


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ПРАКТИЧНОЇ ПСИХОЛОГІЇ**

До захисту допустити:

В.о. завідувача кафедри

—  Ірина ДЕСНОВА
«03» травня 2024 р.


**«ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ СТИЛІВ МИСЛЕННЯ ТА
КОМУНІКАТИВНИХ ВМІНЬ У ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ»**

Кваліфікаційна робота
здобувача вищої освіти
першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти
освітньо-професійної
програми «Практична
психологія»

Гнутової Софії Денисівни

Науковий керівник:
кандидат психологічних наук,
доцент, доцент кафедри
практичної психології
Пучина Ольга Віталіївна

Рецензент:
кандидат психологічних наук,
доцент, завідувач кафедри
психології Запорізького
національного університету,
Губа Наталя Олександрівна

Кваліфікаційна робота
захищена з оцінкою 80 С
Секретар ЕК 
Анастасія ВАГАБОВА
«12» червня 2024 р

ЗМІСТ

ВСТУП.....	1
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТИЛІВ МИСЛЕННЯ В СТРУКТУРІ КОМУНІКАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	4
1.1. Особливості соціалізації особистості.....	4
1.2. Комунікативна діяльність як умова соціалізації особистості.....	12
1.3. Стилi мислення в структурі комунікативної діяльності.....	16
1.4. Особливості розвитку мислення в юнацькому віці.....	22
Висновки до розділу 1.....	30
РОЗДІЛ 2 ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ ЮНАКІВ ІЗ РІЗНИМ ТИПОМ МИСЛЕННЯ.....	31
2.1. Обґрунтування методів дослідження.....	31
2.2. Аналіз отриманих результатів.....	37
Висновки до розділу 2.....	42
ВИСНОВКИ.....	43
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	46

ВСТУП

Актуальність проблеми. Комунікативна діяльність є провідною протягом усього життя людини. Але на деяких вікових етапах вона стає одним із головних аспектів розвитку людини. Юнацький вік - це фаза розвитку, під час якої спостерігається менший фізичний розвиток і більший когнітивний розвиток. На цій стадії молоді люди стають здатними раціонально обмірковувати ідеї, контролюють імпульси, можуть відкладати задоволення та планувати майбутнє. До цього моменту юнаки також зазвичай розвивають почуття власної ідентичності та раціональне та реалістичне сумління, і удосконалюють свою моральну, релігійну та сексуальну цінність.

Кожна людина має свої унікальні особливості, вона не схожа на інших. Більш за інше це стосується комунікативної діяльності, і відповідно рівня розвитку комунікативних вмінь. Спілкування відіграє значущу роль у функціонуванні соціальної структури особистості, вона забезпечує роботу всіх соціальних інститутів. Саме тому стиль мислення є найважливішим визнанням, що впливає на якість комунікативної діяльності людини. То, як людина сприймає навколишній світ, розуміючи ті процеси, що в ньому відбуваються, побудує свою позицію виходу з того чи іншого питання, впливає на формування спілкування з оточуючими. Спосіб підходу до проблем і рішень залежить більше від того, як мозок керує інформацією та обробляє її, ніж від наданих фактів. Тип мислення, який вони приймають, щоб працювати на себе, дійсно визначає якість їх результатів і якість майбутнього.

Все це визначає необхідність дослідити особливості прояви стилю мислення в комунікативній діяльності людини і розвивати засоби взаємодії з людьми. Тому ми вважаємо, що тема дослідження

«Особливості взаємозв'язку стилів мислення та комунікативних вмінь у юнацькому віці» є актуальною.

Об'єкт дослідження - комунікативні навички особистості

Предмет дослідження - стиль мислення як умова якісної комунікації

Гіпотеза дослідження виступає припущення, що стиль мислення зумовлює особливості комунікативної взаємодії в юнацькому віці.

Мета дослідження — визначити особливості комунікативної поведінки юнаків із різним домінуючим типом мислення.

Об'єкт, предмет та мета дослідження обумовлюють формулювання наступних **завдань** дослідження:

1. Визначити роль комунікативної діяльності як умови соціалізації особистості
2. Дослідити особливості розвитку мислення в юнацькому віці
3. Охарактеризувати стилі мислення в структурі комунікативної діяльності
4. Експериментально дослідити особливості комунікативної поведінки юнаків із різним домінуючим типом мислення

Ми використали наступні **методи**: дослідження та аналіз психологічної літератури з проблеми, порівняльний метод, констатувальний експеримент; емпіричні методи дослідження: “Стиль мислення” Р.Бремсон, А.Гаррісон; “Комунікативні вміння” Л. Міхельсон, “Діагностика комунікативного контролю” (М. Снайдер).

Теоретично-методологічну основу дослідження складають дослідження поняття соціалізації в працях таких зарубіжних й вітчизняних науковців (Ф. Гідінгс, Е. Дюркгейм, А. Бандура, Б. Бернштейн, Ф. О. Джиринг, Т. Парсонс та ін.); вивчення стилів мислення (А. Гаррісон і Р. Бремсон, К.Г. Юнг та ін.); дослідження розвитку в юнацькому віці (С. Максименко, Е. Еріксон, Ж. Піаже, Р. Сельман та інші).

Практична значущість кваліфікаційної роботи полягає в можливості використання результатів дослідження психологічною спільнотою.

Структура кваліфікаційної роботи. Робота складається із вступу, 2 розділів, висновків, списку використаної літератури. Загальний об'єм 48 сторінок. Робота містить 4 малюнки. Список використаних джерел містить 46 одиниць. Робота має емпіричний характер.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТИЛІВ МИСЛЕННЯ В СТРУКТУРІ КОМУНІКАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Особливості соціалізації особистості

Соціалізація - це процес, завдяки якому люди стають членами суспільства. Він включає процеси набуття знань, навичок, установок, переконань, цінностей і поведінки, необхідних для функціонування в суспільстві. Соціалізація починається з народження і триває все життя. Діти часто копіюють поведінку, яку вони спостерігають в інших, але вони також є активними учасниками процесу соціалізації та відповідають за вибір власної поведінки.

Існує безліч типів соціалізації: від первинної і вторинної до розвиваючої, випереджувальної, десоціалізаційної, ресоціалізаційної, організаційної та примусової. Виділяють п'ять стадій соціалізації: дослідження, соціалізація, підтримка, ресоціалізація і пригадування. Соціалізація готує людей до участі в групі, ілюструючи очікування цієї групи. Через соціалізацію люди навчаються мови, цінностей і поведінки, які прийняті в групі, і вчаться контролювати свої природні імпульси. Наприклад, дитина може мати природний імпульс залишити іграшку, але через соціалізацію дізнається, що ділитися є очікуваною та корисною поведінкою (Cromdal, 2006).

Соціалізація має важливе значення для розвитку та функціонування суспільства, оскільки саме завдяки соціалізації ми вивчаємо норми та звичаї, які об'єднують суспільство. Крім того, соціалізація дозволяє людям взаємодіяти з іншими та формувати стосунки, необхідні для придбання соціального капіталу та ресурсів (Cromdall, 2006).

Три основні цілі: навчання контролю над імпульсами та розвиток свідомості, підготовка людей до виконання певних соціальних ролей та культивування спільних джерел сенсу та цінності (Arnett, 1995).

Хоча соціалізацію часто вважають чимось, що відбувається з дітьми, це процес, який триває все життя. Дорослим потрібна соціалізація, коли вони вступають у нові групи чи організації. Наприклад, жінка, яка протягом кількох років була домашньою господинею, може відчувати себе некомфортно та недоречно, коли починає працювати. Вона пройде період соціалізації, під час якого вона дізнається очікування та норми свого нового робочого місця. Подібний процес соціалізації може відбуватися, коли хтось переїжджає, наприклад, у нову країну з кардинально іншою культурою. Цей безперервний процес, що триває все життя, зазвичай вважається вторинною соціалізацією (Cromdall, 2006).

Первинна соціалізація відбувається між дитиною та тими людьми в її житті, з якими вона має близькі, особисті та інтимні стосунки віч-на-віч. Для більшості людей перші стосунки, які вони формують, пов'язані з батьками, братами і сестрами, бабусями й дідусями та іншими членами сім'ї. Сім'я формує у дітей почуття моральних цінностей, навчає відрізняти правильну від неправильної поведінки, а також тому, як правильно ставитися до інших (сім'ї, друзів, незнайомих тощо).

Однак важливо не розглядати дітей як пасивних одержувачів інформації, а натомість як активних учасників у створенні власної ідентичності. Діти постійно роблять вибір щодо того, якою людиною стати.

Батьки відіграють важливу роль у тому, щоб допомогти дітям обрати правильний шлях. Але батьки не можуть змусити своїх дітей поводитися певним чином. Натомість батьки повинні допомогти дітям зрозуміти, чому вони повинні поводитися певним чином. Коли діти

стають старшими, вони починають формувати первинну прихильність до друзів, а потім до інших дорослих через такі речі, як шлюб, робота тощо.

Вторинна соціалізація відбувається між індивідом і тими людьми в його житті, з якими вони мають вторинні стосунки. Вторинні стосунки – це стосунки, за яких індивід не має близьких, інтимних чи особистих стосунків з людьми, відповідальними за процес соціалізації. Саме через вторинну соціалізацію люди вчаться поводитися в різних ситуаціях і починають сприймати себе як членів певних груп, таких як релігійна громада, місце роботи чи країна.

До вторинних стосунків належать вчителі, тренери, священники, телеведучі, рок-зірки тощо. Ці стосунки допомагають людям зрозуміти, чого від них очікують, як правильно поводитися та як взаємодіяти з іншими. У деяких випадках, наприклад у школі чи вчителях, ми щоденно перебуваємо в особистому контакті з людьми, які спілкуються з нами, ніколи не розвиваючи до них первинної прихильності.

Одним із прикладів вторинної соціалізації є те, що студент вступає до коледжу і повинен навчитися орієнтуватися в новому соціальному та академічному середовищі. Це може включати новий розклад, нові способи поведінки в класі, способи домовлятися з однокласниками та пристосовуватися до них (Cromdal, 2006).

Ці форми спілкування не завжди є прямими, але вони все ж можуть впливати на нас. Наприклад, коли ми дивимося фільм, ми бачимо, як хтось щось робить, і наслідуємо цю поведінку. Коли ми слухаємо пісню, ми чуємо, як хтось співає, і ми імітуємо цю поведінку. Вторинна соціалізація необхідна, оскільки вона являє собою спосіб, за допомогою якого ми починаємо пізнавати природу соціального світу за межами наших первинних контактів. Вторинна соціалізація важлива, оскільки

вона вчить вас взаємодіяти з людьми, які емоційно не близькі вам, а це більшість людей, з якими ми будемо контактувати у дорослому житті.

Розвиваюча соціалізація — це процес навчання, у якому зосереджено увагу на розвитку соціальних навичок або навчанні поведінці в рамках соціального інституту. Наприклад, сором'язлива людина може пройти соціалізацію розвитку, щоб навчитися бути більш комунікабельною. Цей тип соціалізації може статися в будь-який момент життя, але часто вважають, що відбувається в дитинстві та підлітковому віці. Саме в ці роки діти навчаються важливих соціальних навичок, як-от як спілкуватися з іншими, як вирішувати конфлікти та як заводити друзів (Cromdal, 2006).

