

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ СУЧАСНОЇ ПСИХОЛОГІЇ ТА ПСИХОТЕРАПІЇ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему:

Феномен психологічної дистанції в структурі спілкування

Здобувача (ки) 2 курсу МЗ-241 групи
Спеціальності 053 Психологія
Освітньо-професійна програма
Психологія забезпечення ментального здоров'я
Олександри ДЕРГОУСОВОЇ
Керівники:
Тетяна РЯХОВСЬКА, доктор філософії в галузі
психології,
Борис ХЕРСОНСЬКИЙ, к.мед.н., доц.

Робота рекомендована до захисту

рішенням кафедри клінічної психології та кафедри соціальної психології

Протокол №11 від « 22 » червня 2026р.

Зав. кафедри клінічної психології _____ д.психол.н., с.н.с., Лисенко І.П.

підпис (наукова ступінь, вчене звання, прізвище, ім'я, по батькові)

Зав. кафедри соціальної психології _____ к.психол.н., доц., Трофімова Д.О.

підпис (наукова ступінь, вчене звання, прізвище, ім'я, по батькові)

Київ—2026

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ.....	3
КЛЮЧОВІ СЛОВА.....	3
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ	
ПСИХОЛОГІЧНОЇ ДИСТАНЦІЇ В СТРУКТУРІ СПІЛКУВАННЯ.....	11
1.1. Спілкування як базова категорія психологічної науки.....	11
1.2. Основні підходи до вивчення психологічної дистанції як структурного компонента спілкування.....	28
1.3. Теоретична модель дослідження психологічної дистанції	40
Висновки до розділу 1	45
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ	
ПСИХОЛОГІЧНОЇ ДИСТАНЦІЇ.....	47
2.1. Організація дослідження та характеристика вибірки	47
2.2. Психодіагностичний інструментарій дослідження	52
Висновки до розділу 2	60
РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ	
ДИСТАНЦІЇ У СТРУКТУРІ СПІЛКУВАННЯ.....	62
3.1. Описова характеристика показників психологічної дистанції та індивідуально-психологічних характеристик	62
3.2. Кореляційний аналіз взаємозв'язку психологічної дистанції з особистісними характеристиками	80
3.3. Факторний аналіз структури психологічної дистанції.....	96
3.4. Особливості психологічної дистанції у різних контекстах соціальної взаємодії (порівняльний аналіз та ранжування)	100
3.5. Практичні рекомендації щодо оптимізації психологічної дистанції	109
Висновки до розділу 3.....	118
ВИСНОВКИ.....	122
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	128
ДОДАТКИ	135

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота магістра присвячена дослідженню психологічної дистанції в структурі спілкування.

Визначено основні підходи до вивчення та розуміння психологічної дистанції як багатовимірного структурного компонента спілкування, її когнітивні, емоційні та поведінкові складові, а також індивідуально-психологічні чинники її формування.

Психологічна дистанція у структурі спілкування розглядається у даному дослідженні як складна регуляторно-динамічна система, що визначає ступінь близькості, відкритості та міжособистісної довіри. Вона не є сталою характеристикою особистості, а формується у процесі взаємодії під впливом як індивідуально-психологічних особливостей людини, так і соціального контексту спілкування, а саме суб'єктивної прийнятності взаємодії у різних соціальних контекстах.

За результати емпіричного дослідження вперше визначено вагомі критерії психологічної дистанції, доведено їх кореляційний взаємозв'язок з міжособистісними потребами та особистісними рисами різних соціальних груп; визначено латентну структуру психологічної дистанції та виокремлено її основні фактори, що відображають її когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти, а також особливості вибудови психологічної дистанції у різних контекстах соціальної взаємодії.

Результати дослідження підтверджують, що психологічна дистанція у структурі спілкування є гнучким механізмом соціальної адаптації, який регулюється через поєднання емоційних, поведінкових та функціонально-комунікативних чинників (залежно від типу міжособистісної взаємодії).

КЛЮЧОВІ СЛОВА: структура спілкування, психологічна дистанція, індивідуально-психологічних особливостей, соціальна категоризація, критерії психологічної дистанції, когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти, контексти соціальної взаємодії.

