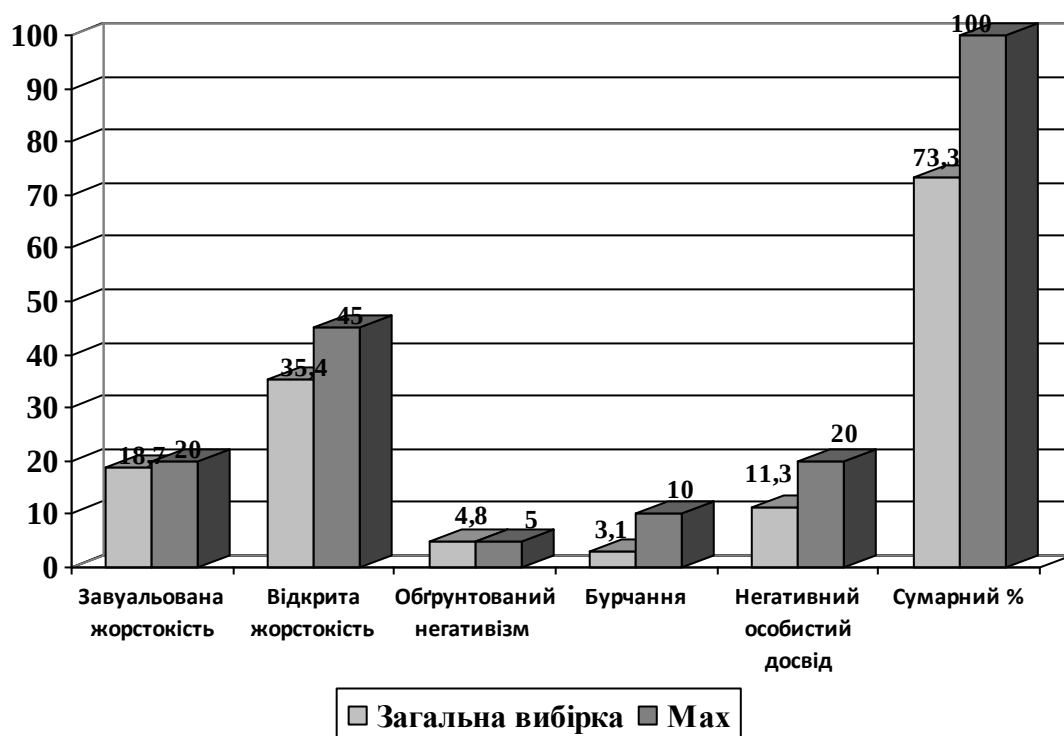


Рисунок 2.3.2 – Результати дослідження деструктивних установок у міжособистісних стосунках (В. В. Бойко), середній %

Отримані результати говорять про те, що представникам юнацького віку властиві окремі прояви соціально-психологічної інфантилізації, які виявляються у надмірній категоричності суджень щодо інших людей, схильності знецінювати їхню значущість, недостатньому визнанні цінності оточення та прагненні до підкреслення власного «Я».

Подібні особливості можуть бути зумовлені специфікою юнацького періоду розвитку, для якого характерними є активне становлення самосвідомості, пошук особистісної ідентичності, потреба в самоствердженні та формування системи міжособистісних оцінок. Унаслідок цього молоді люди можуть демонструвати підвищену критичність, емоційну різкість, егоцентричність у сприйнятті соціального оточення та недостатню сформованість навичок толерантної взаємодії.

Водночас така картина не обов'язково має розглядатися як відхилення, оскільки в межах досліджуваної вибірки вона може інтерпретуватися як

відносно нормативний прояв вікових психологічних особливостей юнацького етапу розвитку.

Аналіз результатів за методикою діагностики комплексу неповноцінності Н. П. Фетіскіна, В. В. Козлова, Г. М. Мануйлова в загальній вибірці молоді представлено в таблиці та на рисунку 2.3.3.

Таблиця 2.3.3 – Результати дослідження комплексу неповноцінності (Н. П. Фетіскін, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов), середній %

Рівні неповноцінності	Середній %
Високий	29
Середній	42
Нижче середнього	17
Низький	12

За результатами дослідження встановлено, що у 42% респондентів виявлено середній рівень сформованості закомплексованості. Це свідчить про наявність у частини молодих людей періодичного внутрішнього дискомфорту, невпевненості у власних силах та складнощів із саморефлексією в емоційно напружених або травмувальних ситуаціях.

Такі респонденти можуть не завжди адекватно оцінювати власні вчинки, причини своїх реакцій і наслідки поведінки. У складних міжособистісних обставинах їм може бути важко зберігати емоційну рівновагу, конструктивно аналізувати ситуацію та приймати виважені рішення. Водночас середній рівень закомплексованості не є критичним показником, однак він може свідчити про потребу в розвитку впевненості, самоприйняття та навичок психологічної саморегуляції.

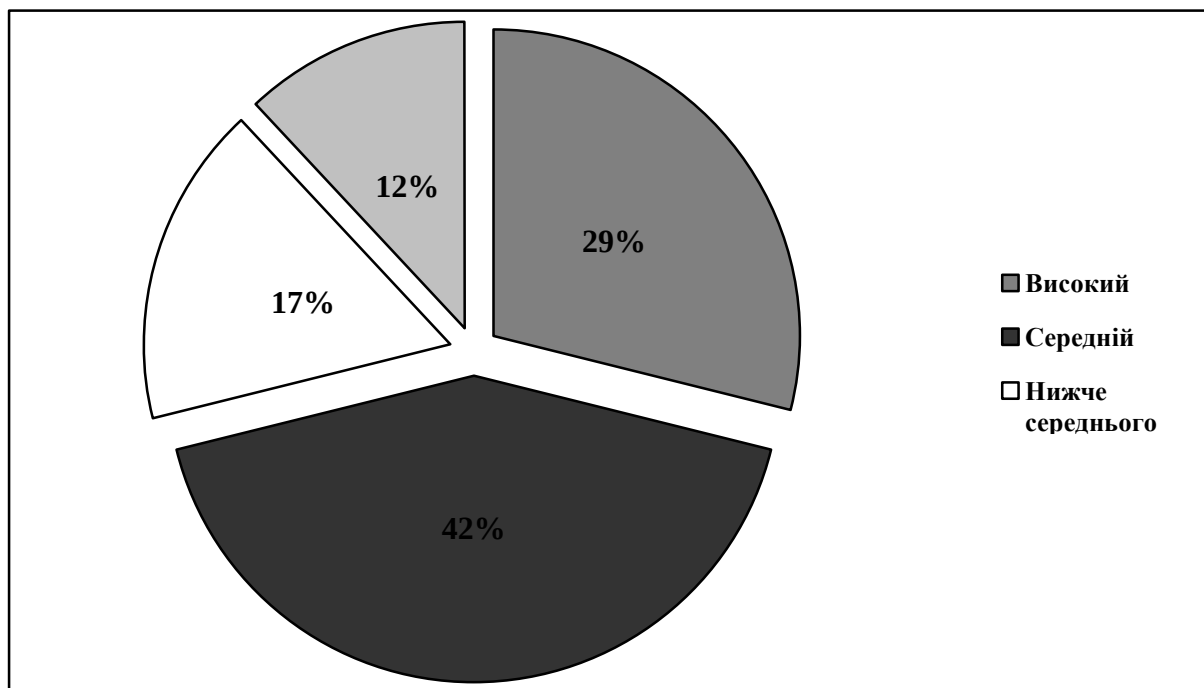


Рисунок 2.3.3 – Результати дослідження комплексу неповноцінності (Н. П. Фетіскін, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов), середній %

Важливо зазначити, що у 29% молодих людей виявлено високий рівень сформованості комплексу неповноцінності. Такі юнаки та дівчата схильні недооцінювати власні можливості, надмірно зосереджуватися на особистих слабких сторонах, недоліках і помилках. Для них характерна постійна внутрішня напруга, що може ускладнювати процес міжособистісної взаємодії та знижувати якість комунікації із соціальним оточенням. Саме цю категорію респондентів доцільно віднести до потенційної «групи ризику».