Випереджаюча соціалізація - це процес, за допомогою якого люди дізнаються про майбутні ролі та очікування, щоб підготуватися до них. Це часто трапляється перед тим, як людина потрапляє в нову соціальну ситуацію, наприклад, починає нову роботу. Наприклад, уявіть, що хтось збирається вперше почати працювати в офісі. Вона може трохи дослідити, чого очікувати, щоб передбачити дрес-код, культуру на робочому місці та інші аспекти її нового середовища. Або дитина, яка збирається піти до школи, може піти на день «зустрічі з учителем», щоб дізнатися, чого від неї очікують у класі (Cromdal, 2006).

Диференціальна соціалізація - це процес, за якого люди різних груп соціалізуються по-різному. Це може бути пов'язано з їхнім класом, расою чи статтю. Наприклад, дівчат часто соціалізують як більш пасивних і турботливих, тоді як хлопчиків соціалізують як більш активних і агресивних. Це може призвести до різних очікувань і досвіду дівчат і хлопчиків, коли вони виростуть. Ця соціалізація відбувається за допомогою різноманітних агентів, таких як батьки, вчителі, ЗМІ та однолітки. Важливо зазначити, що диференційована соціалізація не обов'язково означає, що одна група переважає іншу. Швидше, це просто

відображає різні очікування та поведінку, пов'язані з кожною групою (Cromdal, 2006).

Десоціалізація — це процес, за якого хтось відчуває втрату ролі та супутню втрату пов'язаної з нею влади чи престижу. Це може статися, коли людина залишає роботу, розлучається або йде на пенсію. Наприклад, уявіть, що хтось щойно пішов у відставку з керівної посади високого рівня. Вона може відчувати себе втраченою та безцільною, оскільки вона більше не має такого відчуття важливості чи авторитету, як у своїй попередній ролі. Це може бути важким переходом, оскільки людина повинна навчитися пристосовуватися до нового способу життя (Cromdal, 2006).

Ресоціалізація - це процес, за допомогою якого хтось вивчає нові норми, цінності та поведінку. Найчастіше це передбачає часткове або повне перевизначення ролі, яку людина раніше виконувала.

Ресоціалізація часто відбувається, коли людина потрапляє в нову соціальну ситуацію, наприклад починає нову роботу. Уявіть, що колишній керівник підприємства став власником пекарні. Їй потрібно буде засвоїти нові норми, цінності та поведінку, щоб успішно виконувати свою нову роль. Це може включати навчання випіканню, прикрашанню тортів і спілкуванню з клієнтами (Cromdal, 2006).

У деяких випадках, наприклад у школі чи вчителів, ми щоденно перебуваємо в особистому контакті з людьми, які спілкуються з нами, ніколи не розвиваючи до них первинної прихильності. Одним із прикладів вторинної соціалізації є те, що студент вступає до коледжу і повинен навчитися орієнтуватися в новому соціальному та академічному середовищі. Це може включати новий розклад, нові способи поведінки в класі, способи домовлятися з однокласниками та пристосовуватися до них (Cromdal, 2006). Ці форми спілкування не завжди є прямими, але вони все ж можуть впливати на нас. Наприклад,

коли ми дивимося фільм, ми бачимо, як хтось щось робить, і наслідуємо цю поведінку. Вторинна соціалізація необхідна, оскільки вона являє собою спосіб, за допомогою якого ми починаємо пізнавати природу соціального світу за межами наших первинних контактів. Вторинна соціалізація важлива, оскільки вона вчить вас взаємодіяти з людьми, які емоційно не близькі вам, а це більшість людей, з якими ми будемо контактувати у дорослому житті.

Організаційна соціалізація — це процес, за допомогою якого люди вивчають, адаптуються та змінюють знання, навички, ставлення, очікування та поведінку, необхідні для нової або змінної ролі в організації. Соціологи бізнесу Бюер та ін. (2007) називають це «процесом, за допомогою якого новачки здійснюють перехід від аутсайдерів організації до інсайдерів» (Cromdal, 2006). Організаційну соціалізацію можна охарактеризувати за шістьма параметрами (Van Maanen & Schein, 1977):

- колективні або індивідуальні
- формальний або неформальний
- послідовний або випадковий
- фіксована або змінна послідовність: чи має процес соціалізації визначений графік
- послідовний або диз'юнктивний: ступінь, до якого наявні працівники допомагають спілкуватися та наставляти новачків
- інвестування або відчуження: ступінь, до якого ідентичність новачка підтверджується, а не позбавляється

Примусова соціалізація – це тип соціалізації, який відбувається, коли індивід потрапляє в середовище, де у нього немає іншого вибору, крім як відповідати нормам і цінностям групи. Це може статися шляхом примусу, маніпуляції або навіть фізичної сили. Наприклад, уявіть, що когось викрадають і вивозять до чужої країни. Вони можуть бути

змушені вивчати мову, звичаї та цінності своїх викрадачів, щоб вижити. Такий тип соціалізації може бути дуже травматичним і призвести до довготривалих психологічних ушкоджень (O'Lynn, 2009). Усередині країни примусова соціалізація часто відбувається в таких установах, як в'язниці, психлікарні та військові частини.

Агент соціалізації — це особа або група людей, які навчають людей цінностям, переконанням і поведінці, які очікуються в їхньому суспільстві. Зазвичай сім'я є першим і найважливішим агентом соціалізації дитини. Діти вчаться мові, манерам і тому, як поводитися відповідно до своєї культури, від своїх батьків та інших дорослих вдома. Підростаючи, діти стикаються з іншими агентами соціалізації, такими як ЗМІ, школи, релігійні установи та групи однолітків. Кожен із цих агентів відіграє певну роль у формуванні самоідентичності та світогляду дитини (Ochs, 1999).

Виокремлюють наступні стадії соціалізації:

Перший етап соціалізації відомий як етап дослідження. Це коли людина досліджує різні групи та намагається з'ясувати, до якої з них вона хоче належати. На цій стадії люди, швидше за все, будуть відповідати нормам і цінностям групи, тому що вони хочуть бути прийнятими. Наприклад, уявіть, що підліток намагається вирішити, чи вступати йому в банду. Вони можуть спробувати різні типи поведінки, щоб побачити, чи отримає це їх схвалення групи. Якщо це так, вони, швидше за все, продовжуватимуть це робити, навіть якщо це суперечить їхнім особистим цінностям (Levine & Moreland, 1994).

Другий етап соціалізації часто називають етапом соціалізації. Це коли людина вирішила, до якої групи вона хоче належати, і вона починає відповідати нормам і цінностям цієї групи. Наприклад, уявіть, що підліток приєднався до банди. Тепер вони почнуть одягатися, як інші члени банди, повторюватимуть їхні мовні моделі та поводитись так, як

від них очікують, наприклад, вчиняти акти вандалізму або відмовлятися розвивати стосунки з опозиційними членами банди (Levine & Moreland, 1994).

На стадії підтримки соціалізації індивід і група домовляються про те, який внесок очікується від членів. Це називається рольовими переговорами. У той час як багато людей залишаються на цій стадії, поки не закінчиться їхнє членство в групі, деякі люди не задоволені своєю роллю в групі або не відповідають очікуванням групи. Це називається дивергенцією (Levine & Moreland, 1994). Наприклад, уявіть, що член банди хоче піти, бо втомився від насильства. Банда може спробувати переконати їх залишитися, але в кінцевому підсумку кожна людина сама вирішує, залишитися чи піти. Якщо вони все ж підуть, їм може бути важко пристосуватися до життя поза бандою, оскільки вони втратили свою попередню спільноту та тісні соціальні зв'язки.

Якщо член групи досягає точки розходження на стадії підтримки соціалізації, колишній член групи може взяти на себе роль маргінального члена і повинен бути ресоціалізований. Це коли людина залишає групу, а потім приєднується до іншої групи. Наприклад, уявіть, що людина вийшла з банди і тепер намагається приєднатися до армії. Їм доведеться пройти період ресоціалізації, де вони засвоять норми та цінності армії.

Є два можливі результати ресоціалізації: розбіжності можуть бути усунені, і індивід знову стає повноправним членом, або група виключає індивіда, або індивід вирішує піти. Перший з них називається конвергенцією, а другий – виходом (Levine & Moreland, 1994).

Нарешті, під час стадії спогадів про соціалізацію колишні члени розповідають про свої спогади про групу та починають осмислювати свій відхід. Це процес спогадів і саморефлексії. Наприклад, уявіть, що людина вийшла з банди і тепер намагається приєднатися до армії. Вони

можуть говорити про свій досвід у банді зі своїми друзями та сім'єю та розмірковувати про те, чого вони навчилися з цього досвіду. Якщо група колишніх членів групи досягає консенсусу щодо причин відходу, висновки про загальний досвід групи стають частиною її традиції (Levine & Moreland, 1994).

1.2. Комунікативна діяльність як умова соціалізації особистості

Соціальні навички необхідні для побудови як особистих, так і професійних стосунків. Демонстрація сильних навичок міжособистісного спілкування може допомогти вам досягти кар'єрних цілей. Розуміння та вдосконалення соціальних навичок може принести користь у всіх сферах життя. Соціальні навички використовуються для щоденного спілкування з іншими різними способами, включаючи вербальні, невербальні, письмові та візуальні. Соціальні навички також називають «міжособистісними» або «soft skills».

Вербальні навички включають усну мову, тоді як невербальна комунікація включає мову тіла, міміку та зоровий контакт. Щоразу, коли ви спілкуєтеся з іншою людиною, ви певним чином використовуєте соціальні навички. Сильні соціальні навички можуть допомогти вам будувати та підтримувати успішні професійні та особисті стосунки. Соціальні навички важливі, оскільки вони можуть допомогти вам ефективніше та результативніше спілкуватися і, як наслідок, допомогти вам будувати, підтримувати та розвивати стосунки з колегами та новими контактами. Ці навички важливо підтримувати та вдосконалювати.

Добре розвинені соціальні навички мають кілька переваг як для особистих, так і для професійних стосунків. Міцні соціальні навички

збільшують можливості особистості. Щоб сприяти кращій взаємодії, необхідно розвивати наступні соціальні навички:

1. Ефективне спілкування. Здатність ефективно спілкуватися з іншими є основною соціальною навичкою. Ефективні комунікатори виходять хорошими лідерами, тому що вони можуть пояснити проекти та цілі в легкій для розуміння формі.

2. Вирішення конфлікту. Розбіжності і невдоволення можуть виникнути в будь-якій ситуації. Розв'язання конфлікту – це здатність дістатися до джерела проблеми та знайти дієве рішення. Хороші навички вирішення конфліктів важливі для будь-якої роботи.

3. Активне слухання - це вміння бути уважним до людини, яка з вами спілкується. Активних слухачів, як правило, добре поважають їхні колеги завдяки увазі та повазі, яку вони виявляють іншим. Ви можете покращити свої навички слухання, зосередившись на мовцеві, уникаючи відволікань і чекаючи, щоб підготувати свою відповідь лише після того, як інша особа закінчить (а не поки вона говорить).

4. Емпатія - це здатність розуміти почуття іншої людини та ідентифікувати їх. Якщо у вас є емпатія, інші, швидше за все, будуть довіряти вам. Щоб бути більш чуйним, потрібні свідомі зусилля, щоб уважно розглянути почуття інших. Якщо ви зміцните своє співчуття та взаєморозуміння з іншими, ви зможете побудувати міцніші, більш шанобливі та відкриті стосунки.