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасному суспільстві спілкування виступає однією з ключових форм соціальної взаємодії, що забезпечує обмін інформацією, формування міжособистісних стосунків та координацію спільної діяльності. В умовах динамічних соціальних змін, цифровізації комунікативного простору та трансформації традиційних форм взаємодії особливої актуальності набуває проблема регуляції міжособистісної близькості та віддаленості у процесі комунікації.

Зростання ролі міжособистісного спілкування у професійній діяльності, освітньому середовищі та міжкультурній взаємодії актуалізує питання оптимального рівня психологічної дистанції як передумови конструктивного діалогу, взаєморозуміння та психологічного комфорту учасників взаємодії. Психологічна дистанція виступає важливим регулятивним механізмом, що визначає баланс між автономією та близькістю у різних типах стосунків, від інтимно-особистісних до формально-рольових стосунків.

У межах міжособистісної та групової взаємодії психологічна дистанція не є сталою характеристикою, а змінюється залежно від соціального контексту, ролей та статусів учасників, а також особливостей їхньої взаємодії. У міжособистісній та груповій взаємодії психологічна дистанція може виконувати регулятивну функцію, впливаючи на згуртованість, рівень довіри, ефективність комунікації та координацію спільних дій. Водночас у міжособистісних стосунках вона визначає баланс між автономією та близькістю.

Аналіз наукових джерел засвідчує, що психологічна дистанція розглядається у різних теоретичних підходах фрагментарно: або як когнітивний феномен, або як характеристика міжособистісних стосунків, або як прояв соціальної перцепції. Така різноманітність підходів зумовлює відсутність цілісного уявлення про структуру психологічної дистанції та механізми її формування у процесі спілкування.

Особливої уваги потребує проблема емпіричної операціоналізації психологічної дистанції. Існуючі методики дозволяють оцінювати переважно її загальний рівень, однак недостатньо диференціюють когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти, що ускладнює аналіз її структури та функцій. Крім того, бракує системних досліджень, спрямованих на виявлення психологічних чинників, які визначають індивідуальні відмінності у вибудові дистанції в різних контекстах взаємодії.

Узагальнення представлених теоретичних підходів дозволяє розглядати психологічну дистанцію як багатовимірний феномен, що формується у процесі міжособистісної взаємодії та виконує регулятивну функцію у спілкуванні. У межах даного дослідження психологічна дистанція інтерпретується як результат взаємодії індивідуально-психологічних характеристик особистості (зокрема, емпатійних тенденцій, афіляції, особистісних рис) та соціального контексту взаємодії, що визначає особливості її вибудови у різних комунікативних ситуаціях. Такий підхід дозволяє розглядати психологічну дистанцію як інтегративний показник, що поєднує когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти та опосередковує ефективність міжособистісного спілкування.

Таким чином, актуальність дослідження зумовлена необхідністю теоретичного уточнення психологічної дистанції як структурного компонента спілкування та її емпіричного вивчення як багатовимірного феномену, що формується під впливом особистісних і міжособистісних чинників.

Теоретико-методологічну основу дослідження становлять положення сучасної соціальної та когнітивної психології, у межах яких спілкування розглядається як багатовимірний процес міжособистісної взаємодії, а психологічна дистанція як його регулятивний компонент.

У межах когнітивного підходу психологічна дистанція розглядається як ментальна репрезентація об'єктів і подій, що може варіювати за часовими, соціальними, просторовими та гіпотетичними параметрами, що відображено у Теорії рівнів конструювання (Я.Тропе та Н.Ліберман). Цей підхід дозволяє інтерпретувати дистанцію як когнітивний механізм, що впливає на сприйняття,

оцінку та регуляцію взаємодії, визначаючи особливості інтерпретації соціальних ситуацій і вибору поведінкових стратегій у спілкуванні.

У соціально-психологічній традиції дослідження міжособистісної взаємодії психологічна дистанція розглядається у контексті групової динаміки, соціальної перцепції та регуляції міжособистісних відносин. Зокрема, у роботах К. Левіна підкреслюється роль психологічного поля та соціального контексту у формуванні взаємодії; концепція міжособистісних відносин Т. Лірі дозволяє аналізувати структуру взаємодії у малих групах; у соціально-когнітивному підході А. Бандура наголошується на ролі взаємодії особистісних чинників середовища у формуванні поведінки. Таким чином, у соціально-психологічному підході психологічна дистанція постає як функція міжособистісної взаємодії, що формується під впливом як індивідуальних, так і ситуаційних чинників.

