

віку є невеликими за обсягом. В учнів високих статусних категорій вони є більш розгорнутими. Найбільш розгорнутими є монолог-розповідь та монолог-роздум, які представляють сюжетно-логічну лінію мовленнєвого міркування.

2) Структурний аналіз продемонстрував, що в учнів, ізольованих у колективі однокласників, неповною є композиційна структура усіх форм монологічного мовлення. Найбільш суттєвою її прогалиною є невміння робити висновки та завершувати монолог.

3) Якісний аналіз дозволив з'ясувати, що відносно збереженими є логічні, змістові, граматичні та етично-експресивні характеристики монологічного мовлення. Максимальні труднощі, особливо діти низьких статусних категорій, відчувають в оволодінні аналітичністю, аргументованістю, творчим підходом до побудови монологу.

Список використаних джерел

1. Варзацька Л., Шевченко Л. Методика розвитку зв'язного мовлення молодших школярів. – Житомир: Книга. – 128 с.
2. Гальперин И.Р. Текст как объект лингвистического исследования. – М.: Наука, 1981. – 139 с.
3. Подласый И. П. Педагогика. – М: Просвещение; ВЛАДОС, 1996. – 324 с.
4. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб.: Питер, 1999. – 720 с.
5. Скалкин В.Л. Обучение диалогической речи. – К.: Радянська школа, 1989. — 158 с.
6. Скалкин В.Л. Обучение монологическому высказыванию. – К.: Радянська школа, 1983. – 119 с.

In the article the psychological features of monologue speech are exposed as to the means of intercourse. An author carried out the comparative analysis of broadcasting of children of different categories of statuses – leaders, popular, littlepopular, isolated.

Keywords: intercourse, monologue speech, story, description, reflection, proof.

Отримано: 5.03.2010

Ціннісно-орієнтаційна сфера осіб із схильністю до маніпулювання у міжособистісних стосунках

У статті розглядаються особливості ціннісно-орієнтаційної сфери осіб, які схильні до маніпуляцій у міжособистісній взаємодії.

Ключові слова: цінності, ціннісні орієнтації, маніпуляція, схильність до маніпуляції.

В статье рассматриваются особенности ценностно-ориентационной сферы личностей, склонных к манипуляциям при межличностном взаимодействии.

Ключевые слова: ценности, ценностные ориентации, манипуляция, склонность к манипуляции.

Визначення проблеми

У сучасних умовах розвитку суспільства можна спостерігати переорієнтацію особистості з колективістичних цінностей на цінності індивідуалізму – тобто центрування на власних потребах, інтересах, на досягненні власних цілей, на власному розвитку та добробуті. Надання переваги маніпулюванню як способу досягнення особистих цілей може стати проблемою як для самого маніпулятора, для людей, що підпадають під маніпулятивний вплив, так і для суспільства загалом. Більшість вчених у визначенні маніпуляції зійшлися на думці, що вона являє собою різновид психологічного впливу, що здійснюється приховано та актуалізує в людини ті потреби та наміри, що не співпадають із реально існуючими. Небезпекою є сам факт прихованості, що дає підставу ефективніше тиснути на психіку людини, не викликаючи в неї реактивного опору.

Отже, маніпуляція набуває небезпеки в залежності від особистості людини, яка до неї вдається, – від її мети, установок та переконань, від її ціннісних орієнтирів, що дозволяють або стають на заваді спробі застосувати маніпуляцію. На нашу думку, надзвичайно актуальним завданням є вивчення ціннісно-орієнтаційної сфери осіб, які схильні до маніпуляції. Адже система ціннісних орієнтацій особистості не лише здатна визначати форму та умови реалізації спонукань людини, але й сама стає джерелом її цілей. На думку Н. Наумової, саме ціннісні орієнтації стають основою в оцінюванні альтернатив під час вибору певних цілей та засобів, а

таким чином визначають “межі діяльності” – тобто не лише регулюють, але й спрямовують дії.