5. Управління стосунками – це здатність підтримувати здорові стосунки та будувати ключові зв'язки. Ця соціальна навичка дозволяє професійним стосункам процвітати, і всі залучені сторони можуть отримати вигоду.

6. Повага. Ключовим аспектом поваги є знання того, коли і як ініціювати спілкування та відповідати. У команді чи групі дозволити

іншим говорити без переривання є необхідною навичкою спілкування, яка демонструє повагу.

Комунікативні навички – це здібності, які ви використовуєте, коли надаєте та отримуєте різну інформацію. Хоча ці навички можуть бути звичайною частиною вашого повсякденного життя, чітке, ефективно та ефективно спілкування є надзвичайно важливою та корисною навичкою. Навички спілкування передбачають слухання, мовлення, спостереження та емпатію.

Спілкування - це процес передачі інформації від однієї людини до іншої. Це акт обміну ідеями, фактами, думками, повідомленнями чи емоціями з іншими людьми, як в організації, так і за її межами, з використанням каналу для створення взаєморозуміння та довіри.

Він не прив'язаний до слів, тобто незалежно від того, говорить особа чи ні, повідомлення автоматично передається іншій стороні. Окрім слів, комунікація може відбуватися за допомогою символів, літер, дій, виразів тощо. Комунікація — це двосторонній процес, у якому обмін повідомленнями з'єднує відправника та одержувача в узгодженому напрямку, що складається із семи елементів:

Відправник: інакше відомий як джерело, це особа, яка має щось передати іншій особі.

Кодування: відправник повідомлення вибирає відповідні слова або невербальні методи для перетворення ідеї в повідомлення, що називається кодуванням.

Повідомлення: повідомлення передбачає щось, що відправник хоче повідомити одержувачу. Без повідомлення неможливе спілкування.

Посередник: посилається на канал або режим, через який повідомлення передається одержувачу, тобто його можна надіслати за допомогою електронної системи обробки тексту, графіки, символу тощо.

Одержувач: Той, на кого спрямовано повідомлення, називається одержувачем. Він/вона помічає та передає деяке значення повідомлення. Декодування: акт інтерпретації повідомлення одержувачем називається декодуванням. Світогляд, досвід і ставлення одержувача відіграють важливу роль у розшифровці повідомлення.

Зворотній зв'язок: Процес спілкування ніколи не може бути завершений, якщо відповідь одержувача відсутня. Це дає змогу комунікатору повідомлення знати, чи було повідомлення отримано та інтерпретовано таким же чином, як було вказано.

Усі сім елементів комунікації відіграють важливу роль у всьому процесі, оскільки між наміченим і отриманим повідомленням може бути певна деформація.

Офіційне спілкування проходить через заздалегідь визначені канали, якими зобов'язані слідувати всі члени організації.

Неформальна комунікація: форма комунікації, яка спонтанно виникає з особистих чи соціальних потреб між членами організації, називається «виноградною лозою» або неформальним спілкуванням.

Неформальне спілкування є найшвидшою формою спілкування, яка швидко передає інформацію різним членам організації. Крім того, можна швидко отримати відповідь членів.

Вербальна комунікація: Спілкування, під час якого слова (усні чи письмові) використовуються для передачі інформації, називається вербальним спілкуванням. Це можна зробити двома способами: усна комунікація, письмове спілкування.

Невербальне спілкування: спілкування між сторонами, у якому слова не використовуються як засіб обміну повідомленнями, тобто крім слів використовуються інші засоби, такі як звуки, символи, дії та вирази. Спілкування відбувається невербально через: мова тіла, парамова, мова жестів, мова часу: час, витрачений на передачу нашого повідомлення.

Ефективна комунікація – це комунікація між двома або більше особами, у якій передбачуване повідомлення успішно доставлено, отримано та зрозуміло.

Іншими словами, комунікація вважається ефективною, коли всі сторони (відправник і одержувач) у спілкуванні надають однакові значення повідомленню та уважно слухають усе, що було сказано, і змушують відправника почувати себе почутим і зрозумілим. У бізнес-контексті комунікація ефективна, якщо інформація, якою поділяються співробітники компанії, сприяє комерційному успіху організації.

Ефективна комунікація включає не лише те, як ви використовуєте слова, але також охоплює кілька інших навичок, таких як невербальне спілкування, здатність розуміти власні емоції та емоції іншої людини, з якою ви спілкуєтеся, зацікавлене слухання, здатність говорити наполегливо тощо.

Перешкодами для ефективного спілкування виступають: семантичні бар'єри, організаційні бар'єри, психологічні або емоційні бар'єри, особисті бар'єри

Ефективна комунікація дозволяє поглибити зв'язок з іншими та покращити командну роботу, здатність приймати рішення та вирішувати проблеми. Спілкування — це навичка, якій навчаються, і людина може отримати спонтанність, докладаючи додаткових зусиль і беручи участь у більшій кількості публічних розмов.

1.3. Стилi мислення в структурi комунікативної діяльності

Стилi мислення — це дослідження того, як і чому мислять гомосапiєнси, і їх можна класифікувати як психологію інтерактивного та взаємного розумового самоврядування. Його головна мета — показати,

як різні стилі мислення впливають на навчальні вподобання та як слід визнавати та поважати індивідуальні здібності до навчання. Стили мислення цікавлять насамперед педагогів, оскільки вони можуть допомогти вчителям покращити навчання та оцінювання. Вони пов'язані з віком, статтю, досвідом, самооцінкою. Стили мислення, психолог Роберт Стернберг стверджує, що здібності часто залишаються недооціненими та некультивованими через відсутність таланту, а через суперечливі стилі мислення та навчання. За Бремсоном, п'ять стилів мислення:

- Синтезисти
- Ідеалісти
- Мислителі-прагматики
- Мислителі-аналітики
- Мислителі-реалісти

За словами Бремсона, «прагматичні мислителі — це гнучкі, винахідливі люди, які шукають негайної виплати, а не великого плану, який змінить світ». Щоб зв'язатися з прагматиками, Бремсон пропонує «підкреслити короткострокові цілі, з яких можна почати, маючи під рукою ресурси».

За словами Бремсона, «аналітики-мислителі прирівнюють точність, ретельність і увагу до деталей до повноти. Ймовірно, вони зберуть дані, виміряють їх, класифікують і раціонально й методично розрахують правильну відповідь на будь-яку проблему, яку ви поставите. Щоб підключитися до аналітиків, Бремсон пропонує «надати логічний план, повний резервних даних і специфікацій».

За Бремсоном, «синтезисти — це творчі мислителі, які сприймають світ з точки зору протилежностей. Коли ти скажеш «чорне», вони думають про біле, коли ти кажеш «довгий», вони думають коротко». Щоб підключитися до синтезаторів, Бремсон пропонує «вдячно прислухатися до їхніх спекуляцій і не плутати їх сперечальну природу з опором».

За Бремсоном, «ідеалісти вірять у високі цілі та стандарти». Щоб зв'язатися з ідеалістами, Бремсон пропонує «пов'язати те, що ви хочете зробити, з цими цілями».

За словами Бремсона, «мислителі-реалісти — це стрімкі діячі, які знають, що реальність — це те, що є їхніми відчуттями — зором, звуком, смаком, нюхом і дотиком — скажи їм, що це так, а не ті сухі речі, які можна знайти в бухгалтерських книгах або на прісних сторінках посібника з експлуатації». Щоб зв'язатися з реалістами, Бремсон пропонує зосередитися на проблемі та своєму рішенні: «Якщо ви спілкуєтеся з керівниками реалістів, як ніби вони аналітики, ви ніколи не привернете їхньої уваги. Замість купи комп'ютерних роздруківок та іншої детальної інформації, реалісти хочуть «Резюме» з трьох абзаців, у якому коротко розповідається, що не так і як ви пропонуєте це виправити».

З досить складних причин вони часто вірять вам на слово, якщо бачать у вас кваліфікованого експерта. Ви стаєте експертом в їхніх очах, коли вони знають, що ви зібрали сховище фактів, які їх цікавлять, і запропонували набір дій, які вони вже вважають найкращими».

Стернберг (1988, 1993, 1997) класифікував людей відповідно до їхнього способу мислення на тринадцять способів мислення та розподілив їх на п'ять основних категорій, кожна з яких включає різноманітні методи, а саме:

Стилі на основі форми

1. Монархічний стиль, люди характеризуються тим, що весь час йдуть до однієї мети, вони гнучкі, здатні аналізувати та логічно мислити є низькими. Вони віддають перевагу роботам, які підкреслюють їх індивідуальність.

2. Ієрархічний стиль: власники цього методу прагнуть робити багато справ одночасно. Вони викладають свої цілі у вигляді ієрархії залежно

від їх важливості та пріоритету. Вони реалістичні, логічні та організовані у вирішенні проблем і прийнятті рішень. (Sternberg & Wagner, 1991).

3. Анархічний метод: вони, як правило, застосовують випадковий і невідповідний метод у певному порядку для вирішення проблем, їх продуктивність краща, коли завдання та позиції, які призначені їм неорганізовані, і вони плутаються.

4. Олігархічний стиль: ці люди характеризуються нервозністю, розгубленістю та мають багато суперечливих цілей, усі ці цілі однаково важливі для них.

Стилi на основi функцiй

1. Законодавчий стиль: вони віддають перевагу проблемам, які вимагають від них розробки нових стратегій і створення власних законів, і їм подобається віддавати команди.

2. Виконавчий стиль: прихильники цього методу віддають перевагу використанню вже існуючих способів вирішення проблем, а також застосування та виконання законів. Вони не заводяться працювати, поки вони не знають, коли? Чому і де? І хто? Якщо він отримає ці відповіді, він зможе приступити до роботи.

3. Судовий стиль: прихильники цього методу дбають про оцінку етапів роботи та результатів. Вони часто задають такі питання, як: Чому? В чому причина? Що передбачається. Вони аналізують головну ідею наукової позиції та ненавидять експерименти, оцінюють роботу інших і ненавидять бути оцінені іншими. Вони віддають перевагу проблемам, які дозволяють аналізувати й оцінювати існуючі об'єкти та ідеї.

Стиль на основі рівня

1. Глобальний стиль: вони вважають за краще мати справу з широкими, абстрактними та відносно великими концепціями високого рівня. Вони

віддають перевагу змінам, інноваціям і нечітким позиціям. Вони часто ігнорують деталі.

2. Місцевий стиль: прихильники цього методу характеризуються привабливістю практичних ситуацій. І описані Штернбергом (Sternberg) як суб'єктивні, тому що вони все підраховують і нічого не залишають на волю випадку чи удачі.

Стиль, заснований на навчанні

1. Ліберальний стиль: людина, яка дотримується цього методу, має тенденцію виходити за рамки законів і заходів, а також схильність до неоднозначних і незнайомих позицій. Виконуючи завдання, які вони виконують, вони прагнуть обійти закони, які їм нав'язані на роботі чи в школі, щоб досягти найбільших змін.

2. Консервативний стиль: вони віддають перевагу ситуаціям, які знайомі в житті, і вони характеризуються старанністю та порядком, вони дотримуються правил і процедур, які існують, і вони відмовляються від змін і віддають перевагу найменшим можливим змінам.