Крім того, у 17% опитаних зафіксовано рівень сформованості комплексу неповноцінності нижче середнього. Представники цієї групи можуть мати певні особистісні комплекси, однак здебільшого усвідомлюють їх і виявляють готовність працювати над собою. Вони здатні долати внутрішні труднощі, регулювати власний емоційний стан і почуватися достатньо вільно у звичному колі спілкування. Завдяки цьому такі юнаки та дівчата легше вступають у контакт з іншими людьми, демонструють відкритість, комунікативну гнучкість і здатність впливати на події власного життя.

У 12% молодих людей встановлено низький рівень сформованості комплексу неповноцінності. Такі результати можуть свідчити не лише про відсутність вираженого почуття неповноцінності, а й про можливу тенденцію до неадекватно завищеного сприйняття власного «Я». Імовірно, частина цих респондентів формує ідеалізований образ себе, що може супроводжуватися елементами самообману, завищеною самооцінкою, недостатньою самокритичністю та проявами зверхності. У міжособистісній взаємодії подібні особливості здатні викликати напруження, знижувати рівень прийняття з боку найближчого оточення та сприяти поступовому відчуженню у спілкуванні.

Узагальнення емпіричних даних, здобутих за допомогою опитувальника, спрямованого на діагностику інтуїтивного стилю мислення, розробленого С. Епштейном (адаптація Т. В. Корнілової і С. А. Корнілова), у межах дослідження вибірки осіб юнацького віку, занесено в таблицю та відображено на рисунку 2.3.4.

Таблиця 2.3.4 – Результати дослідження інтуїтивного стилю (Т. В. Корнілова та С. А. Корнілов), %

Рівень інтуїтивного стилю	ІЗ, %	ВІ, %
Дуже низький	12	17
Низький	25	32
Нижче середнього	27	28
Середній	21	14
Вище середнього	7	8
Високий	5	1
Дуже високий	3	0

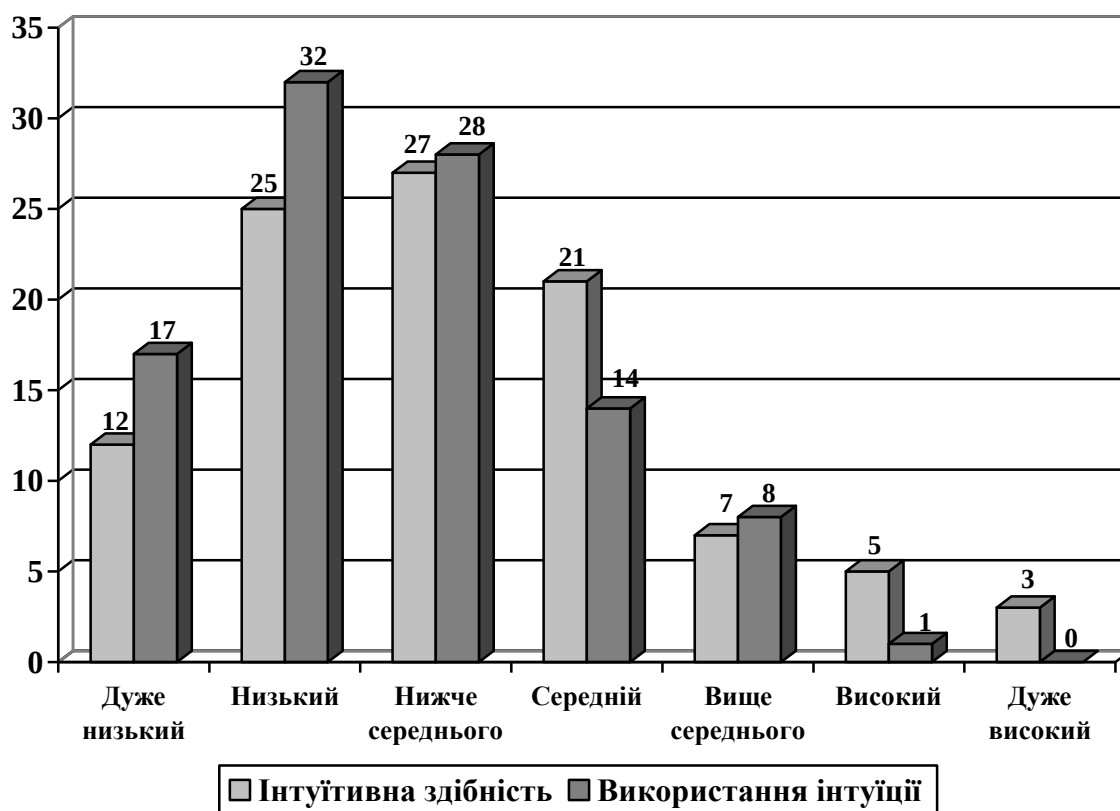


Рисунок 2.3.4 – Результати дослідження інтуїтивного стилю (Т. В. Корнилова та С. А. Корнілов), %

На підставі отриманих емпіричних результатів встановлено, що у молодих людей, незалежно від домінування ірраціональних установок, інтуїтивний пізнавальний стиль розвинений недостатньо.

Зокрема, показники інтуїтивного потенціалу, тобто здатності до інтуїтивного сприйняття й оцінювання інформації, становлять 25%, тоді як рівень практичного інтуїтивного досвіду, що відображає вміння застосовувати інтуїцію в реальних ситуаціях, дорівнює 32%. Обидва показники перебувають на низькому рівні.

Це свідчить про те, що в респондентів наявні певні передумови до інтуїтивного мислення, однак вони ще не достатньо усвідомлюють, яким чином використовувати ці можливості у пізнавальній діяльності. Молоді люди можуть мати інтуїтивні здогадки або внутрішні відчуття щодо правильності певного вибору, проте їм бракує досвіду їхнього практичного застосування під час

аналізу ситуацій, ухвалення рішень або вибору оптимальної стратегії поведінки.

Отже, результати вказують на потребу розвитку здатності молоді поєднувати інтуїтивні припущення з раціональним осмисленням інформації, що є важливою умовою ефективного прийняття рішень у складних життєвих і професійних ситуаціях.

З метою виявлення відмінностей між вибірками молодих людей було використано непараметричний Н-критерій Крускала-Уолліса, який дає змогу оцінити статистичну значущість розбіжностей між кількома незалежними групами за рівнем досліджуваного показника.

У процесі статистичної перевірки було висунуто такі гіпотези:

H_0 – розбіжності між вибірками молодих людей за рівнем досліджуваної ознаки мають випадковий характер.

H_1 – відмінності між трьома вибірками молодих людей за рівнем досліджуваної ознаки є статистично значущими та не випадковими.

Обчислення показників для двох вибірок проводилося за такою схемою. Насамперед формувався спільний ранговий ряд із даних обох зіставляваних вибірок у порядку зростання значень досліджуваного показника, при цьому мінімальному значенню надавався найнижчий ранг. Загальна сума рангів мала відповідати встановленій формулі:

$$N = n_1 + n_2 \quad (1),$$

де n_1 – позначає кількість значень у першій вибірці, а n_2 – кількість елементів у другій вибірці.

На наступному етапі визначалося емпіричне значення критерію Н ($H_{\text{емп}}$) шляхом його обчислення за відповідною формулою.

$$H_{\text{емп}} = \frac{12}{N(N+1)} \cdot \sum_j \frac{T_j^2}{n_j} - 3(N+1) \quad (2)$$

де T_x – більше з двох значень рангів, а n_x – кількість елементів у відповідній вибірці. Розглянемо отримані результати, наведені в таблиці 2.3.5.

Таблиця 2.3.5 – Порівняння досліджуваних респондентів із різними домінуючими типами ірраціональних установок за рівнем вираженості деструктивних установок, ступенем сформованості комплексу неповноцінності та особливостями інтуїтивного стилю

<i>Параметр порівняння</i>	<i>Отримані значення $N_{кр}=20$: 292 при $p \leq 0.01$ 338 при $p \leq 0.05$</i>
1	2
Методика визначення деструктивних установок у міжособистісних стосунках (В. В. Бойко)	
Завуальована жорстокість	134
Відкрита жорстокість	147,5
Обґрунтований негативізм	177
Бурчання	431
Негативний особис. досвід	445,5
Методика діагностики комплексу неповноцінності (Н. П. Фетіскін, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов)	
Комплекс неповноцінності	179
Опитувальник інтуїтивного стилю С. Епштейна, в адаптації Т.В. Корниловой и С.А. Корнилова	
Інтуїтивна здібність	118
Використання інтуїції	105

Таким чином, зіставлення емпіричних та критичних значень критерію показало, що в окремих випадках виконується умова $N_{емп} < N_{кр}$, що дозволяє прийняти альтернативну гіпотезу H_1 про наявність статистично значущих, не випадкових відмінностей між трьома вибірками молодих людей за рівнем досліджуваних показників. Такі відмінності зафіксовано щодо показників завуальованої жорстокості ($N = 134$), відкритої жорстокості ($N = 147,5$), обґрунтованого негативізму ($N = 177$), комплексу неповноцінності ($N = 179$), інтуїтивної здатності ($N = 118$) та використання інтуїції ($N = 105$).