Аналіз джерел і публікацій

Як зауважив Н. Яницький, система ціннісних орієнтацій визначає життєву перспективу особистості, є надзвичайно важливим внутрішнім джерелом та механізмом особистісного розвитку [8, с.20]. На думку А. Донцова, ціннісні орієнтації спрямовують та коректують процеси цілетворення. Це обґрунтовує припущення В. Шейнова про те, що особи, схильні до маніпулювання, не прагнуть розвитку, творчості. Адже ціннісно-сміслова сфера даних осіб – дисгармонійна та суперечлива. Стосовно цілей маніпулятора можна говорити, що вони не є гуманістичними – він мало зацікавлений у своєму розвитку, у пізнанні, творчості. Людина-маніпулятор, хоча й майстерно управляє іншими, сама готова до того, щоби нею керували. Такі цінності, як свобода, незалежність, для неї не є значимими [6, с.160-161].

Дж. Спарксом виявлено, що в осіб, яким властивий макіавеллізм*, спостерігається тенденція домінування економічних та соціально статусних цінностей над моральними та гуманістичними. Це не означає, що поведінка таких людей завжди неетична, хоча експериментально доведено, що вони мало піклуються про додержання високих етичних стандартів, якщо це не відповідає їхнім інтересам [6, с.159].

Є. Марголіною та Л. Рюминою вивчалися педагоги із маніпулятивною спрямованістю у спілкуванні. За результатами даного дослідження, такий педагог-маніпулятор спрямований у майбутнє, хоче мати роботу, сім'ю, друзів, бути здоровим. Але орієнтація на майбутнє поєднується із страхом дивитися у теперішнє. Така людина не живе за принципом “тут і тепер”, який дозволяє радіти життю, а весь час будує плани, які не мають реальної основи у теперішньому, не підкріплені особистою відповідальністю за реалізацію тих планів [5, с.142-149].

Натомість Е. Шостром вважає, що особа, котра схильна до маніпулювання, не обов'язково орієнтована лише на минулий час. В залежності від життєвої орієнтації людини на минуле, теперішнє, чи майбутнє, Е. Шостром виділяє кілька видів маніпуляторів. Маніпулятор, орієнтований на минуле, в якому вбачає дуже суттєву цінність, характеризується почуттям провини, каяттям, муками сумління. Він є надзвичайно образливим, може засмутитися до сліз, згадавши, наприклад, образу двадцятирічної давнини (“...я

* Макіавеллізм – схильність людини маніпулювати іншими людьми у міжособистісних стосунках [4, С. 16].

почуваюся дуже винним після цієї історії, адже взагалі перестав піклуватися про дружину та дітей”).

Маніпулятор, який орієнтований на майбутнє, живе у світі ідеалізованих цілей, планів, очікувань, страхів тощо. Він повністю захоплений турботами та переживаннями стосовно власного майбутнього (“...я так турбуюся про те, що може трапитися, що зараз просто нічого не можу зробити”).

Маніпулятор, який орієнтований на теперішнє, на думку Е. Шострома, – “абсолютно патологічна особистість”. Його минуле не настільки насичене, щоби жити спогадами, воно являє собою недостатній внесок у теперішнє. Його майбуття – невизначене, слабко пов'язане із діяльністю у дійсності. Тому, власне, він являє собою особистість, яка втягнута у беззмістовну діяльність та нереклексивну концентрацію. Зазвичай від нього можна почути: “Зараз в мене так багато справ, що просто немає часу на...”, “В мене троє дітей та чоловік на плечах, коли ж я могла...” тощо [7, с.59 – 60].

Якщо порівняти особистісні портрети педагогів-маніпуляторів та таких, які не мають схильності до маніпулювання, то важливо зазначити, що в останніх спостерігається конструктивна система цінностей, яка є підставою для особистісного розвитку. Для таких людей важливою є робота, любов, здоров'я, сім'я, спілкування, в якому вони орієнтовані, на відміну від маніпуляторів, на чуйність, терпимість, бажання прийняти іншу людину та поважати інші смаки, звичаї, звички тощо. За наявності маніпулятивних тенденцій, людина зовнішньо впевнена у собі, у своїй здатності викликати симпатію та схвалення інших, але все ж вона не вірить у свої можливості контролювати власне життя. Це пов'язано із тим, що маніпулятивна поведінка може призвести до ситуативного успіху, але все одно не дає відчуття успішності від всього життя. Крім того, дослідниця зазначає, що в осіб із маніпулятивними тенденціями у міжособистому спілкуванні спостерігається несформованість ієрархії інструментальних цінностей, які надто широкі. Адже для успішного маніпулювання потрібно мати різноманітні засоби, зокрема серед них такі цінності, як “чесність”, “вихованість”, “відповідальність”, “чуйність”, “освіченість”. Л. Рюмина припускає, що орієнтування на такі цінності може ставати своєрідним засобом “поневолення” іншої людини [5, с.148].