Стиль, заснований на області застосування

1. Зовнішній стиль: люди, які дотримуються цього методу, схильні працювати, взаємодіяти та співпрацювати з іншими в команді, і вони відчують комфортний і легкий соціальний контакт з іншими.

2. Внутрішній стиль: послідовники цього стилю вважають за краще працювати індивідуально; вони інтроверти і схильні до самотності. Вони спрямовані на роботу чи завдання та характеризуються внутрішнім фокусом, і вони віддають перевагу аналітичним і творчим проблемам.

За словами Стернберга (1997), є деякі загальні моменти, які необхідно зрозуміти щодо стилів мислення. Вони наведені нижче:

1. Стилi – це переваги у використанні здібностей, а не самі здібності.
2. Збіг між стилями та здібностями створює синергію, яка є більшою, ніж сума її частин.

3. Життєвий вибір має відповідати стилю, а також здібностям.
4. Люди мають профілі стилів, а не лише один стиль.
5. Стили варіюються залежно від завдань і ситуацій.
6. Люди відрізняються силою своїх уподобань.
7. Люди відрізняються стилістичною гнучкістю.
8. Стили соціалізуються.
9. Стили можуть змінюватися протягом життя.
10. Стили вимірні.
11. Стилям можна навчитися.
12. Стили, які цінуються в один час, можуть не цінуватися в інший.
13. Стили, які цінуються в одному місці, можуть не цінуватися в іншому.

Існує сім найпоширеніших типів мислення:

Творче мислення є синонімом «нестандартного мислення». Це здатність відштовхуватися від усталених думок, теорій, правил і процедур. У свою чергу, це дозволяє людині зароджувати нові та інноваційні ідеї, дивлячись на них з іншої точки зору.

Аналітичне мислення. Ті, хто мислить аналітично, мають структурований і методичний підхід до завдань. Це люди з домінуючим лівим відділом мозку, здатні сприймати щось ціле й розділяти його на основні частини для дослідження. Це робить їх чудовими у вирішенні проблем.

Критичне мислення. Коли мова заходить про критичне мислення, людина ретельно оцінює чи судить. Це дозволяє їм визначити автентичність, точність, цінність, дійсність або цінність чогось. Замість того, щоб чітко розбивати інформацію на частини, критично мислячі досліджують інші елементи, які можуть вплинути на висновки.

Конкретне мислення. Для конкретного мислителя це лише практичне мислення, завжди буквально та по суті. Вони в основному зосереджені на тому, що перед ними, але не стільки на тому, що поза їхньою точкою

зору. Ідіоми, метафори та аналогії часто йдуть їм над головою. Немовлята є чудовим прикладом тих, хто має конкретне мислення. Їм ще належить розвинути абстрактне мислення, тому, коли перед ними є іграшка, вони бачать її такою, якою вона є. Накрийте іграшку ковдрою, і дитина подумає, що вона зникла.

Абстрактне мислення. Абстрактний мислитель здатний пов'язувати, здавалося б, випадкові речі одне з одним і створювати зв'язки, які іншим важко побачити. Їхня сильна сторона? Приховані значення речей і пов'язування їх з іншими предметами, подіями чи досвідом. Зазвичай вони можуть розглядати речі як теорії та/або можливості. І їм часто цікаво, як все пов'язано з більшою картиною.

Дивергентне мислення. Мислителі, що відрізняються один від одного, йдуть шляхом дослідження нескінченної кількості рішень, щоб знайти одне, яке є найефективнішим. Таким чином, замість того, щоб почати з певної кількості можливостей і знайти відповідь, вони йдуть настільки далеко і широко, наскільки це необхідно, і рухаються назовні в пошуках рішення. Це вимагає трохи креативності, коли мова заходить про такий тип мислення. Тож такі люди, як Леонардо да Вінчі, використовують цей інтелект, щоб стимулювати свою уяву та створювати багато ідей.

Конвергентне мислення. Завдяки конвергентному мисленню людина зосередиться на пошуку одного, чітко визначеного результату. Вони орієнтуються на ці можливості або зближують їх, щоб знайти рішення проблеми. Спосіб підходу до проблем і рішень більше залежить від того, як мозок керує та обробляє інформацію, ніж від представлених фактів. Тип мислення, який вони прийняли, щоб працювати на себе, справді визначає якість їхніх результатів, результатів і майбутнього.

1.4. Особливості розвитку мислення в юнацькому віці

Когнітивний розвиток має вирішальне значення для підготовки молодих людей до здатності керувати складністю, робити судження та планувати майбутнє. Як і будь-який розвиток, когнітивний розвиток відбувається нерівномірно. Вік не єдина причина розвитку. Здатність мислити більш зрілими способами також може відрізнятися залежно від налаштувань.

Когнітивний розвиток є критично важливим процесом розвитку, який ми повинні навчитися цінувати, навіть якщо деякі з них створюють для нас незручні моменти. Розвиток загалом і розвиток рефлексивного мислення зокрема не є лінійним і просто прогресивним за своєю природою, як прийнято вважати. Натомість він є нелінійним і динамічним, демонструючи значну варіабельність між індивідами в будь-якому конкретному віці або на будь-якому конкретному етапі розвитку, а також всередині індивідуумів з точки зору як міжособистісного, так і внутрішньо особистісного рівня навичок у будь-який конкретний час (Fischer & Bidell, 1998; Thelen & Сміт, 1998). Таким чином, двоє 40-річних дорослих людей продемонструють різні рівні навичок рефлексивного мислення. Крім того, кожен дорослий, за яким спостерігали окремо, продемонструє відмінності між рівнем навичок рефлексивного мислення та рівнями інших навичок, а також варіації здібностей рефлексивного мислення протягом одного дня. Ця різноманітність у формі розвитку навичок є результатом взаємодії багатьох компонентів, найважливішими з яких є динамічні властивості змін і розвитку всередині зростаючої людини та рівні підтримки оволодіння навичками, що надаються зовнішнім середовищем.

Рефлексивне мислення — це складна форма пізнання, майже виключно пов'язана з дорослим життям і розвитком дорослої людини. Вперше воно було визначено Джоном Дьюї як «активне, наполегливе та ретельне розглядання будь-якої віри чи передбачуваної форми знання у

світлі підстав, які її підтверджують, і подальших висновків щодо до чого вона прагне» (1910/1991, стор. 6). Ключові елементи визначення Дьюї — використання доказів і аргументації, сумнів у знаннях і віруваннях і активне прагнення до виправданих висновків — становлять основу для більшості сучасних теорій, які стосуються, повністю або частково, розвитку рефлексивного мислення.

Рефлексивне мислення залежить від здатності мислити абстрактно і тому пов'язане лише з більш просунутими стадіями розвитку. Сукупні дані досліджень поведінки та мозку вказують на те, що загальна здатність до розвиненого абстрактного мислення, яке служить основою для рефлексивного мислення, виникає в ранньому дорослому віці. Саме поява цієї загальної здатності встановлює верхню межу рівня незалежного функціонування, якого індивід може потенційно досягти в рефлексивному мисленні або в інших сферах, пов'язаних із розвиненим абстрактним мисленням. Ця верхня межа розвитку навичок називається оптимальним рівнем.

Чи реалізує рефлексивне мислення свій оптимальний рівень, чи взагалі виникне, цілком залежить від досвіду індивіда. Рефлексивне мислення не є наперед визначеною здатністю, яка автоматично виникає в певному віці або на певному етапі розвитку; натомість, це вміння, яке необхідно старанно формувати, як і будь-яке інше вміння, у даному випадку спираючись на здатність до абстрактного системного мислення. Подібно до інших навичок, для розвитку рефлексивного мислення потрібен значний період часу, від 6 до 10 років, якщо присутній необхідний оптимальний рівень.

Абстрактне мислення — це здатність розуміти реальні концепції, такі як свобода чи вразливість, але які безпосередньо не пов'язані з конкретними фізичними об'єктами та досвідом. Абстрактне мислення — це здатність сприймати інформацію з наших органів чуття та

встановлювати зв'язки з навколишнім світом. Чудовим прикладом абстрактного мислення є гумор. Коміки є експертами в абстрактному мисленні. Вони спостерігають за навколишнім світом. Вони виявляють недоречності, абсурди, образи. І будують жарти з несподіваних зв'язків. Абстрактне мислення зазвичай визначається поряд із його протилежністю: конкретним мисленням. Конкретне мислення тісно пов'язане з об'єктами та досвідом, які можна безпосередньо спостерігати. Прикладом завдання, яке вимагає конкретного мислення, є поділ проекту на конкретні хронологічні етапи. Пов'язане завдання абстрактного мислення — це розуміння причин важливості проекту.

Навички абстрактного мислення розвиваються, коли ми ростемо та дорослішаємо. Швейцарський психолог Жан Піаже пояснив, як змінюються розумові здібності дітей у міру дорослішання. Піаже сказав, що від народження і приблизно до 2-річного віку немовлята та малюки, як правило, мислять конкретно. Вони спостерігають і досліджують навколишній світ за допомогою своїх п'яти органів чуття та моторики.

У віці від 2 до 7 років діти розвивають здатність мислити символічно, що може бути основою для абстрактного мислення. Вони дізнаються, що такі символи, як літери, зображення та звуки, можуть представляти реальні об'єкти в реальному світі.

Від 7 до 11 років у дітей розвивається логічне мислення, але їхнє мислення залишається переважно конкретним — прив'язаним до того, що вони безпосередньо спостерігають.

Приблизно у віці 12 років і в зрілому віці більшість людей спираються на свої конкретні міркування й розширюються до абстрактного мислення. Ця стадія включає зростаючу здатність ставити себе на місце інших людей (використовуючи метафору абстрактного мислення), навчитися співпереживати. Вправа емпатії вважається здатністю абстрактного мислення.

Абстрактне мислення — це здатність розглядати концепції поза межами того, що ми спостерігаємо фізично. Розпізнавання шаблонів, аналіз ідей, синтез інформації, вирішення проблем і створення речей – все це передбачає абстрактне мислення. Здатність мислити абстрактно розвивається в міру дорослішання, і ми можемо навмисно вдосконалювати свої здібності до абстрактного мислення, імпровізуючи та граючи з головоломками, моделями та мовою. Встановлення здорового балансу між абстрактним і конкретним мисленням є важливим для підтримки доброго психічного здоров'я та щоденного функціонування.

Одна з перших теорій когнітивного розвитку в ранньому дорослому віці виникла у Вільяма Перрі (1970), який вивчав студентів Гарвардського університету. Перрі зауважив, що протягом років навчання студентів у коледжі пізнання мало тенденцію переходити від дуалізму (абсолютне, чорно-біле, правильний і неправильний тип мислення) до множинності (визнання того, що деякі проблеми можна розв'язати, а деякі відповіді ще не відомі) до релятивізму (розуміння важливості конкретного контексту знання — усе це пов'язано з іншими факторами). Подібно до формального оперативного мислення Піаже в підлітковому віці, на цю зміну мислення в ранньому дорослому віці впливає освітній досвід.