У цілому друге положення гіпотези дослідження було емпірично підтверджено. Отримані результати засвідчили існування достовірних відмінностей між респондентами, для яких характерні різні домінуючі типи ірраціональних установок, у проявах деструктивних установок у міжособистісній взаємодії, ступені вираженості комплексу неповноцінності та характеристиках інтуїтивного стилю мислення.

2.4 Орієнтовна корекційна програма

Здатність переконливо висловлювати думки, логічно будувати аргументацію та доречно використовувати мовленнєві засоби є важливою передумовою особистісної й професійної самореалізації. Водночас оволодіння мистецтвом переконання потребує систематичної праці, цілеспрямованого розвитку мовлення, логічного мислення, комунікативної гнучкості та навичок публічного виступу. Саме тому запропонована програма «Мистецтво переконання», розроблена на основі концептуальної моделі ефективних методів переконання особистості з різними типами ірраціональних установок, є особливо актуальним для молоді, яка перебуває на порозі нового життєвого етапу, пов'язаного з професійним самовизначенням і пошуком власного місця в суспільстві.

Метою цієї програми є сприяння формуванню в молодих людей навичок раціональної мовленнєвої поведінки, розвитку ораторської майстерності, опануванню засобів конструктивного впливу на співрозмовника – як одностороннього, так і опонента. Крім того, програма орієнтована на розвиток уміння готувати й виголошувати переконливі висловлювання на теми, доступні й значущі для юнацької аудиторії, з урахуванням її інтересів, а також брати участь у дискусіях, аргументовано відстоюючи власну позицію.

До основних завдань програми належать:

формування в молоді загального уявлення про сутність риторики;

ознайомлення з етичними нормами та культурою ділового спілкування;

розкриття потенціалу слова як засобу впливу; засвоєння основ побудови публічного висловлювання й виголошення промови;

розвиток умінь і навичок ораторської майстерності;

оволодіння вмінням аналізувати та конструювати власне публічне мовлення з погляду його доцільності й ефективності;

формування культури дискусії, спору та полеміки;

розвиток інтересу до рідної мови, літератури та культури;

виховання потреби в постійному вдосконаленні мовленнєвої діяльності;

розвиток морально-вольових якостей особистості та розширення світоглядних орієнтирів молоді.

Основоположним принципом програми є навчання через активну діяльність і гру, а досягнення розуміння – через процес пізнання.

Зміст програми зорієнтований на ознайомлення молоді з теоретичними та практичними засадами ораторського мистецтва, а також на формування здатності логічно, змістовно, аргументовано й переконливо репрезентувати власну позицію, брати участь у дискусії, полеміці та діалогічній взаємодії з різними категоріями співрозмовників. Теоретичний блок програми містить положення щодо форм ділового спілкування, композиційної організації публічного мовлення, законів його логічної побудови, техніки мовлення та психологічних особливостей міжособистісних відносин у комунікативному процесі.

Практична складова програми спрямована на формування у молодих людей комплексу мовленнєвих, комунікативних і переконувальних умінь, які охоплюють здатність свідомо структурувати думку, добирати адекватні мовні засоби для реалізації комунікативного задуму, будувати цілісне публічне висловлювання, використовувати аргументаційні ресурси, передбачати результати впливу на аудиторію, добирати змістовий матеріал для висвітлення теми, виголошувати власні тексти з урахуванням характеристик слухачів, застосовувати емоційний вплив, коректно вести дискусію та полеміку,

розпізнавати маніпулятивні прийоми, дотримуватися норм мовленнєвого етикету, а також виробляти індивідуальний стиль комунікативної поведінки.

Розглянемо зміст програми «Мистецтво переконання».

1. Культура й етика спілкування

Зміст цього тематичного блоку передбачає розгляд основ культури та етики спілкування, а також аналіз його ключових складових, зокрема суб'єкта, об'єкта, мови та предмета комунікативної взаємодії. Окрему увагу приділено характеристиці основних видів спілкування, серед яких виокремлюються контактне й дистанційне, ділове та неофіційне спілкування.

У межах теми розкриваються умови ефективної комунікації, до яких належать взаємне прагнення до спілкування, вдалий добір теми, цікавої для співрозмовників, а також уміння знайти спільну мову, доступну й зрозумілу партнерові по взаємодії.

Важливе місце посідає вивчення ділового спілкування, його регламентованого характеру, норм ділового та мовленнєвого етикету, а також видів і умов ефективного слухання. Розглядається структура ділової бесіди, яка охоплює початок розмови, виклад власної позиції та її аргументацію, з'ясування позиції співрозмовника, спільний аналіз проблеми та ухвалення рішення.

Окремий аспект теми присвячений типовим помилкам у спілкуванні, серед яких авторитарність, ігнорування мотивів поведінки співрозмовника, відсутність інтересу до його проблем, невміння слухати, звичка перебивати, неврахування зворотного зв'язку, надмірна тривалість висловлювань і невикористання всього потенціалу наявних ідей.

Також розглядається телефонна розмова як один із різновидів ділового спілкування. Значну увагу приділено невербальним засобам комунікації, зокрема міміці, жестам, у тому числі національно зумовленим жестовим особливостям, а також позі як важливим елементам міжособистісної взаємодії.

Практична частина цього блоку спрямована на формування тактовного, ділового, доброзичливого індивідуального й колективного стилю спілкування,

розвиток навичок раціональної мовленнєвої поведінки, комунікативної компетентності особистості, а також морально-вольових якостей, зокрема уваги, пам'яті, упевненості в собі, наполегливості, комунікабельності та толерантності. Водночас передбачається розвиток уміння вести змістовну та конструктивну розмову.

З метою вироблення практичних умінь і навичок до структури занять включено:

тест «Комунікативна культура особистості»;

бесіду «Спілкування та його складові»;

повідомлення викладача за темою;

учнівське повідомлення за книгою Д. Карнегі «Як здобувати друзів і впливати на людей»;

рольові ігри «Привітання», «Прохання», «Вихід із контакту», «Етика взаємин», «Передача емоцій», що передбачають моделювання ситуацій, у яких відсутній один із компонентів спілкування, та пошук конструктивного виходу з них;

тренінгові вправи «Кавалер», «Комплімент»;

учнівське повідомлення «Типи співрозмовників»;

практикум зі складання таблиці «Як потрібно і як не потрібно слухати»;

ділову гру «Як ми слухаємо?»;

тест «Культура телефонного спілкування»;

ділову гру «Телефонна розмова»;

учнівське повідомлення за книгою А. Піза «Мова рухів тіла»;

практикум «Що це означає?», спрямований на формування вміння визначати готовність до спілкування за жестами;

а також запитання, завдання й вправи для самостійної роботи.

Отже, цей змістовий модуль поєднує теоретичне осмислення культури спілкування з практичним відпрацюванням комунікативних умінь, що сприяють розвитку мовленнєвої компетентності, навичок переконливого висловлювання та конструктивної міжособистісної взаємодії.

2. Основи ораторського мистецтва

Риторика розглядається як наука про переконання, а також про форми, засоби й методи мовленнєвого впливу на аудиторію. Важливе місце в межах цієї теми посідає вивчення мистецтва красномовства в античній культурі – зокрема в Давній Греції та Давньому Римі, а також аналіз розвитку риторичної вітчизняної традиції.

Особлива увага приділяється формуванню риторичних умінь і навичок, необхідних для ефективного публічного виступу. До змісту теми входить ознайомлення з будовою та функціонуванням мовленнєвого апарату, розвитком правильного дихання і способами його тренування, удосконаленням голосу, дикції, інтонаційної виразності та культури паузування. Розглядаються такі характеристики усного мовлення, як тон, сила звучання, темп, тембр, сім основних інтонаційних конструкцій, а також функціональне призначення інтонації та пауз у процесі комунікації.