Доцільно зауважити, що спрямованість особистості на певні цінності – ціннісні орієнтації – формує суспільство. Саме суспільство презентує певну систему цінностей, які людина схоплює у процесі постійного обстеження меж та змісту норм [1, с.426].

На думку Є. Доценка, становленню особистості маніпулятора сприяють два важливіх “культурних надбання” – боротьба як цінність та хитрощі як зразок одного з можливих засобів боротьби. Автор проводить аналогію між хитроцями та маніпуляцією. Лозунг (неявний, прихований) “хитрувати можна, хитрувати потрібно, хитрувати – означає виграти!” людиною приймається та активно використовується, доводиться до автоматизму, до душевної звички, сягає найглибших смислових засад особистості, звідки потім із труднощами може бути витіснений іншими цінностями [3, с.66-67].

Викладення основного матеріалу дослідження

Мета нашого дослідження полягає у вивченні особливостей ціннісно-орієнтаційної сфери осіб, які схильні до маніпулювання.

Об’єктом дослідження виступає схильність до маніпулювання як психологічний феномен. **Предмет** дослідження – ціннісні орієнтації осіб, зі схильністю до маніпулювання у міжособистісних стосунках.

У нашому дослідженні взяли участь 54 особи – студенти 3-4 курсів Львівського національного університету імені Івана Франка. Середній вік досліджуваних – 20 років. Серед них 19 осіб – чоловічої статі, 35 – жіночої. Статева структура досліджуваної групи не є рівномірною, оскільки, по-перше, ми не ставили за мету дослідити статеві особливості ціннісно-орієнтаційної сфери схильних до маніпулювання осіб, а по-друге, попередні наші дослідження показали відсутність статистично значимої різниці між чоловіками та жінками у схильності до маніпулювання [2, с.47].

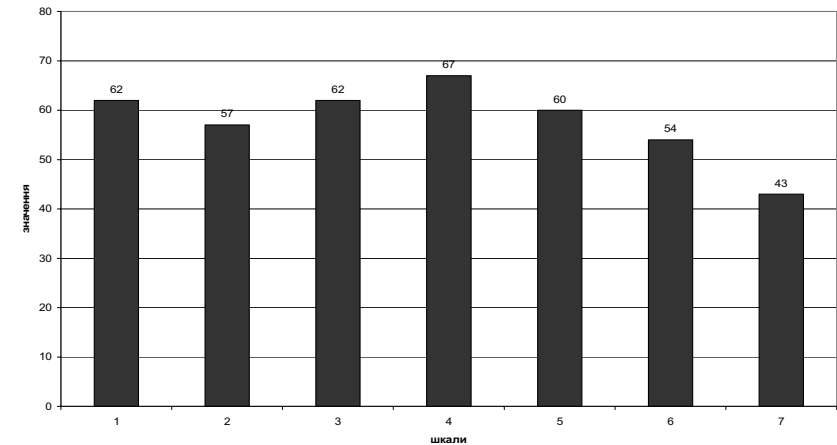
Нами були висунуті такі гіпотези:

- ймовірно, що чим вищою є схильність до маніпулювання, тим ціннішою для особистості є сфера освіти, навчання та професійного життя;
- ймовірно, що особи, із вищою схильністю до маніпулювання менше поцінують власний престиж, ніж особи, які характеризуються нижчою схильністю до маніпулювання;
- можна припустити, що сфера соціальних контактів менш важлива для осіб зі схильністю до маніпулювання, ніж для осіб, яким менше властива схильність маніпулювати у міжособистісних стосунках;
- ймовірно, що особам, схильним до маніпулювання, властиве прагнення бути незалежними від інших людей.