У вітчизняній психологічній науці проблема спілкування розглядається як складний багаторівневий процес, що включає когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти. Значний внесок у розробку психології спілкування, його структури та механізмів здійснили Г. Балл, О. Бондарчук, М. Боришевський, Л. Бурлачук, Г. Васянович, Н. Волянчук, С. Вдович, Л. Карамушка, В. Кіслов, М. Корольчук, В. Крайнюк, Г. Ложкин, С. Максименко, В. Семиченко, Ю. Трофімов, І. Ющук, Н. Чепелева. У їхніх роботах обґрунтовано роль особистісних характеристик, соціального контексту та комунікативних механізмів у забезпеченні ефективності взаємодії. Окремим напрямом є дослідження психологічних меж особистості, які визначають ступінь відкритості та дистанційованості у міжособистісних стосунках (П. А. Карелін).

Попри різноманітність підходів, психологічна дистанція розглядається або як когнітивний феномен, або як характеристика міжособистісних стосунків, що зумовлює фрагментарність її наукового осмислення. Відсутність інтегративного підходу до розуміння психологічної дистанції як структурного компонента спілкування, а також недостатня операціоналізація її складових визначають необхідність комплексного теоретичного та емпіричного дослідження цього феномену.

Об'єкт дослідження – спілкування як багатовимірний процес міжособистісної взаємодії.

Предметом є психологічна дистанція як багатовимірний структурний компонент спілкування, її когнітивні, емоційні та поведінкові складові, а також індивідуально-психологічні чинники її формування.

Мета дослідження – теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити психологічну дистанцію як багатовимірний компонент спілкування, визначити її структуру та виявити індивідуально-психологічні чинники, що зумовлюють особливості її вибудови у процесі міжособистісної взаємодії.

Завдання дослідження

1. На теоретичному рівні здійснити аналіз феномена психологічної дистанції у спілкуванні, визначити її сутність, функції та структурні компоненти.
2. Обґрунтувати та сформулювати комплекс психодіагностичних методик дослідження психологічної дистанції, що дозволяє оцінити її складові та зв'язок із індивідуально-психологічними характеристиками особистості.
3. Дослідити загальні характеристики психологічної дистанції та індивідуально-психологічні показники (емпатії, афіляції, особистісні риси) у вибірці досліджуваних за допомогою методів описової статистики.
4. Виявити взаємозв'язки між показниками психологічної дистанції та індивідуально-психологічними характеристиками особистості (емпатією, афіляцією, особистісними рисами) за допомогою кореляційного аналізу.
5. Визначити латентну структуру психологічної дистанції та виокремити її основні фактори за допомогою факторного аналізу, що відображають її когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти.
6. Визначити особливості вибудови психологічної дистанції у різних контекстах соціальної взаємодії.
7. Розробити практичні рекомендації щодо оптимізації психологічної дистанції у процесі міжособистісного спілкування.

Методи дослідження

Теоретичні методи. Аналіз наукових джерел, узагальнення, систематизація та інтерпретація теоретичних підходів до проблеми психологічної дистанції; порівняльний, історичний та функціональний аналіз, що дозволили визначити сутність, структуру та функції психологічної дистанції у процесі спілкування.

Для емпіричного дослідження психологічної дистанції та чинників її формування було використано **комплекс психодіагностичних методик**, спрямованих на вимірювання відповідних індивідуально-психологічних характеристик: «Опитувальник міжособистісних стосунків FIRO–B» В. Шутца (оцінка міжособистісних потреб); «П'ятифакторний особистісний опитувальник МакКрє-Коста (Велика п'ятірка)» (оцінка особистісних рис); «Шкали емоційного відгуку А.Меграбяна та Н. Епштейна» (оцінка загального рівня емпатійних тенденцій особистості); Методика «Мотивація афіляції (МАФ)» А. Меграбяна і модифікованої М.Ш. Магомед–Еміновим (визначення рівня афіляції) та авторські анкети №1, №2, №3 (визначення критеріїв психологічної дистанції, її суб'єктивного сприйняття та особливостей вибудови у різних контекстах взаємодії).