Важливим аспектом підготовки оратора є врахування його індивідуальних особливостей, зокрема манери мовлення, психологічного стану, рівня упевненості та здатності встановлювати контакт зі слухачами. Окремо аналізується проблема хвилювання, невпевненості й страху перед публічним виступом, а також шляхи їх подолання.

Практична робота спрямована на вироблення в учнів стійких комунікативних умінь і навичок. Вона передбачає підготовку школярів до психологічної взаємодії з аудиторією, подолання страху та скутості, формування здатності вільно й упевнено триматися перед слухачами, адекватно реагувати на їхню поведінку та підтримувати продуктивний мовленнєвий контакт. Водночас здійснюється цілеспрямоване вдосконалення мовленнєвого апарату, дихання, голосових можливостей, дикції, інтонаційної виразності та загальної техніки мовлення.

Ефективними формами навчальної роботи можуть бути тренінгові вправи, зокрема «Літературний переказ», «Склади оповідання», «Продовж прислів'я», «Відгадай прислів'я». Завершальним етапом опрацювання теми

можуть стати запитання та завдання для самостійної роботи, спрямовані на закріплення теоретичних знань і практичних умінь учнів.

3. Звучне мовлення та його специфічні ознаки. Композиція промови

Композиція усного виступу становить одну з ключових передумов його змістової цілісності, логічної послідовності та переконливості. Основою композиційної організації промови є план, який дає змогу впорядкувати матеріал, визначити послідовність викладу та забезпечити цілеспрямований вплив на аудиторію. У процесі підготовки виступу можуть використовуватися різні різновиди плану: попередній, робочий, основний, а також простий і складний.

Структура промови охоплює кілька взаємопов'язаних композиційних елементів. До них належать вступ, основна частина та завершення. Вступ виконує функцію встановлення контакту зі слухачами, актуалізації теми й окреслення проблемного поля виступу. Основна частина передбачає послідовне розкриття змісту, аргументацію провідних положень і застосування доцільних способів викладу матеріалу. Завершення спрямоване на узагальнення сказаного, підбиття підсумків і посилення впливу промови на аудиторію.

Окремої уваги потребує аналіз типових недоліків композиції та визначення шляхів їх подолання. До таких недоліків можуть належати порушення логічної послідовності, недостатня аргументованість, нечіткість структури, невідповідність між частинами промови, надмірна деталізація або, навпаки, поверховість викладу. Усунення цих недоліків передбачає ретельне планування виступу, добір переконливого матеріалу, логічне структурування думок і критичне оцінювання готового тексту промови.

Важливим складником роботи над темою є аналіз і оцінювання публічного виступу. Учні мають навчитися визначати сильні й слабкі сторони промови, оцінювати її змістову повноту, логічність, композиційну завершеність, мовленнєву виразність, доцільність використаних аргументів і загальну ефективність комунікативного впливу.

Практична робота спрямовується на формування в учнів умінь і навичок

побудови усного мовлення. Вона передбачає оволодіння здатністю виголошувати промову за заздалегідь підготовленим планом-конспектом, поєднуючи продуманість змісту з природністю, невимушеністю та жвавістю усного висловлення. Водночас розвивається вміння аналізувати, оцінювати й створювати власні публічні виступи з погляду їхньої доцільності, змістової вмотивованості та комунікативної результативності.

До орієнтовних видів діяльності вчителя й учнів належать навчальна бесіда, повідомлення учнів за темою заняття, обговорення основних теоретичних положень, а також виконання тренінгових вправ. Зокрема, доцільним є використання таких вправ, як «Склади оповідання» та «Літературний переказ», що сприяють розвитку мовленнєвої послідовності, образності й логічності викладу.

Ефективною формою роботи можуть бути рольові ігри, наприклад гра «Інформація», спрямована на вдосконалення навичок передавання, структурування та інтерпретації повідомлень у комунікативній ситуації. Завершальним етапом опрацювання теми є виконання запитань і завдань для самостійної роботи, що забезпечують закріплення теоретичних знань і розвиток практичних умінь у сфері усного публічного мовлення.

4. Логічні засади красномовства. Мистецтво переконливої промови

Логічні основи ораторського мистецтва становлять важливу передумову ефективного публічного виступу, оскільки саме логічна впорядкованість думок, фактів і положень забезпечує переконливість мовлення. Публічна промова має бути внутрішньо послідовною, змістово цілісною та підпорядкованою доведенню провідної ідеї, а також досягненню головної комунікативної мети – переконати слухачів.

Особливого значення набувають вимоги діалектичної логіки, що висувуються до публічного виступу. Вони передбачають ґрунтовне й усебічне знання предмета мовлення, розгляд явища в процесі його розвитку, перевірку висунутих тверджень практикою, а також урахування конкретного характеру

істини. Дотримання цих вимог дає змогу ораторові уникати поверховості, однобічності та необґрунтованості висловлювань.

У процесі підготовки промови важливо спиратися на основні формально-логічні закони. До них належать закон тотожності, закон суперечності або несуперечності, закон виключеного третього та закон достатньої підстави. Їх застосування забезпечує чіткість міркування, послідовність аргументації та доказовість висунутих положень.

Окремої уваги потребує вивчення типових логічних помилок, які знижують якість і переконливість публічного мовлення. Серед них – втрата тези, підміна тези, антиномія та софізм. Усвідомлення природи таких помилок сприяє формуванню здатності критично оцінювати власні й чужі висловлювання, виявляти порушення логіки та своєчасно їх усувати.

Важливу роль у переконливості промови відіграє фактичний матеріал і засоби наочності. Робота з фактичними даними передбачає їх ретельний добір, перевірку достовірності та доцільне включення до структури виступу. Особливу увагу слід приділяти правилам цитування, що забезпечують коректне використання чужих думок і підвищують наукову та етичну культуру мовлення. Засоби наочності можуть бути візуальними, аудіальними, аудіовізуальними та графічними; їх застосування має сприяти кращому сприйняттю інформації, а не перевантажувати виступ другорядними деталями.

Практична робота з теми спрямована на формування в учнів умінь свідомо користуватися логічними прийомами, законами мислення та різними типами умовиводів. Учні мають оволодіти навичками застосування різноманітних видів і способів доведення, дотримуючись вимог до фактичного матеріалу та засобів наочності. Важливим завданням є розвиток здатності усвідомлено структурувати власну думку, спираючись на загальні закономірності й правила монологічного мовлення.

Крім того, передбачається формування вміння добирати адекватні мовні засоби для вираження авторського задуму з урахуванням мети виступу, особливостей аудиторії та комунікативної ситуації. У процесі навчання учні

поступово опановують основні ресурси аргументації, навчаються логічно вибудовувати промову, переконливо обґрунтовувати власну позицію та ефективно впливати на слухачів.

До орієнтовних видів діяльності вчителя й учнів належать бесіди, тематичні обговорення та повідомлення учнів за змістом заняття. Доцільним є використання рольових ігор, зокрема «Прорив», «Метафора», «Точка зору», які сприяють розвитку гнучкості мислення, здатності аргументувати власну позицію та реагувати на заперечення співрозмовників.

Ефективними формами навчальної роботи можуть бути тренінгові вправи «Буриме», «Гайд-парк», «Психотренінг», спрямовані на розвиток мовленнєвої винахідливості, аргументаційної майстерності й психологічної готовності до публічного виступу. Важливе місце посідає також практикум, у межах якого учні можуть виконувати завдання з аналізу аргументів, виявлення логічних помилок і побудови доказових висловлювань.

Окремим видом роботи є укладання пам'ятки «Правила цитування», що сприяє формуванню культури академічної доброчесності, коректного використання джерел і відповідального ставлення до фактичного матеріалу. Завершальним етапом опрацювання теми є виконання запитань, вправ і завдань для самостійної роботи, спрямованих на закріплення теоретичних знань та удосконалення практичних навичок переконливого публічного мовлення.

5. Володіння аудиторією та засоби впливу на неї

Однією з провідних складових ораторської майстерності є здатність промовця встановлювати, підтримувати й цілеспрямовано розвивати контакт з аудиторією. Ефективна взаємодія зі слухачами передбачає не лише змістову підготовленість виступу, а й уміння враховувати психологічний стан аудиторії, її очікування, інтереси, рівень обізнаності та особливості сприйняття інформації.