У дослідженні були використані такі методики: шкала маніпулятивного ставлення Банта; тест смисложиттєвих орієнтацій (СЖО) Дж. Крамбо, в адаптації Д.А. Леонтьєва; опитувальник термінальних цінностей І. Сеніна для діагностики життєвих цілей.

Дослідження було груповим, обробка результатів здійснювалася у середовищі програми STATISTICA 6.1., був застосований кореляційний, кластерний аналіз, аналіз показників t-критерія між групами.

Результати дослідження у загальній групі (стандартизовані – переведені у відсотки) представлені на рисунках 1.1. та 1.2.



1. Маніпулятивне ставлення. 2. Загальна осмисленість життя. 3. Цілі. 4. Процес. 5. Результат. 6. Локус контролю – я. 7. Локус контролю – життя.
Рис. 1.1. Результати дослідження за методикою СЖО та шкалою маніпулятивного ставлення

Аналізуючи результати дослідження по загальній групі, можна сказати, що середній показник за шкалою маніпулятивного ставлення сягнув 62 балів (62% від максимально можливого результату). Отже, досліджувана група в цілому характеризується середнім рівнем схильності до маніпуляції. Загальний показник осмисленості життя становив 80 балів (57% від максимально можливого результату), який є нижче середнього значення. Можна припустити, що це пов’язано із віковими особливостями досліджуваних, які все ще знаходяться у періоді життєвого самовизначення, активного пошуку себе як у професійному, так і в особистому житті. Сам цей пошук та експериментування у різних ролях спричиняє переосмислення життєвих цінностей та позицій. Але непокоїть той факт, що в результаті кореляційного аналізу ми виявили статистично значиму обернену залежність між схильністю до маніпулювання та рівнем осмисленості життя ($K_k = -0,37$, на рівні достовірності $p < 0,1$). Виходячи з цього, чим вищою є схильність до маніпулювання, тим нижче рівень осмислення життя. За таких обставин схильність

маніпулювати може перейти у стійку тенденцію до маніпулятивної поведінки, адже за умови низької осмисленості свого життя, знижується критичність щодо власних вчинків та їхніх наслідків. Тобто важливим регуляторним чинником поведінки може постати саме успішність маніпуляції, натомість – можливі шкідливі наслідки, нею спричинені, не осмислюються та не суперечать ціннісним орієнтаціям.

Показники за шкалами “цілі”, “процес”, “результат”, “локус контролю – я” – знаходяться в межах середнього, за шкалою “локус контролю – життя” – нижче середнього [див.рис.1.1]. Це характеризує досліджувану групу як таку, що має життєві перспективи на майбутнє, сьогоденне життя також вважає достатньо змістовним та насиченим, минуле оцінює як продуктивне та не позбавлене змістовності. Натомість виявлена суперечність між тим, що досліджуваним властиво мати уявлення про себе, як про вільну особистість, яка здатна будувати життя згідно власних цілей та переконань, та наявним переконанням у тому, що життя людини не підвладне свідомому контролю та беззмістовно щось планувати заздалегідь у майбутньому. Дана суперечність може бути пояснена тим фактом, що у бажання самому вирішувати власну долю, без втручання сторонніх осіб, додається страх брати відповідальність за наслідки “життєвої будови”. Тому цю відповідальність легко можна перекинути з себе на зовні – на “мінливе та непередбачуване життя, що не підвладне прогнозуванню та контролюванню”.