Методи статистичної обробки даних: збір даних був здійснений у програмі Google Excel, а аналіз даних – з використанням наступних методів: Описова статистика для визначення середніх значень, стандартних відхилень та загальних характеристик досліджуваних показників); метод ранжування суб'єктивної значущості критеріїв психологічної дистанції за даними авторських анкет; кореляційний аналіз (коефіцієнт Пірсона) для виявлення сили та напрямку зв'язків між показниками психологічної дистанції та індивідуально-психологічними характеристиками; факторний аналіз (для визначення латентної структури психологічної дистанції та виокремлення її основних компонентів).

Вибірка дослідження:

Загальна вибірка складалася з 83 українських респондентів, віком від 18 років, що постійно чи періодично проживають в Україні або знаходяться за кордоном. Жінки становлять переважну більшість, а саме 88% від загальної кількості опитаних. Частка чоловіків є мінімальною і складає лише 12%.

Слід зазначити, що вибірка не є збалансованою за статевою ознакою, оскільки переважну більшість респондентів становлять жінки. У зв'язку з цим отримані результати більшою мірою відображають особливості психологічної дистанції у жіночій популяції та не можуть бути повною мірою узагальнені на чоловічу вибірку.

Крім того, респонденти перебували у різних соціальних умовах (проживання в Україні та за її межами), що може впливати на специфіку міжособистісної взаємодії та особливості вибудови психологічної дистанції. Це також слід враховувати при інтерпретації результатів дослідження.

Разом з тим, така структура вибірки дозволяє більш детально проаналізувати особливості психологічної дистанції у жіночій групі.

Дослідницькі питання:

1. Які компоненти психологічної дистанції є найбільш вираженими у досліджуваній вибірці?
2. Які взаємозв'язки існують між показниками психологічної дистанції та індивідуально-психологічними характеристиками особистості (емпатією, афіліцією, особистісними рисами)?
3. Якою є структура психологічної дистанції як багатовимірного феномену у спілкуванні?
4. Як змінюється психологічна дистанція залежно від контексту соціальної взаємодії?
5. Які критерії психологічної дистанції є суб'єктивно найбільш значущими для респондентів?

Теоретична значущість дослідження полягає в уточненні та поглибленні наукових уявлень про психологічну дистанцію як багатовимірний феномен у структурі спілкування. У роботі систематизовано підходи до розуміння психологічної дистанції, обґрунтовано її розгляд як інтегративного компонента міжособистісної взаємодії, що поєднує когнітивні, емоційні та поведінкові аспекти.

Передбачається уточнення структури психологічної дистанції та виокремлено її основні компоненти, що дозволяє конкретизувати її зміст і функціональну роль у спілкуванні. Виявлені взаємозв'язки між психологічною дистанцією та індивідуально-психологічними характеристиками особистості (емпатією, афіліцією, особистісними рисами) розширюють уявлення про чинники її формування.

Отримані результати доповнюють існуючі теоретичні підходи до дослідження міжособистісної взаємодії, уточнюючи роль психологічної дистанції як механізму регуляції соціальних відносин та ефективності комунікації.

Практична значущість дослідження полягає у можливості використання отриманих результатів у сфері психологічного консультування, організаційної та освітньої психології, а також у роботі з міжособистісними стосунками.

Виявлені особливості психологічної дистанції та її зв'язки з індивідуально-психологічними характеристиками можуть бути використані для діагностики та оптимізації міжособистісної взаємодії, зокрема у процесі індивідуального та групового консультування.

Результати дослідження можуть бути застосовані при розробці програм психологічної підтримки, тренінгів комунікативної компетентності, розвитку емпатії та навичок регуляції міжособистісної дистанції.

Отримані дані також можуть бути використані у підготовці фахівців психологічного профілю, зокрема у навчальних курсах з психології спілкування, соціальної психології та психологічного консультування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ДИСТАНЦІЇ В СТРУКТУРІ СПІЛКУВАННЯ

1.1. Спілкування як базова категорія психологічної науки

Взаємодія людини з навколишнім світом здійснюється в системі об'єктивних відносин, які складаються у суспільному житті. Об'єктивні відносини та побудова міжособистісних стосунків неминуче і закономірно виникають у будь-якій реальній групі. Ніяка людська спільність не може здійснювати повноцінну спільну діяльність, якщо не буде встановлено контакту між людьми, до неї включеними, і не буде досягнуто між ними належного порозуміння.

Спілкування виступає фундаментальною складовою психологічного, соціального й міжособистісного життя людини. В сучасному суспільстві, яке характеризується високою динамічністю, глобалізацією, цифровізацією та багаторівневою взаємодією, здатність ефективно спілкуватись, будувати стосунки, розуміти один одного набуває особливого значення.