Окрім переходу до більш практичних міркувань, мислення в ранньому дорослому віці також може стати більш гнучким і збалансованим. Абстрактні ідеї, в які підліток твердо вірить, можуть стати стандартами, за якими особистість оцінює дійсність. Як показало дослідження Перрі, підлітки схильні мислити в дихотоміях або абсолютних термінах; ідеї істинні чи хибні; Добре чи погано; правильно чи неправильно, і немає золотієї середини. Однак, здобуваючи освіту та досвід, молода доросла людина починає визнавати, що в кожній позиції є щось правильне, а щось неправильне. Таке мислення є більш реалістичним, тому що дуже

мало позицій, ідей, ситуацій або людей абсолютно правильні чи неправильні.

Деякі дорослі можуть навіть вийти за межі релятивістського або контекстного мислення, описаного Перрі; вони можуть об'єднати важливі аспекти двох протилежних точок зору або позицій, синтезувати їх і висунути нові ідеї. Це називається діалектичним мисленням і вважається одним із найдосконаліших аспектів постформального мислення (Basseches, 1984). Існує не лише одна теорія постформального мислення; є варіації, з наголосом на здатності дорослих терпіти двозначність або приймати протиріччя чи знаходити нові проблеми, а не вирішувати проблеми тощо (а також релятивізм і діалектизм, про які ми щойно дізналися). Спільним для них є припущення, що наше мислення може змінитися в дорослому віці з освітою та досвідом.

Стадійна теорія пізнання Шая та Віллеса говорить про те, що в дитинстві та підлітковому віці пізнання пов'язане з набуттям нових знань і навичок. Ці молоді люди, можливо, ще не знають, як вони використовуватимуть ці набуті навички. У ранньому дорослому віці люди перемикають свою увагу з отримання знань на застосування, оскільки вони використовують те, що вони знають, для кар'єри та розвитку своїх сімей. Це називається стадією досягнення. Він представляє найбільш помітне застосування інтелекту в ситуаціях, які мають серйозні наслідки для досягнення довгострокових цілей. Вид інтелекту, який проявляється в таких ситуаціях, подібний до інтелекту, який використовується в навчальних завданнях, але він вимагає пильної уваги до можливих наслідків процесу вирішення проблем.

Дорослі, які оволоділи когнітивними навичками, необхідними для моніторингу власної поведінки, і, як наслідок, досягли певного ступеня особистої незалежності, наступним чином перейдуть на етап, який потребує застосування когнітивних навичок у ситуаціях, пов'язаних із

соціальною відповідальністю. Як правило, відповідальна стадія настає, коли створюється сім'я і потрібно задовольнити потреби подружжя та нащадків. Подібні розширення когнітивних навичок дорослих потрібні, оскільки відповідальність за інших набувається на роботі та в суспільстві.

Обов'язки деяких людей стають надзвичайно складними. Таким особам необхідно розуміти структуру та динамічні сили організацій. Вони повинні контролювати організаційну діяльність не лише в часовому вимірі (минуле, теперішнє та майбутнє), але також і вгору та вниз по ієрархії, яка визначає організацію. Їм потрібно знати не тільки майбутні плани організації, але й те, чи адекватно політичні рішення втілюються в дії на нижчих рівнях відповідальності. Досягнення виконавчої стадії, як варіанту стадії відповідальності, залежить від наявності можливостей, які дозволяють розвивати та практикувати відповідні навички (Avolio, 1991; Smith, Staudinger, & Baltes, 1994).

У пізніші роки життя, після 60 або 65 років, потреба в здобутті знань ще більше знижується, і виконавчий контроль є менш важливим, оскільки часто людина йде на пенсію з посади, яка вимагає такого застосування інтелекту. Ця стадія, реінтеграція, за своєю позицією в життєвому шляху відповідає стадії цілісності еґо Еріксона. Інформація, яку отримують люди похилого віку, і знання, які вони застосовують, стають функцією їхніх інтересів, установок і цінностей. Насправді це вимагає реінтеграції всього цього. Люди похилого віку менш схильні «гаяти час» на безглузді для них справи. Вони навряд чи витратять багато спроби вирішити проблему, якщо ця проблема не є тією, з якою вони часто стикаються у своєму житті. Ця стадія часто включає селективне скорочення міжособистісних мереж в інтересах реінтеграції власної занепокоєності в більш самостійний та сприятливий спосіб (пор. Carstensen, 1993; Carstensen, Gross, & Fung, 1997). Крім того, зусилля

повинні бути спрямовані на планування того, як ресурсів вистачить на решту 15-30 років життя після виходу на пенсію, що зараз характерно для більшості людей в індустріально розвинених суспільствах. Ці зусилля включають активне планування того часу, коли залежність від інших може знадобитися для підтримки високої якості життя в умовах зростаючої слабкості. Такі зусилля можуть включати зміни в домовленості про житло чи навіть місце проживання, а також переконатися в доступності як сімейних, так і позасімейних систем підтримки. Діяльність, задіяна в цьому контексті, включає складання або зміну заповіту, складання передових медичних директив і довгострокових довіреностей, а також створення трастів або інших фінансових домовленостей, які захищатимуть ресурси для використання протягом останніх років життя або для потреб інші члени сім'ї.

Висновки до розділу 1

Соціалізація - це процес, за допомогою якого індивід вчиться пристосовуватися до групи або суспільства і поводитися відповідно до групи або суспільства. Соціалізація, по суті, являє собою весь процес навчання протягом усього життя і має центральний вплив на поведінку, переконання та дії людини.

Обмін важливою інформацією та встановлення стосунків йдуть рука об руку — гарне спілкування породжує хороші стосунки, хороші стосунки породжують гарне спілкування. Виявлення емоцій інших людей і реагування на них опосередковує процес. Тож, комунікативні навички — це здібності, які ви використовуєте, коли надаєте та отримуєте різну інформацію. Хоча ці навички можуть бути звичайною частиною вашого повсякденного життя, чітке, ефективне та ефективне спілкування є надзвичайно важливою та корисною навичкою.

Ми використовуємо різні способи мислення. Деякі з нас використовують творчий підхід, а інші більш аналітичні; одні зосереджені на короткостроковій перспективі, а інші — на довгостроковій. Хоча ми всі маємо унікальний розум, стилі мислення можна згрупувати наступним чином: синтезатори, або творчі мислителі; ідеалісти, або цілетворці; прагматики, або логічні мислителі; аналітики, або раціональні інтелектуали; і, нарешті, реалісти, або ідеальні розв'язувачі проблем.

Когнітивний розвиток має вирішальне значення для підготовки молодих людей до здатності керувати складністю, робити судження та планувати майбутнє. Як і будь-який розвиток, когнітивний розвиток відбувається

нерівномірно. Вік не єдина причина розвитку. Здатність мислити більш зрілими способами також може відрізнятися залежно від налаштувань.

РОЗДІЛ 2 ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ ЮНАКІВ ІЗ РІЗНИМ ТИПОМ МИСЛЕННЯ

2.1. Обґрунтування методів дослідження

Метою нашого дослідження було визначити особливості комунікативної поведінки юнаків із різним домінуючим типом мислення.

Гіпотеза полягає у тому, що стиль мислення зумовлює особливості комунікативної взаємодії в юнацькому віці.

В дослідженні взяли участь респонденти юнацького віку (18-20 років). Дослідження проводилося в грудні 2023-січні 2024 року в режимі онлайн за допомогою гугл-форм.

Для перевірки гіпотези дослідження використовувалися: “Стиль мислення” Р. Бремсон, А. Гаррісон; “Комунікативні вміння” Л. Міхельсон, “Діагностика комунікативного контролю” (М. Снайдер). Надамо опис обраних методів дослідження.

Методика "Стилі мислення" (англ. The art of thinking) - адаптована версія відомого опитувальника InQ, розробленого Р. Бремсоном та А. Харрісоном у 1984 року. Опитувальник призначений для визначення бажаного способу мислення, а також способу ставити питання та приймати рішення. В результаті визначаються 5 основних мисленнєвих стратегій:

Синтезатор (відкрита конфронтація, приголомшуючі запитання і відповіді, позиція “стороннього спостерігача”, інкубація суперечностей, фантазування в стилі “що якщо”, негативний аналіз).

Ідеаліст (інтерес до цілого, “далекий приціл”, визначення цілей і критеріїв, рецептивне слухання, пошук засобів для досягнення згоди, апологія гуманності).

Прагматик (інкременталізм (частковий підхід), експериментування й інновації, пошук швидкої віддачі, тактичне мислення, маркетинговий підхід, планування можливостей).

Аналітик (систематичний аналіз варіантів, запит додаткових даних, консервативне фокусування, картування (схематизація) ситуації, конструктивна увага до деталей, аналіз через синтез).

Реаліст (“Що? Де? Коли і як? Навіщо і чому?”, інвентаризація ресурсів, прагнення до практичних результатів, спрощення, спирання на думку фахівців, гостра корекція).

Стилі мислення в поведінці

Синтезатор. Зовні виглядає зухвалим, скептичним, наче забавляється; може здаватися неуважним (ніби щось обмірковує), але насторожується, коли з кимось чи з чимось не згодний. Схильний говорити: “А що, коли...?”, “З іншого боку...”, “Зовсім необов’язково повинно бути так”.

Часто використовує ввідні словосполучення, означальні прикметники і конструкції. Тон: саркастичний; зондувальний; скептичний; можуть звучати ноти незгоди, суперечки і виклику. Схильний виражати і пропонувати іншим альтернативні, опозиційні думки, концепції, теорії; запрошує до міркування, зауважує і вказує на суперечності, недоречності.

Одержує задоволення від теоретичних, філософських, інтелектуальних дискусій. Не любить розмов, що здаються спрощеними, поверхово-ввічливими, фактоцентричними, нудними, приземленими, “світськими”.

У напруженому стані жартує. Соціальні стереотипи: “Порушник спокою”, “Баламут”, “Завзятий сперечальник”.

Ідеаліст. Зовні виглядає уважним, розуміючим; підбадьорлива, підтримуюча посмішка, часті кивки головою на знак згоди; гарний вербальний зворотний зв'язок з партером. Схильний говорити: “Як Вам здається?..”, “Мені здається, що...”, “Чи не думаєте Ви, що?..”, використовувати непрямі запитання, допоміжні засоби для досягнення згоди. Тон: розпитуючий; підбадьорюючий; налаштовуючий на бесіду; може здаватися непевним, розчарованим, скривдженим або ж обуреним. Виражає і пропонує іншим співчуття, турботу про благо людей, розуміння з приводу людських цінностей, цілей і завдань діяльності. Одержує задоволення від обговорення людей і їхніх проблем на рівні емоцій. Не любить розмов, що здаються занадто фактоцентричними, обмеженими рамками наявних даних, “дегуманізованими”; відкритих конфліктів, якщо тільки вони не торкаються питань моральності чи турботи про людей.

У напруженому стані виглядає скривдженим. Соціальні стереотипи: “Вихований”, “Мила людина”, “Жалісливий”.