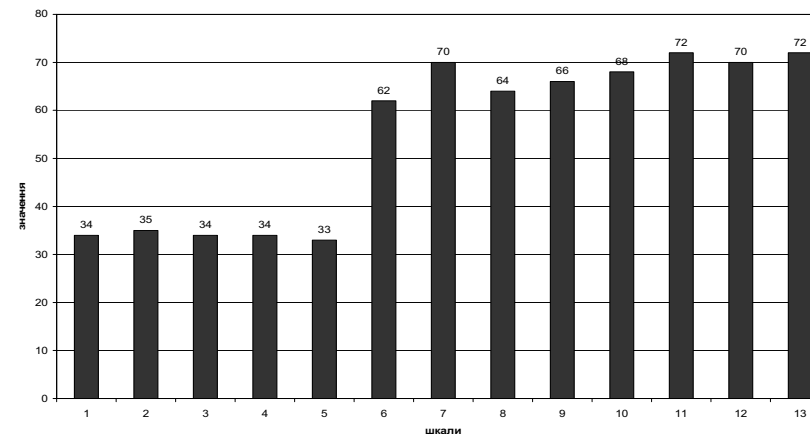
Нами також був здійснений аналіз важливості життєвих сфер та життєвих цінностей. Результати представлені на рисунку 1.2.

Нами було виявлено, що достатньо значимими для досліджуваних є такі сфери, як: сфера професійного життя, сфера освіти, сфера сімейного життя, сфера суспільної активності, сфера захоплень. Про це свідчать показники за відповідними шкалами, які знаходяться в межах середнього.

Нами було статистично підтверджено припущення про те, що для досліджуваних, які демонстрували вищу схильність до маніпуляцій, важливішою виявилася сфера освіти та навчання, ніж для досліджуваних із низькою схильністю до маніпуляцій у міжособистих стосунках ($K_k=0,36$, на рівні достовірності $p<0,1$). Викликає занепокоєння той факт, що студенти для отримання вищих оцінок можуть застосовувати тонкі маніпуляції, розпізнати які буває дуже важко, а довести – ще важче.

Також ми отримали статистично значимий показник коефіцієнта кореляції між шкалою схильності до маніпуляції та сферою професійного життя ($K_k=0,36$, на рівні достовірності $p<0,1$). Тобто, чим більше людина виводить у пріоритети професійну та навчальну

діяльність, чим сильніше в неї прагнення отримати нові знання, реалізуватися у професії, тим вищою є її схильність до маніпулювання. Ймовірно, що саме в професійній сфері маніпуляції є одним із дієвих механізмів просування по службових сходинках. Окрім цього, можна припустити, що маніпулювання колегами по роботі, підлеглими (чи керівництвом) виправдовується досить легко (“підставити когось, доки не підставили тебе”), ніж маніпулювання у сфері непрофесійних стосунків (близькими людьми, знайомими, друзями тощо).



1. Сфера професійного життя.
2. Сфера освіти.
3. Сфера сімейного життя.
4. Сфера суспільної активності.
5. Сфера захоплень.
6. Власний престиж.
7. Матеріальні статки.
8. Креативність.
9. Активні соціальні контакти.
10. Розвиток себе.
11. Досягнення.
12. Духовне задоволення.
13. Збереження власної індивідуальності.

Рис. 1.2. Результати дослідження за методикою дослідження термінальних цінностей

У межах середнього є також показник за шкалою власного престижу. Тобто для досліджуваних важливим є визнання у суспільстві, соціальне схвалення. Ми припускали, що для осіб із тенденцією до маніпулятивного ставлення до інших, дана цінність є менш важливою, ніж для тих, в кого схильність до маніпулювання є низькою. Але наше припущення не підтвердилося, про що свідчить не значимий статистично коефіцієнт кореляції ($K_k=0,13$, на рівні достовірності $p<0,1$). Це свідчить про те, що люди-маніпулятори також прагнуть визнання, поваги, схвалення з боку інших людей, як правило, найбільш значимих осіб. Можна припустити, що для самоствердження та для підняття власного престижу, вони і вдаються до маніпуляцій, завдяки яким, що не виключено, і досягається визнання.

Для досліджуваних дуже важливими виявилися такі життєві цінності як високі матеріальні статки, креативність, активні соціальні контакти, розвиток себе, досягнення, духовне задоволення, збереження власної індивідуальності. Про це свідчать показники вище середніх за даними шкалами. Не підтвердилася статистично наша гіпотеза про те, що особи із маніпулятивною схильністю у міжособистих стосунках менше поцінують сферу активних соціальних контактів. Наші досліджувані, незалежно від рівня схильності до маніпуляцій, демонстрували прагнення до встановлення сприятливих взаємин з іншими людьми. Але прагнення та можливість реалізації того прагнення – різні речі. Можливо, доцільним буде продовження дослідження, в якому можна буде побачити, як маніпулятори реалізують власне це прагнення та встановлюють контакти з іншими. І як вони самі оцінюють ефективність своїх спроб.