Формування міжособистісних стосунків бере свій початок з самого народження і триває все життя. Спочатку людина вчиться вибудовувати взаємодії із соціумом з допомогою батьків чи значимих дорослих. Але з часом, коли особистість вже сформована, то побудова міжособистісних контактів залежить від індивідуальних якостей людини та від його вміння спілкуватися (Руденко, 2014).

У психологічній науці поняття спілкування розглядається як багатогранне явище, тому існує декілька підходів до його визначення. Зарубіжні та вітчизняні психологи акцентували увагу на різних аспектах спілкування: як обміні інформацією, формі взаємодії чи окремому виді діяльності.

Одним із перших вагомих напрямів у вивченні спілкування став психоаналітичний підхід З. Фрейда. Учений вважав, що процес спілкування значною мірою визначається несвідомими переживаннями, внутрішніми

конфліктами та емоціями людини. На думку Фройда, взаємодія між людьми часто відображає приховані потреби особистості, її переживання та попередній життєвий досвід. Таким чином, спілкування розглядається не лише як обмін інформацією, а як прояв внутрішнього психічного життя людини (Дорожкін, 2025).

Стосовно іншої позиції, коли категорія «спілкування» може розглядатися як самостійна і зведена до діяльності (В. Знаков, А. Реан та ін.), процес спілкування стає для людини не лише засобом, а й метою. Таке розуміння спілкування дає змогу розглядати цю дефініцію як таку, що не обов'язково виникає внаслідок потреби у спільній діяльності; вона може виступати й у ролі самомотивованого процесу. Ідею автономності й самоцінності спілкування А. Реан і Я. Коломінський обґрунтовують, по-перше, теоретичною концепцією про структуру фундаментальних потреб людини (А. Маслоу), в якій спілкування є однією з основних потреб (воно необхідне для того, щоб розділити з іншою людиною своє горе чи радість, щоб відчувати себе людиною); по-друге, з позицій суб'єкт-суб'єктного підходу до спілкування (якщо діяльність пов'язана з формулою «суб'єкт – об'єкт», то в спілкуванні нікого з партнерів не можна розглядати як об'єкт, адже кожний з них є активним суб'єктом цього процесу). На думку вчених, суб'єктність спілкування не зводиться до спрощеного уявлення про цей процес, про обов'язковість абсолютної рівності партнерів. Однак загальною й незмінною умовою розгляду будь-якої взаємодії як спілкування є відмова від категорії об'єкта впливу. Саме тому маніпулятивне спілкування, яке будується за принципом «суб'єкт – об'єкт», спілкуванням як таким не може бути. Отож спілкування як самостійне й зведене до діяльності поняття може бути визначене таким чином: це процес міжособистісної взаємодії, породжений широким спектром актуальних потреб партнерів, спрямований на задоволення цих потреб і опосередкований певними міжособистісними стосунками (Орбан-Лембрик, 2004: 323).

Із усього вищезазначеного неважко помітити, що поняття «спілкування» тлумачиться в психологічній літературі по-різному: як особливий вид діяльності;

як специфічна соціальна форма інформаційного зв'язку; як форма взаємодії суб'єктів; як самостійна й зведена до діяльності категорія; як процес міжособистісної взаємодії; як обмін думками, почуттями й переживаннями; як розділ із суттєвого аспекту людської діяльності; як реальність людських стосунків, що передбачає будь-які форми спільної діяльності людей; як універсальна реальність буття людини, що породжується й підтримується різними формами людських стосунків. Більшість дослідників схиляється до думки про те, що діяльність людини в усіх її модифікаціях і спілкування індивіда з іншими людьми переплетені в його житті найтіснішим чином і фактично жодна з них неможлива без іншої. З цього випливає, що будь-який різновид або форма людської діяльності (гра, керівництво, виховання) виявляються через спілкування й навпаки. І навіть спілкування із самим собою (продовжане спілкування) відбувається таким чином, що людина подумки продовжує розмову з партнером, з яким нещодавно спілкувалася (Орбан–Лембрик, 2004: 324).