Прагматик. Зовні виглядає відкритим, товариським; часто багато жартує, легко встановлює контакт з іншими; швидко погоджується. Схильний говорити: “Мені це підходить”, “Я купую це” (американський варіант), “зараз ми зробимо це так, а там подивимося...” У мовленні використовує приклади прецедентів, ілюстрації, стереотипні фрази, що виражають суспільну думку. Тон: захоплений; погоджувальний; може здаватися нещирим, лицемірним. Часто виражає і пропонує іншим нескладні ідеї; короткі власні приклади для пояснення думки. Одержує задоволення від позбавленого обміну думками, “мозкової атаки” з приводу тактичних питань. Не любить розмов, що здаються сухими, нудними, занадто серйозними, позбавленими гумору, чи теоретичних, філософських, аналітичних, “погрузлих в зайвих дрібницях”. У

напруженому стані виглядає нудьгуючим, людиною, якій усе набридло. Соціальні стереотипи: “Політик”, “Політикан”, “Шустрый”.

Аналітик. Зовні виглядає холодним, замкнутим, здається, що з ним важко встановити контакт і взаєморозуміння; через недолік зворотного зв'язку з партнером може справляти враження людини, яка не слухає. Схильний говорити: “Існує положення (закон), відповідно до якого...”, “Якщо подивитися на це з погляду логіки...”, “Якщо підійти до цього науково...”, використовувати довгі, дискурсивні, правильно побудовані речення. Тон: сухий, дисциплінований; може здаватися твердим, упертим, таким, що дотримується заздалегідь заготовлених чи обговорених позицій. Схильний виражати і пропонувати іншим загальні правила; конкретні, підтверджуючі дані; докладний, повний опис справ і подій. Одержує задоволення від спланованого, раціонального аналізу і вивчення суттєвих питань. Не любить розмов, що здаються ірраціональними, позбавленими логіки, безцільними, чи занадто споглядальними, “нетрадиційними”, вільними від умовностей; “недоречні” жарти і гумор. У напруженому стані замикається, уникає людей. Соціальні стереотипи: “Робот”, “Зануда”, “Придира”.

Реаліст. Зовні виглядає прямим, правдивим, переконливим; часто згоду чи незгоду виражає невербальними засобами (мімікою, поглядом, жестом, позою). Схильний говорити: “Для мене очевидно...”, “Усім відомо, що...”, “Давайте дотримуватися фактів”, використовувати ясні, стислі, чіткі формулювання. Тон: прямий, відвертий, упертий, позитивний; може здаватися догматичним і зарозумілим, владним, що не допускає заперечень. Часто виражає і пропонує іншим думки, фактичні характеристики, короткі неприємні анекдоти, саркастичні зауваження.

Одержує задоволення від короткого, прямого і відвертого, фактологічного обговорення поточних невідкладних справ. Не любить

розмов, що здаються занадто теоретичними, сентиментальними, суб'єктивними, марними, "просторікуватими". У напруженому стані збуджується. Соціальні стереотипи: "Лідер", "Твердолобий", "Хват".
([Опитувальник "Стилі мислення" | Тест. Психологія \(vseosvita.ua\)](#))

Тест "Комунікативні вміння" Л. Міхельсона призначений для визначення рівня комунікативної компетентності і якості сформованості основних комунікативних умінь. Комунікативна компетентність - це вміння вийти з будь-якої ситуації, не втративши власної внутрішньої свободи і в той же час, не давши втратити її партнеру по спілкуванню. Виходячи з цього визначення, можна говорити про три позиції в спілкуванні: залежну, компетентну та агресивну.

У першому випадку (залежна позиція) спостерігається невпевнена поведінка, при якій людина втрачає внутрішню свободу; у випадку з агресивною позицією - людина «пригнічує» партнера по спілкуванню, при цьому партнер втрачає внутрішню свободу; компетентна позиція - найоптимальніша, це спілкування на рівних, це і буде та сама комунікативна компетентність.

Даний тест є різновидом тесту досягнень, тобто, побудований за типом завдання, у якому є правильна відповідь. У тесті передбачається деякий еталонний варіант поведінки, який відповідає компетентному, впевненому, партнерському стилю. Ступінь наближення до еталону можна визначити за кількістю правильних відповідей. Неправильні відповіді підрозділяються на неправильні "знизу" (залежні) і неправильні "зверху" (агресивні). Опитувальник містить опис 27 комунікативних ситуацій. До кожної ситуації пропонується 5 можливих варіантів поведінки. Треба вибрати один спосіб поведінки в даній ситуації. Не можна вибирати два або більше варіантів або приписувати варіант, не зазначений в опитувальнику.

Авторами пропонується ключ, за допомогою якого можна визначити, до якого типу реагування відноситься вибраний варіант відповіді: впевненому, залежному або агресивному. В результаті пропонується підрахувати число правильних і неправильних відповідей в процентному відношенні до загальної кількості обраних відповідей.

Всі питання розділені на 5 типів комунікативних ситуацій:

- Ситуації, в яких потрібно реакція на позитивні висловлювання партнера;
- Ситуації, в яких потрібно реакція на негативні висловлювання партнера;
- Ситуації, в яких потрібно реакція на звернення з проханням;
- Ситуації бесіди;
- Ситуації, в яких потрібно прояв емпатії.

Результат вище 9-ти балів вважається високим і свідчить про досить виражену здатності до спілкування, вміння контактувати з людьми, розуміти їх, розвинене почуття співпереживання з людьми. Ви сумуєте на самоті, і вам краще, затишніше в колі друзів, знайомих і навіть незнайомих людей. Ви готові до співпраці, дбайливі, уважні і навіть в конфлікті доброзичливі.

Сума збігів менше 5-ти балів не вважається поганою. Просто вам цікавіше і краще бути самому або тільки з близькими людьми. У спілкуванні ви ввічливі, коректні, але в меншій мірі, ніж можна було б, поважні, природні, вільні. Якщо є бажання, то вам слід подумати про розвиток у собі здібності і вміння спілкуватися.

При значеннях менше 9 балів аналіз можна провести, виписуючи ті ж твердження, за якими у вас немає збігу. Їх зміст дозволить скласти план вдосконалення свого вміння спілкуватися. В першу чергу треба звернути увагу на розвиток здатності співпереживати дітям і підліткам, розуміти їх потреби, настрої. У спілкуванні важливі також

винахідливість, доброзичливість, сердечність, грамотна мова; хороша пам'ять на обличчя, імена; здорове почуття гумору і тощо ([Тест «Комунікативні вміння» \(ni.biz.ua\)](#)).

Методика «Діагностика комунікативного контролю (М. Снайдер)» призначена для вивчення рівня комунікативного контролю. Згідно М. Снайдеру, люди з високим комунікативним контролем постійно стежать за собою, добре обізнані, де і як себе вести, управляють своїми емоційними проявами. Разом з тим вони відчують значні труднощі в спонтанності самовираження, не люблять непрогнозованих ситуацій. Люди з низьким комунікативним контролем безпосередні і відкриті, але можуть сприйматися оточуючими як зайво прямолінійні і нав'язливі.

Інтерпретація. Підраховується загальна сума балів.

0-3 бала - низький комунікативний контроль; висока імпульсивність у спілкуванні, відкритість, розкутість, поведінка людини мало схильна до змін в залежності від ситуації спілкування і не завжди співвідноситься з поведінкою інших людей.

4-6 балів - середній комунікативний контроль; людина в спілкуванні безпосередній, щиро ставиться до інших, але стриманий в емоційних проявах, співвідносить свої реакції з поведінкою оточуючих його людей.

7-10 балів - високий комунікативний контроль; людина постійно стежить за собою, керує вираженням своїх емоцій. ([ТЕСТ-ОПИТУВАЛЬНИК КОМУНІКАТИВНОГО КОНТРОЛЮ М. ШНАЙДЕРА - НАСТІЛЬНА КНИГА ПРАКТИКУЮЧОГО ПСИХОЛОГА - Підручники для студентів онлайн \(stud.com.ua\)](#))

2.2. Аналіз отриманих результатів

Проаналізуємо отримані результати.

За методикою «Стилі мислення» Р.Бремсона, А.Гаррісона результати дослідження показали, що серед респондентів домінують реалістичний (32%) та прагматичний(30%) стилі мислення. Також високий результат за аналітичним стилем мислення (21%). Найменшу представленість мають синтетичний (11%) та ідеалістичний стиль мислення (6%). На нашу думку, це свідчить про те, що у сучасних юнаків домінуючими є прагнення до експериментування, пошуку швидкої віддачі, конструктивного пошуку рішення, уваги до деталей, прагненню до практичних результатів. (див.рис.3.2.1)

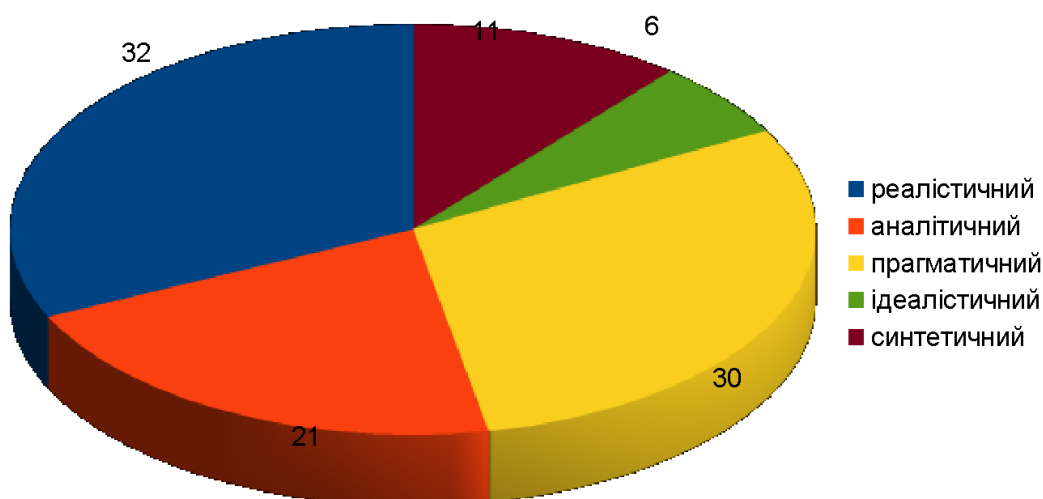


Рис.3.2.1. Розподіл респондентів за стилем мислення (за методикою «Стилі мислення» Р.Бремсона, А.Гаррісона)

Наступним етапом була методика «Діагностика комунікативного контролю» М. Снайдера за результатами якої ми визначили, що респондентам притаманий низький (40%) та високий (36%) рівень комунікативного контролю. Середній рівень комунікативного контролю

проявляється на рівні 24%. тож, можемо зробити висновок, що майже половина з наших респондентів ще не опанувала навички комунікативного контролю (40%). (див.рис.3.2.2)