Статистично значимий коефіцієнт кореляції ($K_k=0,39$, на рівні достовірності $p<0,1$) був віднайдений між шкалою схильності до маніпуляцій та сферою збереження власної індивідуальності. Чим вищою є схильність до маніпулювання, тим вище прагнення людини до незалежності від інших. Це підтверджує нашу гіпотезу. Тобто маніпулятори вважають за важливу цінність збереження власної неповторності, своєрідності своєї особистості, свого стилю життя, прагнення якомога менше підпадати під вплив інших. В процесі обробки та аналізу результатів дослідження нами був здійснений кластерний аналіз, завдяки якому нашу досліджувану групу було розбито на три кластери. Перший кластер умістив 26 осіб, середній показник схильності до маніпуляції склав 62 бали (62% від максимального балу). Другий кластер – 13 осіб, середній показник за шкалою схильності до маніпуляції склав 74%. Третій кластер – 15 осіб, середній показник за шкалою схильності до маніпуляції склав 51%. Можемо сказати, що перші два кластери відображають групи досліджуваних, в яких схильність до маніпулювання вище середньої, а останній кластер – середній рівень схильності до маніпулятивної поведінки.

Здійснюючи порівняльний аналіз між показниками у трьох кластерах, ми виявили статистично підтвержені відмінності за шкалами методик СЖО – цілі у житті (показник t -критерію = $-2,9933$), результативність життя (показник t -критерію = $-2,6592$), локус контролю – життя (керуваність життям, показник t -критерію = $2,2545$) між кластером 1 та кластером 2. Цікаво, що відмінності виявлені між групами, в яких схильність до маніпуляції оцінюється як вище середнього. Тобто, особи, що схильні маніпу-

лювати, зі зміцненням власне цієї особливості характеризуються цілеспрямованістю, але плани перестають спиратися на теперішню реальність та не підкріплюються власною відповідальністю за їхню реалізацію. Власне це також підтверджує відмінність за шкалою оцінки власного контролю за життям. В групі, де спостерігається найвищий показник схильності до маніпуляції, досліджуваним у більше характерне відчуття втрати свідомого контролю над життям, ніж у групі, у якій схильність до маніпулювання є дещо нижчою.

Отже, підсумовуючи, можемо зазначити, що наші гіпотези підтвердилися частково. Чим вищою є схильність до маніпулювання, тим ціннішою для особистості є сфера освіти, навчання, професійного життя та сильнішим є прагнення не залежати від оточення. Також виявилось, що особам, в яких схильність до маніпулювання проявляється більш яскраво, характерний деякий фаталізм та невпевненість у власній можливості контролювати та керувати життям. Не знайшли свого підтвердження наші припущення, що особи із вищою схильністю до маніпулювання менше поцінують власний престиж та соціальні контакти, ніж особи, які характеризуються нижчою схильністю до маніпулювання. Думка оточуючих та прагнення встановлення контактів виявилися важливими для більшості досліджуваних, незалежно від маніпулятивних тенденцій у поведінці.

Вище наведені закономірності ілюструють бачення людини-маніпулятора Ф. Перлза. Він вважає, що причина маніпулятивних дій – у внутрішньо особистісному конфлікті: довіряти собі чи зовнішньому середовищу. Людина-маніпулятор ніколи повністю собі не довіряє, іншим – також, тому чіпляється за них, прагне контролювати, щоби не підпасти під їхній вплив та не загубити власну індивідуальність. Але проблема у тому, що саме за масками вдалих (чи не дуже) маніпуляцій, людина починає втрачати себе, забуваючи своє справжнє обличчя.

Список використаних джерел

1. Анциферова Л. И. Психология формирования и развития личности // Человек в системе наук. – М., 1989. – С. 426-433.
2. Гребінь Н.В. Мотиваційні установки осіб із схильністю до маніпулювання у міжособистісних стосунках // Проблеми сучасної психології: Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України/За ред.