Важливе місце в процесі публічного мовлення посідають способи налагодження контакту зі слухачами. До них належать початкова пауза, подолання так званої «ораторської лихоманки», доречне використання жестів і

міміки, а також володіння технікою мовлення. Початкова пауза допомагає привернути увагу аудиторії, налаштувати слухачів на сприйняття промови й надати виступу впевненого характеру. Подолання хвилювання є необхідною умовою вільної та переконливої комунікації, а невербальні засоби – жести, міміка, поза, погляд – посилюють виразність мовлення та сприяють формуванню довіри до оратора.

Особливо важливим є врахування соціально-психологічних характеристик аудиторії. Оратор має брати до уваги вік слухачів, сферу їхньої діяльності, рівень підготовки, коло інтересів, життєвий досвід та інші чинники, що впливають на сприйняття інформації. Від цих особливостей залежить вибір змісту, мовних засобів, прикладів, аргументів, темпу викладу та загальної форми подання матеріалу.

Форма презентації змісту повинна відповідати меті виступу, характеру теми та очікуванням аудиторії. Вона охоплює логіку викладу, добір мовленнєвих засобів, інтонаційну організацію, використання прикладів, запитань, порівнянь, ілюстративного матеріалу та елементів діалогу. Важливу роль відіграє також поведінка оратора: його жести, міміка, постава, манера рухатися, зоровий контакт і загальна комунікативна культура.

Окремого розгляду потребує питання про типи ораторів. Вони можуть відрізнятися за манерою мовлення, ступенем емоційності, способом аргументації, характером взаємодії зі слухачами, рівнем імпровізаційності та стилем самопрезентації. Усвідомлення власного ораторського типу допомагає промовцеві ефективніше використовувати індивідуальні переваги, коригувати недоліки та виробляти оптимальну модель публічної поведінки.

Практична робота з теми спрямована на формування в учнів умінь і навичок ораторської майстерності. Передбачається оволодіння способами встановлення контакту з аудиторією, засобами впливу на слухачів, прийомами привернення й утримання уваги, а також методами емоційного впливу. Учні мають навчитися виголошувати власні тексти з урахуванням особливостей

аудиторії, добирати відповідну форму подання матеріалу та свідомо використовувати вербальні й невербальні засоби комунікації.

Важливим складником підготовки є розвиток уміння прогнозувати результати виступу, співвідносити очікуваний комунікативний ефект із фактично отриманими результатами, а також установлювати зв'язок між змістом промови, поведінкою оратора й реакцією слухачів. Це сприяє формуванню рефлексивної позиції учня як майбутнього промовця, здатного аналізувати власну мовленнєву діяльність і вдосконалювати її.

До орієнтовних видів діяльності вчителя й учнів належать навчальні бесіди, тематичні обговорення та публічні виступи учнів. Доцільним є підготовлення повідомлень за працею А. Піза «Мова рухів тіла», книгами Д. Карнегі «Як здобувати друзів і впливати на людей», «Як виробити впевненість у собі та впливати на людей, виступаючи публічно», а також працею В. Шапаря «Майстерність спілкування в будь-якій ситуації».

Ефективними формами навчальної роботи можуть бути рольові ігри «Переконання», «Спонування», «Гарячий стілець», «Загальна увага», що сприяють розвитку навичок комунікативної взаємодії, аргументації, емоційного впливу та швидкого реагування на поведінку аудиторії. Доцільним є також використання тренінгових вправ «Запізнілий», «Психотренінг», «Гайд-парк», спрямованих на подолання психологічної напруги, розвиток упевненості, мовленнєвої гнучкості та здатності ефективно діяти в умовах публічного виступу.

Завершальним етапом опрацювання теми є виконання запитань, вправ і завдань, які забезпечують систематизацію теоретичних знань, удосконалення практичних умінь та формування стійких навичок впливового, виразного й результативного публічного мовлення.

6. Основи полемічної майстерності

Полемічна майстерність є важливою складовою риторичної підготовки, оскільки вона передбачає вміння аргументовано відстоювати власну позицію,

коректно взаємодіяти з опонентами та дотримуватися культури мовленнєвої поведінки в ситуаціях спору, дискусії й полеміки.

Суперечка розглядається як особлива форма інтелектуально-мовленнєвої взаємодії, спрямована на зіставлення різних поглядів, виявлення істини, обґрунтування певної позиції або переконання співрозмовників. Його класифікація може здійснюватися за кількома критеріями: метою, суспільною значущістю порушеної проблеми, кількістю учасників і слухачів, формою проведення, ступенем організованості, а також характером предмета обговорення. Виокремлюють організовані й неорганізовані спори, підготовлені та спонтанні дискусії, публічні й непублічні форми полемічного спілкування.

Особливе значення має визначення предмета спору. У деяких випадках він може бути нечітко окресленим або фактично відсутнім, що ускладнює конструктивну взаємодію між учасниками. Тому важливо вміти точно формулювати предмет обговорення, не відхилятися від нього в процесі дискусії та не допускати підміни основної проблеми другорядними питаннями. Культура спору передбачає визначеність позицій, коректне використання понять, логічну послідовність аргументації та дотримання норм мовленнєвого етикету.

Вивчення основ полемічної майстерності доцільно поєднувати з ознайомленням з історією мистецтва спору. Це дає змогу простежити становлення традицій дискусійної культури, розвиток прийомів аргументації та зміну уявлень про етичні норми полемічного спілкування.

Повага до опонента є однією з основних умов конструктивної дискусії. Вона виявляється в уважному ставленні до чужої позиції, відмові від образливих висловлювань, готовності вислухати аргументи іншої сторони та здатності відповідати на них коректно й змістовно. Витримка й самовладання допомагають полемістові зберігати логічність мислення, контролювати емоції та підтримувати належний рівень мовленнєвої культури навіть у напружених ситуаціях.

Практична робота з теми спрямована на формування в учнів знань, умінь і навичок культури спору, дискусії та полеміки. Важливим завданням є розвиток культури незгоди, тобто здатності висловлювати заперечення аргументовано, стримано й етично. Учні мають навчитися брати участь у спорах, диспутах, полеміках, спонтанних і підготовлених дискусіях, дотримуючись логічних, мовленнєвих та етичних норм.

Особлива увага приділяється вмінню використовувати у мовленні елементи адресації, авторизації та етикетні мовленнєві формули. Це сприяє формуванню коректної комунікативної поведінки, допомагає підтримувати повагу до співрозмовника та забезпечує конструктивний характер обговорення. Учні мають оволодіти навичками ведення спору, дискусії й полеміки без порушення норм мовленнєвої етики та логічної послідовності.

До орієнтовних видів діяльності вчителя й учнів належать навчальні бесіди, виступи учнів, доповіді та повідомлення з історії мистецтва спору й полеміки. Такі форми роботи дають змогу поєднати теоретичне засвоєння матеріалу з практичним осмисленням історичних і сучасних зразків полемічної культури.

Ефективним різновидом навчальної діяльності є практикум, у межах якого учні можуть складати «Пам'ятку полеміста», «Словник полеміста», а також «Пам'ятку “Як вести дискусію”». Такі завдання сприяють систематизації знань про правила аргументації, культуру заперечення, види запитань і відповідей, а також про прийоми коректного ведення полеміки.

Доцільним є використання рольових ігор «Прийняття рішень», «Запитання», «Політбій», що формують уміння діяти в умовах інтелектуального протистояння, швидко реагувати на позицію опонента, аргументовано захищати власну думку та знаходити переконливі відповіді. Тренінгові вправи «Лічилка», «Диспут», «Імпровізація», «Критики», «Діалог» спрямовані на розвиток мовленнєвої гнучкості, логічного мислення, здатності до імпровізації та культури діалогічної взаємодії.

Завершальним етапом опрацювання теми є виконання запитань, вправ і

завдань для самостійної роботи, які забезпечують поглиблення теоретичних знань, удосконалення практичних умінь та формування стійких навичок коректної, переконливої й етично виваженої полемічної діяльності.

7. Двозначні прийоми у спорі

Двозначні, некоректні та маніпулятивні прийоми у спорі становлять важливий об'єкт вивчення в межах полемічної майстерності, оскільки їх розпізнавання дає змогу зберігати логічну послідовність обговорення, протидіяти мовленнєвим маніпуляціям і підтримувати етичний рівень дискусії.