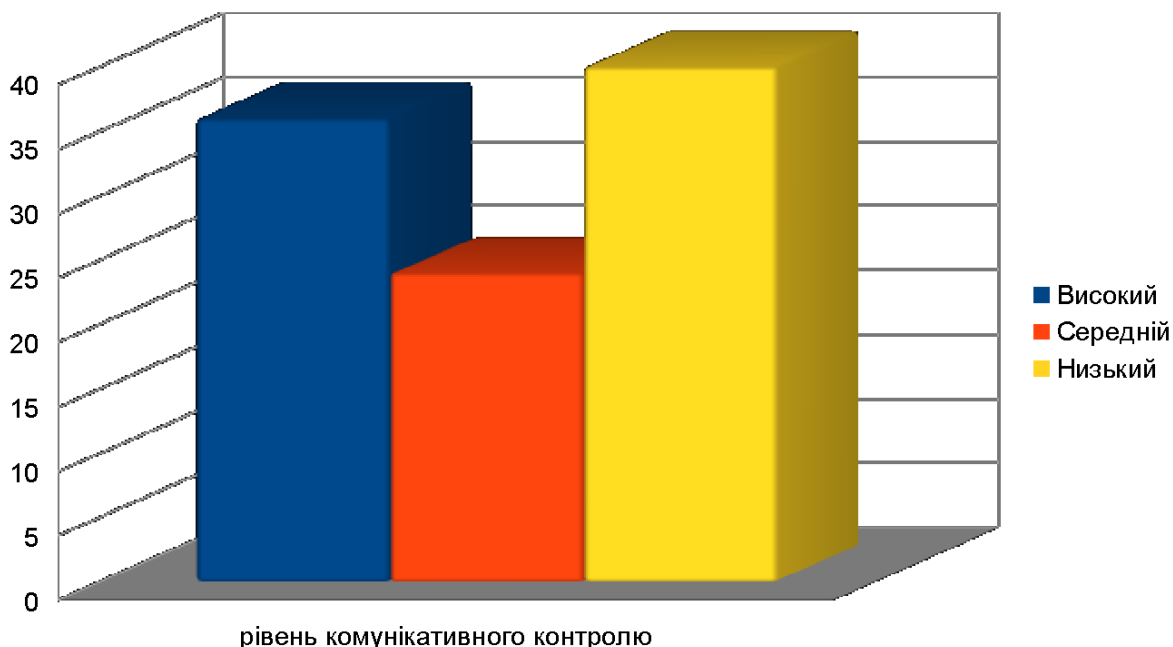


Рис.3.2.2. Показники рівнів комунікативного контролю (за методикою «Діагностика комунікативного контролю» М. Снайдера)

Наступним етапом була діагностика рівнів комунікативних вмінь за методикою “Комунікативні вміння” Л. Міхельсона. Респонденти продемонстрували домінування компетентного рівня (62%), агресивний рівень представлено у 28%, залежний рівень у 10%. При залежній позиції спостерігається невпевнена поведінка, при якій людина втрачає внутрішню свободу; у випадку з агресивною позицією - людина «пригнічує» партнера по спілкуванню, при цьому партнер втрачає внутрішню свободу; компетентна позиція - найоптимальніша, це спілкування на рівних, це і буде та сама комунікативна компетентність.

Тож, можемо зазначити, що за результатами цієї методики у більшості юнаків сформована комунікативна компетентність (див.рис.3.2.3).

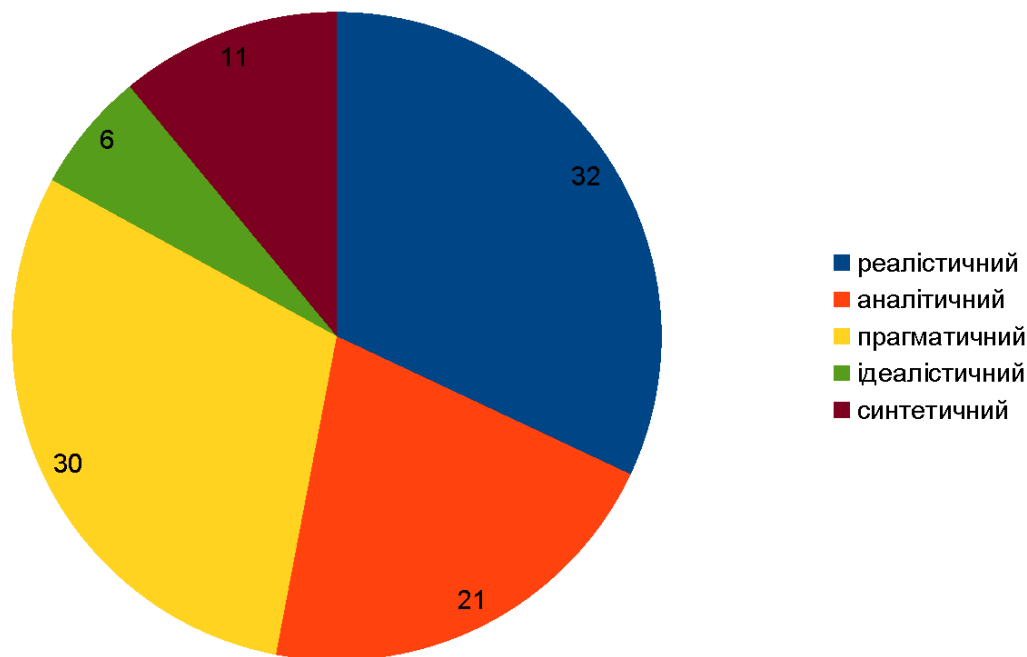


Рис.3.2.3. Показники рівнів комунікативних вмінь (за методикою “Комунікативні вміння” Л. Міхельсон)

Проаналізуємо показники домінуючих стилів мислення серед респондентів з компетентним рівнем комунікативних вмінь. Серед даної групи респондентів домінує реалістичний та аналітичний стилі мислення, де найбільший відсоток представлено високим рівнем реалістичного стилю мислення (28%). Ідеалістичний та прагматичний рівні представлені у незначних відсотках (див.рис.3.2.4)

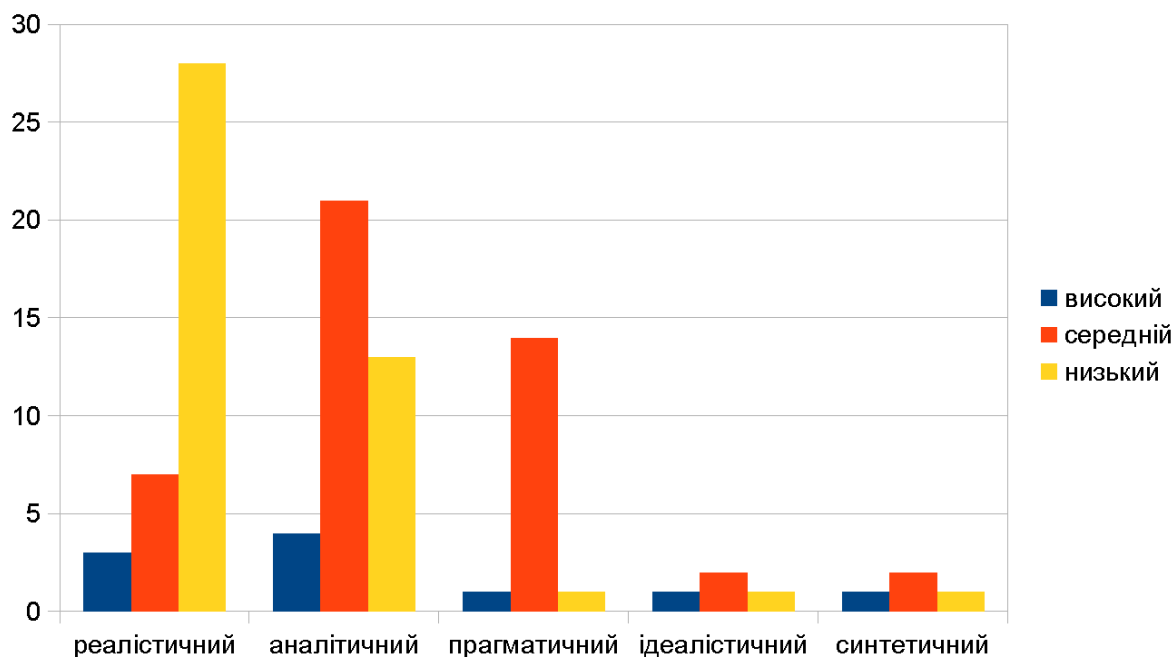


Рис. 3.2.4. Показники домінуючих стилів мислення серед респондентів з компетентним рівнем комунікативних вмінь

В якості висновку зазначимо, що рівень розвитку комунікативних вмінь та стиль мислення щільно пов'язані між собою. Домінування таких продуктивних стилів мислення як реалістичний та аналітичний стає можливим при високому рівню комунікативного контролю та сформованих комунікативних навичках. У той же час певний стиль мислення обумовлює відповідні комунікативні навички. Гіпотеза дослідження - стиль мислення зумовлює особливості комунікативної взаємодії в юнацькому віці-підтвердилася.

Висновки до розділу 2

Після проведеного теоретичного огляду проблеми дослідження, нами було проведено емпіричну частину дослідження. Задля досягнення результатів були підібрані методики, що відповідали завданням дослідження та надано їх опис.

За результатами дослідження було встановлено, що рівень розвитку комунікативних вмінь та стиль мислення щільно пов'язані між собою. Домінування таких продуктивних стилів мислення як реалістичний та аналітичний стає можливим при високому рівню комунікативного контролю та сформованих комунікативних навичках. У той же час певний стиль мислення обумовлює відповідні комунікативні навички

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши взаємодію між стилями мислення та навичками спілкування в юнацькому віці, зазначимо наступні елементи.

Когнітивна компетентність охоплює циклічні процеси асиміляції та акомодатії, що дозволяє людям маніпулювати своїм особистим досвідом і адаптувати свої думки, щоб керувати поведінкою.

У рамках когнітивної компетентності когнітивні процеси (такі як метапізнання, саморегуляція та навички мислення) відіграють вирішальну роль у формуванні поведінки, як-от виконання завдань, вирішення проблем і прийняття рішень.

Існують різні типи мислення, включаючи логічне мислення, міркування, законодавчий, виконавчий, судовий стилі мислення, синтетичні, аналітичні, практичні інтелектуальні навички, дивергентне мислення, оціночне мислення, а також латеральне та вертикальне мислення. Критичне мислення передбачає оцінку інформації, аналіз проблем і прийняття обґрунтованих рішень. Творче мислення сприяє виникненню нових ідей, творчих рішень і оригінальних підходів. І критичне, і креативне мислення сприяють позитивному розвитку молоді, дозволяючи ефективно вирішувати проблеми, приймати рішення та навчатися.

У юнацькому віці комунікативні навички розвиваються, оскільки молодь розвиває когнітивні здібності та орієнтується в складних міжособистісних стосунках. Такі фактори, як когнітивний розвиток, практика взаємодії з батьками та соціальної взаємодії, формують компетентність міжособистісного спілкування.

Теорії міжособистісного спілкування включають теорію атрибуції, теорію зменшення невизначеності та моделі, зосереджені навколо планування, виробництва та обробки комунікаційних повідомлень.

Розуміння складного взаємозв'язку між стилями мислення та навичками спілкування має важливе значення для сприяння позитивному розвитку молоді.

Соціалізація - це процес, за допомогою якого індивід вчиться пристосовуватися до групи або суспільства і поводитися відповідно до групи або суспільства. Соціалізація, по суті, являє собою весь процес навчання протягом усього життя і має центральний вплив на поведінку, переконання та дії людини.

Обмін важливою інформацією та встановлення стосунків йдуть рука об руку — гарне спілкування породжує хороші стосунки, хороші стосунки породжують гарне спілкування. Виявлення емоцій інших людей і реагування на них опосередковує процес. Тож, комунікативні навички — це здібності, які використовуються задля надання та отримання інформації. Чітке та ефективне спілкування є надзвичайно важливою та корисною навичкою.