- С.Д. Максименка, Л.А. Онуфрієвої. – Вип. 4. – Кам'янець – Подільський: Аксіома, 2009. – С.39-48.
3. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: ЧеРо, издательство МГУ, 1997. – 344с.
 4. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования // Психологический журнал. – 2000. – № 5. – С.16-22.
 5. Рюмшина Л. И. Эмпирическое изучение стилей поведения педагогов // Вестник интегративной психологии/ Под ред.В.В. Козлова. – Ярославль, 2005. – С.142-149.
 6. Шейнов В. П. Психология манипулирования. – Минск: Харвест, 2009. – 704 с.
 7. Шостром Э. Анти – Карнеги, или Человек-манипулятор./ перев. с англ. А.Малышевой. – М.: Дубль-В, Дельта-92, 1998. – 128 с.
 8. Яницкий М. С. Ценностные ориентации личности как динамическая система. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2000. – 203 с.

In given article deals with values orientations of person with tendency to manipulation in relationship.

Key words: values, values orientations, manipulation, tendency to manipulation.

Отримано: 2.03.2010

УДК 159.942.4

А.Я.Гринечко

Характер впливу тривожності на соціально-перцептивні аспекти взаємин в діаді учень – вчитель

У статті робиться акцент на висвітленні особливостей прояву та впливу тривожності на процес взаємодії вчителя та учня загалом та на соціально-перцептивний аспект їх взаємин – зокрема. Аналізуються різні рівні та значення явищ тривожності й соціальної перцепції в особистісному розвитку школярів. Наводиться модель взаємовпливів тривожності та соціальної перцепції в діаді учень – вчитель.

Ключові слова: страх, тривога, тривожність, взаємини учня та вчителя, спілкування, соціальна перцепція.

В статье делается акцент на освещении особенностей проявления и влияния тревожности на процесс взаимодействия учителя и ученика в целом и на социально-перцептивный аспект их взаимоотношений – в частности. Анализируются разные уровни и значения явлений тревожности и социальной перцепции в личностном развитии школьников. Приводится модель взаимовлияний тревожности и социальной перцепции в диаде ученик – учитель.

Ключевые слова: страх, тревога, тревожность, взаимоотношения ученика и учителя, общение, социальная перцепция.

Постановка проблеми. Спілкування, для практично всіх вищих представників тваринного світу, стало засобом симбіотного співжиття, породжуючи все нові й нові форми, і досягнуло піку свого розвитку у ссавців, представником яких є і вид *Homo sapiens*. Цей особливий розвиток проявився не тільки у формуванні другої сигнальної системи, але й в еволюції емоцій. Саме емоції стали тією формою психічного відображення, без якої людська взаємодія була б неповноцінною; без емоцій не було б почуттів; виразність мови була б недосконалою без міміки.

Емоції, різні за значенням, є засобами та механізмами спілкування, а, поєднуючись, часто утворюють комплексні емоційні такі стани, як тривожність. Не слід тлумачити її як суто негативний феномен, адже про позитивне значення тривожності мова велась часто. Її сприятлива роль позначається і на продуктивній діяльності та досягненні поставлених цілей, тривожність важлива для адекватного спілкування між різними віковими групами. Саме тривожність здійснює регуляторну функцію в процесі оцінних ставлень, яка є регулятором соціально-перцептивних аспектів спілкування, про що і йтиме мова в нашому дослідженні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Пошук дотичних між феноменами тривожності та соціальної перцепції вказує на нерозробленість даної проблематики. Здебільшого трапляються дослідження, які опосередковано зачіпають взаємовплив цих психологічних явищ. Серед таких на особливу увагу заслуговують теорії: взаємних оцінних ставлень учнів – вчителів (В.В. Власенко [2]); дезадаптивних тривожних станів (Я. Омельченко [7]); дослідження причин та форм прояву тривожності на різних етапах дитинства (А.Н. Прихожан [8]), академічного та передекзаменаційного хвилювання (О. Кондаша [4]).

Мета статті: аналіз останніх тенденцій в сфері дослідження тривожності та соціальної перцепції; виокремлення теоретично-