До двозначних прийомів належать такі способи ведення спору, які можуть використовуватися як у допустимому, так і в маніпулятивному значенні залежно від комунікативної ситуації та намірів мовця. Серед них виокремлюють «помилку багатьох запитань», відповідь запитанням на запитання, «відповідь у кредит», а також прийом відтермінування заперечення. Такі засоби нерідко ускладнюють перебіг дискусії, зміщують акцент із суті проблеми або створюють додатковий психологічний тиск на співрозмовника.

Окрему групу становлять психологічні прийоми, спрямовані на вплив не стільки на логіку міркування, скільки на емоційний стан учасників спору. До них належать «ставка на хибний сором», «підсолоджування аргументу», посилення на вік, освіту чи соціальний статус, переведення розмови на іншу тему, тобто відведення дискусії вбік, а також апеляція до суперечності між словами й учинками опонента. Такі прийоми можуть послаблювати позицію співрозмовника, відволікати увагу від предмета обговорення або формувати упереджене ставлення до його аргументів.

Практична робота з теми спрямована на формування в учнів умінь і навичок розпізнавати, аналізувати та нейтралізувати двозначні й некоректні прийоми у спорі, дискусії та полеміці. Учні мають навчитися відрізняти логічно обґрунтовану аргументацію від маніпулятивних стратегій, виявляти підміну тези, некоректні запитання, психологічний тиск, необґрунтовані узагальнення та інші способи порушення культури спору.

До орієнтовних видів діяльності вчителя й учнів належать тренінгові

вправи «Гайд-парк», «Психотренінг», «Чарівний сон», «Відповіді на запитання», які сприяють розвитку мовленнєвої гнучкості, психологічної стійкості, уміння швидко реагувати на репліки опонента та зберігати контроль над перебігом обговорення.

Ефективною формою навчальної роботи може бути рольова гра «Обвинувачі й захисники», що дає змогу змодельовати ситуацію полемічного протистояння, відпрацювати навички аргументації, контраргументації, коректного заперечення та нейтралізації маніпулятивних прийомів. Завершальним етапом опрацювання теми є виконання запитань, вправ і завдань, спрямованих на закріплення теоретичних знань та вдосконалення практичних умінь у сфері культури спору, дискусії й полеміки.

8. Формування вміння створювати враження дотепної особистості

Дотепність є важливою складовою комунікативної майстерності, оскільки вона допомагає мовцеві привертати увагу аудиторії, пом'якшувати напруженість спілкування, посилювати виразність мовлення та створювати позитивний емоційний контакт зі слухачами. У межах цієї теми розглядаються такі поняття, як дотепність, гумор, іронія та сарказм, а також їхня роль у мовленнєвій взаємодії.

Особливу увагу доцільно приділити способам створення гумористичних ситуацій, що ґрунтуються на несподіваності, порушенні звичних логічних зв'язків, контрасті, мовній грі та переосмисленні значень. До таких прийомів належать багатозначна або «глибокодумна» пауза, хибне протиставлення, удаване посилення, доведення думки до абсурду, дотепність безглуздя, а також змішування стилів, або поєднання різних смислових планів.

Серед ефективних засобів створення комічного ефекту можна також виокремити псевдоглибокодумність, натяк, використання розмовно-жаргонної або стилістично зниженої манери мовлення, іронічне висловлювання, а також порівняння за прихованою ознакою, коли зіставлення здійснюється не за подібністю, а за відмінністю. Такі прийоми дають змогу мовцеві створювати несподівані смислові переходи, активізувати уяву слухачів і формувати ефект

інтелектуальної гри.

Практична робота з теми спрямована на формування в учнів знань, умінь і навичок, що забезпечують розвиток комунікативної компетентності особистості. Важливим завданням є становлення мовної особистості, здатної точно, виразно й доречно втілювати думку в слові, використовувати засоби дотепності та добирати мовні форми відповідно до задуму, мети спілкування, особливостей аудиторії й конкретної комунікативної ситуації.

Розвиток уміння бути дотепним передбачає не механічне засвоєння окремих прийомів, а формування здатності бачити незвичне у звичному, швидко встановлювати асоціативні зв'язки, доречно використовувати мовну гру, виявляти почуття міри та зберігати етичність висловлювання. Дотепність у публічному мовленні має бути змістовно виправданою, стилістично доречною та підпорядкованою загальній меті виступу.

До орієнтовних видів діяльності вчителя й учнів належать підготовка учнівських повідомлень на тему «Що таке гумор, іронія, сатира, сарказм?», а також проведення бесіди «Що викликає усмішку і сміх: погляд у минуле та сучасність?». Такі форми роботи сприяють осмисленню природи комічного, розвитку мовленнєвої спостережливості та поглибленню уявлень про культурні й історичні особливості гумору.

Ефективними засобами навчальної діяльності можуть бути тренінгові вправи «Кавалер», «Комплімент», «Довірливість», «Розкажи анекдот», «Я дотепний», спрямовані на розвиток мовленнєвої гнучкості, імпровізаційності, здатності створювати комічний ефект і підтримувати невимушену атмосферу спілкування. Доцільним є також використання рольової гри «Жарт», яка дає змогу змодельовати ситуації доречного застосування гумору, іронії або мовної гри в комунікативній практиці.

Завершальним етапом опрацювання теми є виконання вправ і завдань, що забезпечують закріплення теоретичних знань, розвиток практичних умінь і формування навичок свідомого, етично виваженого та стилістично доречного використання засобів дотепності в усному мовленні.

Висновок з розділу 2

У другому розділі було здійснено емпіричне дослідження ефективних методів переконання осіб із різними типами ірраціональних установок. Дослідження проведено на базі Ліцею № 4 «Успіх» м. Краматорська Донецької області в онлайн-форматі. Вибірку становили 60 учнів віком 16-17 років, що є доцільним з огляду на активне формування в юнацькому віці світоглядних орієнтирів, ціннісних настанов, способів самосприйняття та моделей реагування на зовнішній вплив. У процесі організації дослідження було дотримано етичних принципів добровільності, конфіденційності, інформованої згоди, недопущення психологічної шкоди та коректного психологічного впливу.

Методологічну основу дослідження становив комплексний підхід, який поєднав теоретичні, емпіричні та математико-статистичні методи. Для діагностики психологічних особливостей респондентів було використано методику визначення ірраціональних установок А. Елліса, методику діагностики деструктивних установок у міжособистісних взаєминах В. В. Бойка, методику діагностики комплексу неповноцінності Н. П. Фетискіна, В. В. Козлова, Г. М. Мануйлова, а також опитувальник інтуїтивного стилю С. Епштейна в адаптації Т. В. Корнілової та С. А. Корнілова. Такий добір методик забезпечив можливість цілісно дослідити ірраціональні установки, міжособистісні настанови, особливості самоставлення та стиль когнітивного опрацювання інформації.

Результати дослідження за методикою А. Елліса засвідчили, що серед учнів юнацького віку найбільш помітними є ірраціональні установки, пов'язані з катастрофізацією подій, підвищеною вимогливістю до себе та категоричними очікуваннями щодо інших людей. Зокрема, середній показник катастрофізації становив 20,8 бала, вимогливості до себе – 19,7 бала, вимогливості до інших – 19,3 бала, а загальна оцінка ступеня раціональності розумової діяльності – 17,1

бала. Це дає підстави стверджувати, що в частини респондентів наявна схильність до надмірного драматизування ситуацій, самокритичності, внутрішнього напруження та очікування безумовної відповідності поведінки інших власним уявленням і потребам.

Аналіз деструктивних установок у міжособистісних взаєминах показав, що в досліджуваній вибірці достатньо виразно представлені окремі негативні комунікативні настанови. Найбільш вираженою виявилася відкрита жорстокість – 35,4%, а також завуальована жорстокість – 18,7%; сумарний показник деструктивних установок становив 73,3%. Такі результати свідчать про наявність у частини молодих людей тенденції до категоричних оцінок, емоційної різкості, критичності щодо оточення та недостатньої сформованості навичок толерантної взаємодії.

Діагностика комплексу неповноцінності засвідчила, що у 42% респондентів виявлено середній рівень закомплексованості, а у 29% – високий рівень. Це вказує на наявність у значної частини учнів невпевненості у власних можливостях, внутрішнього дискомфорту, зосередженості на особистих недоліках та підвищеної чутливості до оцінок з боку інших людей. Такі особливості можуть ускладнювати міжособистісну взаємодію та впливати на сприйнятливність до різних стратегій переконання.