Когнітивний розвиток має вирішальне значення для підготовки молодих людей до здатності керувати, робити судження та планувати майбутнє. Як і будь-який розвиток, когнітивний розвиток відбувається нерівномірно. Вік не єдина причина розвитку. Здатність мислити більш зрілими способами також може відрізнятися залежно від налаштувань.

В дослідженні взяли участь респонденти юнацького віку (18-20 років). Дослідження проводилося в грудні 2023-січні 2024 року в режимі онлайн за допомогою гугл-форм. Для перевірки гіпотези дослідження використовувалися: “Стиль мислення” Р. Бремсон, А. Гаррісон; “Комунікативні вміння” Л. Міхельсон, “Діагностика комунікативного контролю” (М. Снайдер).

За результатами дослідження було встановлено, що у групи респондентів домінуючими є прагнення до експериментування, пошуку швидкої віддачі, конструктивного пошуку рішення, уваги до деталей,

прагненню до практичних результатів. Респондентам притаманий низький (40%) та високий (36%) рівень комунікативного контролю. Середній рівень комунікативного контролю проявляється на рівні 24%. Тож, можемо зробити висновок, що майже половина з наших респондентів ще не опанувала навички комунікативного контролю (40%).

Респонденти продемонстрували домінування компетентного рівня (62%), агресивний рівень представлено у 28%, залежний рівень у 10%. При залежній позиції спостерігається невпевнена поведінка, при якій людина втрачає внутрішню свободу; у випадку з агресивною позицією - людина «пригнічує» партнера по спілкуванню, при цьому партнер втрачає внутрішню свободу; компетентна позиція - найоптимальніша, це спілкування на рівних, це і буде та сама комунікативна компетентність. Тож, можемо зазначити, що за результатами цієї методики у більшості юнаків сформована комунікативна компетентність .

Таким чином, рівень розвитку комунікативних вмінь та стиль мислення щільно пов'язані між собою. Домінування таких продуктивних стилів мислення як реалістичний та аналітичний стає можливим при високому рівню комунікативного контролю та сформованих комунікативних навичках. У той же час певний стиль мислення обумовлює відповідні комунікативні навички. Гіпотезу дослідження підтверджено.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутенко Н.Ю. Комунікативні процеси у навчанні : підручник. Київ : КНЕУ, 2004. 383 с.
2. Гончарук Н.М. Психологічна структура комунікації : науково-методологічний аспект. Збірник наукових праць «Проблеми сучасної психології». 2021. Вип. 53. С. 78–101. URL: <http://journals.uran.ua/index.php/2227-6246/article/view/237880>
3. Гончарук Н.М., Онуфрієва Л.А. Психологічний аналіз рівнів побудови комунікативних дій. Psycholinguistics. Психолінгвістика. Психолінгвістика. 2018. Вип. 24(1). С. 97–117. URL: <https://doi.org/10.31470/2309-1797-2018-24-1-97-117>
4. Дегтярова Г.С., Руденко Л.А. Теоретичні та методичні основи розвитку комунікативної компетентності майбутніх фахівців сфери обслуговування : навчально-методичний посібник. Київ : Педагогічна думка, 2010. 192 с.
5. Жердецька, Л. Л. (2006). Когнітивні стилі як чинник професійного становлення майбутніх психологів: автореф. дис. ... психол. наук. 19.00.07. Івано-Франківськ.
6. Засекіна Л. В. Структурно-функціональна організація інтелекту: Монографія. Острог: Вид-во Нац. ун-ту «Острозька академія», 2005. 370 с.
7. Здібності, творчість, обдарованість: теорія, методика, результати досліджень / За ред. В. О. Моляко, О. Л. Музики. Житомир: Вид-во Рута, 2006. 320 с.
8. Каламаж, Р. В. (2012). Когнітивно-стильовий вимір у психологічних дослідженнях. Наукові записки. Серія Психологія і педагогіка. Тематичний випуск Актуальні проблеми когнітивної психології, 20, 32–41.

9. Каламаж, Р. В. (2009). Я-концепція в контексті когнітивних стилів. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Психологія і педагогіка, 2, 100–115.
10. Коструба, Н. (2020). Когнітивно-стильова характеристика комунікативної компетентності студента. Психологічні перспективи, 35, 68–82.
11. Кравець, К. (2004). Стиль «полезалежність–полenezалежність» у психологічному вимірі. Соціальна психологія, 5 (7), 119–129.
12. Каряка І.В., Дайлідоніс А.А., Коваленко О.О. Психологічні особливості прояву стилів мислення в процесі комунікативної діяльності юнаків. Теорія і практика сучасної психології. 2020.№2. С.120-124
13. Кокун О.М. Теорія і практика обґрунтування вибору методичного забезпечення психологічного дослідження // Актуальні проблеми психології. – Т.У: Психофізіологія. Психологія праці. Експериментальна психологія / За ред. С.Д. Максименка. – К.: ІВЦ Держстандарту України, 2009. – Вип.9. – С.158 – 169.
14. Корніяка О.М. Вивчення комунікативної компетентності в контексті професійного самоздійснення викладача вищої школи. Медична психологія. 2017. Т.12, № 2. С. 14–21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mpsl_2017_12_2_6
15. Корніяка О.М. Сучасні підходи до вивчення комунікативної компетентності особистості // Проблеми сучасної психології: Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г.С. Костюка АПН України / За ред. С.Д. Максименка, Л.А. Онуфрієвої. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2009. – Вип.3. – С.294 – 316.

16. Кремень В.Г. Неперервна професійна освіта: проблеми, пошуки, перспективи : [монографія] / В.Г. Кремень ; за ред. І.А. Зязюна. – К., 2002. – 636 с.
17. Кручек В.А. Розвиток комунікативних умінь студентів-аграрників / В.А. Кручек // Науковий вісник Національного аграрного університету. – К. : 2001. – Вип. 37. – С. 342–346.
18. Кривопишина О. А. Аналіз сучасних досліджень з проблем психологічних особливостей становлення та творчого розвитку особистості у юнацькому віці. Актуальні проблеми психології. Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. Максименка С. Д. К. : Логос, 2007. Т. 7. Вип. 13. С. 239-244.
19. Лосієвська О.Г. Психологічні засади розвитку комунікативних компетенцій професіоналізму майбутнього фахівця гуманітарного профілю : монографія. Київ : ПВТП «LAT&K», 2020. 320 с.
20. Максименко С. Д. Генеза здійснення особистості. К. : Видавництво ТОВ «КММ», 2006. 240 с.
21. Максименко С.Д. Технологія спілкування. Психологічний інструментарій / С.Д. Максименко, М.М. Забродський. – К., 2005.
22. Напрасна, О. Б. (2004). Індивідуально-психологічні особливості когнітивно-стильових характеристик навчальної діяльності студентів: автореф. дис. ...канд. психол. наук: спец. 19.00.01 «Загальна психологія, історія психології». Київ: Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка.
23. Орбан-Лембрик Л. Психологія професійної комунікації: монографія. Чернівці : Книги, 2009. 528 с.
24. Онуфрієва, Л. А., & Чайковська, О. М. (2023). ІНДИВІДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ РЕГУЛЯТОРИ КОМУНІКАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ СОЦІОНОМІЧНИХ ПРОФЕСІЙ. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Психологія, (1), 35-40. <https://doi.org/10.32782/psy-visnyk/2023.1.7>

25. Павелків Р.В. Вікова психологія : підручник. 2-е вид., стер. Київ : Кондор, 2015. 469 с
26. Пасічник, І. Д., Максименко, С. Д. (2010). Роль когнітивно–стильових особливостей особистості в процесі навчальної діяльності. Наукові записки. Серія: Психологія і педагогіка. Тематичний випуск: сучасні дослідження когнітивної психології, 14, 3–11
27. Психологічний словник / авт.-уклад.: В.В. Синявський, О.П. Сергєєнкова; за ред. Н.А. Побірченко. Київ : Наук. світ, 2007. 274 с.
28. Рабецька Н.Л. Формування комунікативної компетентності майбутніх фахівців соціономічної сфери у професійній підготовці. : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : 13.00.04. Одеса, 2018. 22 с.
29. Романовська, Л. І. (2005). Когнітивний стиль особистості як чинник процесу розуміння тексту: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. Київ: Ін-т психології ім. Г. С. Костюка АПН України
30. Руденко Л.А. Формування комунікативної культури майбутніх фахівців сфери обслуговування у професійно-технічних навчальних закладах : монографія. Львів : Піраміда, 2015. 343 с.
31. Савченко О. В., Александрова О. Г., Олейник Н. О. Метакогнітивний рівень організації рефлексивної активності особистості. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Психологія». 2017. Вип. 23. С. 99-109.
32. Савченко, О. В. (2006). Динаміка інтегральної когнітивної структури мислення суб'єкта у процесі оволодіння професійними поняттями: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. Київ: Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка.
33. Симоненко С.М. Психологія візуального мислення: стратегіально-семантичний підхід. – Одеса: ПНЦ АПН України, 2005. – 320 с

34. Улунова А.Є. Психологія розвитку культури професійного спілкування державних службовців у системі безперервної освіти : дис....д-ра. психол. наук : 19.00.07. Київ, 2020. 561 с.
35. Федотова, Тетяна & Кульчицька, Анна. (2020). ОСОБЛИВОСТІ ВИЯВУ КОГНІТИВНО-СТИЛЬОВИХ ХАРАКТЕРИСТИК ТА КРЕАТИВНОСТІ В ПУБЛІЧНИХ СЛУЖБОВЦІВ. *Psychological Prospects Journal*. 208-224. 10.29038/2227-1376-2020-36-208-224.
36. Arnett, J. J. (1995). Adolescents' uses of media for self-socialization. *Journal of youth and adolescence*, 24 (5), 519-533.
37. Baumrind, D. (1980). New directions in socialization research. *American psychologist*, 35 (7).
38. Bugental, D. B., & Goodnow, J. J. (1998). Socialization processes.
39. Cromdal, J. (2006). Socialization.
40. Harrison A.F., Bramson R.M. The art of thinking. N.Y. Berkley Books, 1984. P. 189–193.
41. Gardner, R. W., Jackson, D. N., & Messick, S. J. (1960). Personality organization in cognitive controls and intellectual abilities. *Psychological Issues*, 2(4, Monogr. No. 8), 149
42. Kostruba, Natalia. (2020). КОГНІТИВНО-СТИЛЬОВА ХАРАКТЕРИСТИКА КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТА. *Psychological Prospects Journal*. 68-82. 10.29038/2227-1376-2020-35-68-82.
43. Sternberg, R. J. (1994). Thinking styles: Theory and assessment at the interface between intelligence and personality. In R. J. Sternberg and P. Ruzgis (Eds.), *Personality and intelligence* (pp. 105–127). New York: Cambridge University Press.
44. Witkin, H. A., Goodenough, D. R. (1982). Cognitiv Styles: Essence and Origins. Field dependece and field independence. *Psychological Issues*, 51, 1–141.

45. Zhang, L. F., & Sternberg, R. J. (2001). Thinking styles across cultures: Their relationships with student learning. In R. J. Sternberg, & L. F. Zhang (Eds.), *Perspectives on thinking, learning and cognitive styles* (pp.197–226). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
46. Zhang, L.-F., & Sternberg, R. J. (2005). A threefold model of intellectual styles. *Educational Psychology Review*, 17(1), 1–53.