За результатами дослідження інтуїтивного стилю мислення встановлено, що в респондентів недостатньо розвинені як інтуїтивний потенціал, так і практичне використання інтуїції. Показники інтуїтивної здатності становили 25%, а використання інтуїції – 32%, що відповідає низькому рівню. Це свідчить про потребу розвитку в молоді здатності поєднувати інтуїтивні припущення з раціональним аналізом інформації, особливо в ситуаціях ухвалення рішень, аргументації та вибору поведінкової стратегії.

Статистична перевірка з використанням Н-критерію Крускала–Уолліса підтвердила наявність значущих відмінностей між респондентами з різними домінуючими типами ірраціональних установок. Відмінності було зафіксовано за показниками завуальованої жорстокості, відкритої жорстокості,

обґрунтованого негативізму, комплексу неповноцінності, інтуїтивної здатності та використання інтуїції. Отже, емпіричні результати підтвердили положення про те, що тип ірраціональних установок пов'язаний із характером міжособистісних настанов, рівнем самоствлення та особливостями когнітивного стилю особистості.

На основі отриманих результатів було обґрунтовано доцільність розроблення орієнтовної корекційної програми «Мистецтво переконання». Її мета полягає у формуванні в молоді навичок раціональної мовленнєвої поведінки, розвитку ораторської майстерності, опануванні засобів конструктивного впливу на співрозмовника, умінні готувати та виголошувати переконливі висловлювання, а також брати участь у дискусіях і аргументовано захищати власну позицію. Програма має практичну спрямованість і передбачає розвиток культури спілкування, логічного мислення, риторичних умінь, полемічної культури та здатності розпізнавати маніпулятивні прийоми.

Отже, результати другого розділу засвідчили, що ефективність переконувального впливу на осіб юнацького віку доцільно розглядати з урахуванням їхніх ірраціональних установок, деструктивних міжособистісних настанов, рівня закомплексованості та особливостей когнітивного стилю. Емпірично підтверджено, що різні типи ірраціональних установок зумовлюють специфіку сприйняття аргументів, емоційного впливу, дискусії та комунікативної взаємодії. Це доводить необхідність індивідуалізованого підходу до вибору методів переконання та підтверджує практичну значущість запропонованої корекційної програми для розвитку комунікативної компетентності, критичного мислення, упевненості й конструктивної мовленнєвої поведінки молоді.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

У кваліфікаційній роботі на тему «Психологічні стратегії ефективного переконання осіб із різними типами ірраціональних установок» було здійснено теоретичне обґрунтування та емпіричне вивчення проблеми переконувального впливу з урахуванням специфіки ірраціональних установок особистості в юнацькому віці. Актуальність дослідження зумовлена тим, що саме в юнацькому віці активно формуються ціннісно-сміслові орієнтири, світоглядні позиції, способи інтерпретації соціальної реальності та індивідуальні моделі реагування на зовнішній вплив. У роботі визначено, що ефективність переконання не може розглядатися ізольовано від психологічних особливостей особистості, оскільки характер ірраціональних установок безпосередньо впливає на сприйняття аргументів, емоційний відгук, готовність до діалогу й можливість зміни переконань.

У процесі теоретичного аналізу було розкрито зміст поняття «установка» у вітчизняній та зарубіжній психології. Установку розглянуто як складне психологічне утворення, що відображає готовність особистості до певного способу сприйняття, оцінювання та реагування на об'єкти соціальної дійсності. Встановлено, що установка виконує регулятивну функцію, впливає на поведінку людини, її ставлення до себе, інших людей і життєвих ситуацій. Водночас ірраціональні установки характеризуються жорсткістю, категоричністю, недостатньою гнучкістю мислення та можуть ускладнювати адаптацію особистості до соціального середовища.

Окрему увагу в роботі приділено співвідношенню понять «установка» і «переконання». Доведено, що переконання виступає не лише результатом засвоєння певних знань, поглядів і принципів, а й процесом цілеспрямованого психологічного впливу. На відміну від установки, переконання передбачає більший рівень усвідомленості, логічної аргументації та активної участі суб'єкта в осмисленні інформації. Водночас обидва феномени тісно пов'язані між собою, оскільки зміна переконань може сприяти трансформації установок,

а наявні установки, своєю чергою, визначають готовність особистості приймати або відкидати переконувальний вплив.

У роботі було з'ясовано сутність категорій раціональності та ірраціональності в психологічній науці. Раціональність пов'язується зі здатністю особистості логічно осмислювати інформацію, критично оцінювати життєві ситуації, приймати обґрунтовані рішення та коригувати власну поведінку. Ірраціональність, натомість, виявляється у переважанні емоційно забарвлених, некритичних, категоричних або стереотипних способів мислення. У цьому контексті ірраціональні установки розглядаються як чинники, що можуть посилювати тривожність, внутрішню напругу, міжособистісні труднощі та знижувати ефективність конструктивної взаємодії.

Теоретичний аналіз дав змогу визначити, що психологічні стратегії переконання мають добиратися з урахуванням домінувального типу ірраціональних установок. У роботі обґрунтовано необхідність диференційованого підходу до осіб із переважанням катастрофізації, повинності щодо себе та повинності щодо інших. Такий підхід ґрунтується на припущенні, що ефективність переконання залежить від змісту ірраціональних переконань, особливостей когнітивної переробки інформації, рівня критичності мислення й готовності особистості до прийняття зовнішнього впливу.

Емпіричне дослідження було проведено на базі Ліцею № 4 «Успіх» м. Краматорська Донецької області в онлайн-форматі. Вибірку становили 60 учнів віком 16-17 років. Обрана вікова категорія є релевантною меті дослідження, оскільки саме в цей період посилюється здатність до рефлексії, самоаналізу, усвідомлення власних переконань, а також зростає значущість соціального впливу й міжособистісної взаємодії. Дослідження здійснювалося з дотриманням етичних принципів добровільності, конфіденційності, інформованої згоди, наукової об'єктивності та недопущення психологічної шкоди.

Для досягнення мети дослідження було застосовано комплекс психодіагностичних методик: методику діагностики ірраціональних установок

у межах раціонально-емотивної терапії А. Елліса, методику визначення деструктивних установок у міжособистісних взаєминах В. В. Бойка, методику діагностики комплексу неповноцінності Н. П. Фетискіна, В. В. Козлова, Г. М. Мануйлова, а також опитувальник інтуїтивного стилю С. Епштейна в адаптації Т. В. Корнілової та С. А. Корнілова. Використання зазначеного інструментарію забезпечило можливість комплексно дослідити когнітивні, емоційні, міжособистісні та особистісні чинники, що визначають специфіку переконувального впливу.

За результатами методики А. Елліса встановлено, що в досліджуваній вибірці найбільш помітно виявляються такі ірраціональні установки, як катастрофізація, вимогливість до себе та вимогливість до інших. Показник катастрофізації становив 20,8 бала, вимогливості до себе – 19,7 бала, вимогливості до інших – 19,3 бала. Це свідчить про схильність частини молодих людей до перебільшення негативного значення подій, підвищеної самокритичності, жорсткого ставлення до власних обов'язків і категоричних очікувань щодо поведінки інших людей. Такі особливості можуть посилювати емоційну напругу, ускладнювати об'єктивне оцінювання ситуацій і впливати на характер сприйняття переконувальної інформації.

Аналіз деструктивних установок у міжособистісних взаєминах показав, що в юнацькому віці можуть виявлятися тенденції до категоричності суджень, критичності щодо оточення, емоційної різкості та недостатньої сформованості навичок толерантної взаємодії. Найбільш вираженим серед досліджуваних показників виявилася відкрита жорстокість, що свідчить про наявність у частини респондентів схильності до прямого негативного оцінювання інших людей. Це підтверджує необхідність розвитку в молоді культури діалогу, емоційної стриманості, поваги до позиції співрозмовника та навичок конструктивного розв'язання суперечностей.

Результати діагностики комплексу неповноцінності засвідчили, що значна частина респондентів має середній або високий рівень закомплексованості. Це вказує на наявність у молодих людей внутрішнього

дискомфарту, невпевненості у власних можливостях, підвищеної чутливості до зовнішніх оцінок і потреби в психологічній підтримці. Такі особливості можуть як підвищувати сприйнятливість до переконувального впливу, так і ускладнювати його ефективність, якщо вплив здійснюється в надмірно критичній, директивній або емоційно напруженій формі.

За результатами дослідження інтуїтивного стилю мислення встановлено, що в респондентів недостатньо розвинені як інтуїтивний потенціал, так і практичне використання інтуїції. Це свідчить про потребу формування здатності поєднувати інтуїтивні припущення з раціональним аналізом, критичним осмисленням фактів і логічним обґрунтуванням власної позиції. Для ефективного переконання молоді важливо не лише апелювати до емоцій або авторитету, а й навчати її аналізувати інформацію, зіставляти аргументи, виявляти суперечності й ухвалювати обґрунтовані рішення.

Статистична перевірка результатів засвідчила наявність значущих відмінностей між респондентами з різними домінуючими типами ірраціональних установок. Відмінності було виявлено за показниками завуальованої жорстокості, відкритої жорстокості, обґрунтованого негативізму, комплексу неповноцінності, інтуїтивної здатності та використання інтуїції. Отже, емпіричні результати підтвердили, що тип ірраціональної установки пов'язаний із міжособистісними настановами, особливостями самоствавлення та когнітивним стилем особистості.

На основі теоретичного й емпіричного аналізу було розроблено орієнтовну корекційно-розвивальну програму «Мистецтво переконання». Її метою є формування в молодих людей навичок раціональної мовленнєвої поведінки, розвиток ораторської майстерності, опанування засобів конструктивного впливу на співрозмовника, уміння готувати й виголошувати переконливі висловлювання, а також брати участь у дискусіях і аргументовано відстоювати власну позицію. Програма передбачає розвиток культури спілкування, логічного мислення, аргументації, полемічної майстерності, уміння розпізнавати маніпулятивні прийоми та нейтралізувати некоректні

способи впливу.

Практична значущість дослідження полягає в можливості використання його результатів у діяльності практичних психологів, педагогів, класних керівників, соціальних педагогів та інших суб'єктів освітнього середовища. Запропоновані рекомендації дають змогу добирати методи переконання відповідно до психологічних особливостей учнів: для осіб із катастрофізацією доцільними є спокійна інтонація, чіткі інструкції та поступове структурування завдань; для учнів із домінуванням повинності щодо себе – зниження емоційного напруження, підтримувальний стиль і раціональне пояснення; для осіб із повинністю щодо інших – чіткість правил, коректна педагогічна вимогливість і розподіл відповідальності.

Отже, мету кваліфікаційної роботи досягнуто, а поставлені завдання реалізовано. У роботі теоретично обґрунтовано сутність ірраціональних установок, визначено їхній зв'язок із переконанням, емпірично виявлено домінуючі типи ірраціональних установок у юнацькому віці, розроблено модель ефективних методів переконання та запропоновано практичні рекомендації щодо їх використання в освітньому середовищі. Проведене дослідження підтвердило, що ефективне переконання осіб із різними типами ірраціональних установок має ґрунтуватися на індивідуалізованому, етичному, психологічно виваженому та науково обґрунтованому підході, який поєднує логічну аргументацію, емоційну підтримку, розвиток критичного мислення, культуру діалогу й формування відповідальної мовленнєвої поведінки.

Спираючись на результати емпіричного дослідження, доцільно запропонувати наступні **практичні рекомендації** щодо використання методів переконання суб'єктами освітньої системи.

Результати емпіричного дослідження особливостей ірраціональних установок у юнацькому віці засвідчують, що в учнів, незалежно від домінуючого типу ірраціональної установки, простежуються певні дисгармонійні прояви у сфері реалізації індивідуальних цілей та побудови міжособистісних взаємин. Отримані показники відображають специфіку

структури установок у юнацькому віці, зокрема наявність певного дисбалансу між можливостями задоволення особистісних потреб і рівнем їх фактичного задоволення.

З огляду на це виникає потреба в розробленні практичних рекомендацій щодо роботи з молодими людьми, які перебувають на етапі проектування власного майбутнього після завершення навчання у школі. Особливої уваги потребує формування в них навичок усвідомленого вибору, конструктивної комунікації, відповідального ставлення до власних рішень і здатності критично осмислювати зовнішній переконувальний вплив.

Формувальний етап дослідження було реалізовано за участю молодих людей, у яких домінували такі ірраціональні установки, як катастрофізація, повинність щодо себе та повинність щодо інших. Під час виконання вправ і завдань застосовувався диференційований підхід, що враховував провідний тип ірраціональної установки респондентів та був спрямований на досягнення більшої переконливості педагогічного й психологічного впливу.

Важливо враховувати, що формулювання завдань, способи інструктажу та мотивація учнів із різними домінувальними ірраціональними установками мають істотно відрізнятися. Так, молоді люди з переважанням установки катастрофізації потребують спокійної інтонації, повільного й послідовного пояснення завдання, чіткої інструкції та інтонаційного виокремлення ключових дій, які необхідно виконати. Такі учні зазвичай точно дотримуються інструкцій, виявляють обов'язковість, пунктуальність і відповідальність під час участі у вправах.

Учні з домінувальною ірраціональною установкою повинності щодо себе схильні надмірно відповідально сприймати поставлені перед ними завдання. Тому під час роботи з ними важливо знижувати емоційне напруження, послаблювати тиск надмірної відповідальності та почуття обов'язку. Цього можна досягти шляхом детального пояснення сутності завдання, його поділу на окремі дії або ролі учасників, а також через чітке, доброзичливе подання інструкції з елементами гумору чи позитивного емоційного налаштування. Такі

учні добре сприймають аргументацію та раціональні судження, однак у дискусійних формах роботи часто прагнуть зайняти лідерську позицію, що може ускладнювати повноцінне діалогічне спілкування.

Молоді люди з домінуванням ірраціональної установки повинності щодо інших зазвичай гостро реагують на критичні й оцінні судження. Під час пояснення завдань важливо дотримуватися чіткості, послідовності та впевненості педагогічної позиції, уникаючи при цьому надмірної жорсткості або принизливої критики. Представники цієї групи можуть демонструвати труднощі з дотриманням дисципліни, недостатньо серйозне ставлення до виконання вправ, схильність уникати відповідальності за власні дії та пасивність у груповій роботі. Тому ефективною є організація діяльності, у якій відповідальність розподіляється прозоро, а очікувані результати й правила взаємодії формуються заздалегідь.

У процесі апробації курсу «Мистецтво переконання» найбільш доступними та результативними для молоді виявилися такі напрями роботи:

1. Формування культури спору, що передбачає чітке визначення позицій, коректне використання понять, дотримання логіки обговорення та повагу до опонента.

2. Опанування прийомів аргументації, зокрема використання фактів, числових даних, статистичних матеріалів, посилань на авторитетні джерела та логічно обґрунтованих доказів.

3. Розпізнавання двозначних прийомів у спорі, серед яких – «помилка багатьох запитань», відповідь запитанням на запитання, «відповідь у кредит», відтермінування заперечення.

4. Аналіз психологічних прийомів впливу, зокрема апеляції до хибного сорому, «підсилення» аргументу емоційним забарвленням, посилення на вік, освіту чи соціальний статус, переведення розмови на іншу тему, а також виявлення суперечності між словами й діями.

5. Формування вміння нейтралізувати некоректні та двозначні прийоми, зокрема шляхом спростування хибної тези фактами, використання прийому

«відповідь засобами опонента», зведення твердження до абсурду, застосування аргументу до особи в коректних межах, зворотного контраргументу, підхоплення репліки, апеляції до аудиторії або доречного почуття гумору.

Отже, практичне використання методів переконання в освітньому середовищі має ґрунтуватися на врахуванні психологічних особливостей учнів, зокрема типу їхніх ірраціональних установок, рівня відповідальності, емоційної чутливості, готовності до діалогу та здатності сприймати аргументацію. Найбільш ефективним є поєднання логічно структурованого пояснення, етичної аргументації, підтримувальної комунікації, тренування культури дискусії та розвитку навичок протидії маніпулятивним прийомам. Такий підхід сприяє не лише підвищенню переконливості педагогічного впливу, а й формуванню в молоді критичного мислення, комунікативної зрілості та відповідальної мовленнєвої поведінки.