Ще одним важливим напрямом є соціально-когнітивний підхід Альберта Бандури. Учений досліджував спілкування як процес соціального навчання, у якому людина засвоює моделі поведінки через спостереження за іншими. Відповідно до теорії А. Бандури, комунікація відіграє важливу роль у формуванні поведінки, соціальних навичок та способів взаємодії людини із суспільством. Через спілкування люди не лише передають інформацію, а й впливають на поведінку та установки одне одного (Пісоцький, 2023).

Отже, зарубіжні психологи по-різному трактували поняття спілкування, однак усі підходи підкреслюють його важливу роль у розвитку особистості та суспільства. Спілкування виступає не лише способом передачі інформації, а й механізмом емоційної взаємодії, соціального навчання та особистісного розвитку.

Спілкування є базовою категорією психологічної науки. Воно є необхідною умовою повноцінного психічного розвитку людини. Завдяки спілкуванню відбувається задоволення духовних потреб особистості, здійснюється успішне виконання спільної діяльності.

Саме спілкування виконує в суспільстві функції об'єднання індивідів та їхнього розвитку, що дозволяє трактувати його одночасно і як реальність суспільних стосунків, і як реальність міжособистісних стосунків. На мікрорівні (міжособистісні стосунки) воно необхідне для існування найрізноманітніших взаємин між людьми. Тобто, у випадку й позитивного, і негативного ставлення однієї людини до іншої, спілкування існує в специфічних формах, навіть коли стосунки у край загострені. Приблизно те ж саме стосується й характеристики спілкування на макрорівні (як реалізації суспільних стосунків): в цьому випадку акт спілкування неминуче повинен відбутися, навіть якщо соціальні групи є антагоністичними (Руденко, 2014).

Майже всі психологи, які намагалися класифікувати потреби, включали до них потреби у спілкуванні. У відомій класифікації Д. Гілфорда вони визнаються соціальними потребами; Р. Кеттел визначає «комунікативний інстинкт»; у концепції А. Маслоу потреби в повазі та любові, прийняті референтною групою та у визнанні оточуючими трактуються як «соціальні потреби». М. Макколл також трактує потребу в спілкуванні як вроджену і рушійну силу взаємодії. З іншого боку, деякі дослідники класифікують потреби як матеріальні, духовні, соціальні тощо, і включають потребу в спілкуванні до цих категорій (Горенко 2024: 9).

Спілкування є фундаментальною формою соціальної взаємодії людини, завдяки якій формуються, розвиваються та підтримуються міжособистісні стосунки.

Спілкування має велике значення у формуванні людської психіки, інтелекту, розвитку і становленні її культурної поведінки. Завдяки спілкуванню людина розширює загальний світогляд, мислення, сприймання, розвивається як особистість. Стосунки, які наповнюють спілкування, надають йому своєрідності, певного емоційного забарвлення. Існує безліч тем для спілкування людей. Чим їх більше, чим ширше коло спілкування особистості, тим багатша сама особистість, оскільки у процесі спілкування відбувається моральне та інтелектуальне збагачення людини, виявляються симпатії та антипатії,

розкривається справжня значущість однієї людини для іншої. Отже, без спілкування людина нездатна не лише психологічно розвиватися, але й просто забезпечувати своє існування. (Кайдалова, 2018).

У вітчизняній психології структура спілкування тлумачиться як єдність мотиваційно–цільового, змістового та інструментального компонентів (Киричук, 2003). Мотиваційний аспект визначає, для чого відбувається взаємодія; змістовий – що саме передається; інструментальний – як саме це реалізується (Киричук, 2003: 57).

Українські психологи розглядають спілкування як багаторівневий процес, який має когнітивну, емоційну та поведінкову складові. Так В.В.Шевчук (2019) визначає спілкування як «комплексну систему взаємодій, що охоплює процеси обміну інформацією, емоційної підтримки та регуляції поведінки у міжособистісному контексті» (Шевчук, 2019: 48).

Як підкреслює В. А. Семиченко (2004), спілкування – це не лише обмін інформацією, а «процес взаємного пізнання, розуміння й емоційного відгуку, що визначає якість соціальної взаємодії» (Семиченко, 2004: 27). Тобто, спілкування виступає механізмом не лише передачі змісту, а й формування взаємної позиції та емоційного зв'язку між людьми.

Г. О. Балл (2006) підкреслює, що структура спілкування включає не лише обмін інформацією, а й морально-ціннісну взаємодію, в якій виявляється людська суб'єктність і здатність до співбуття (Балл, 2006: 41). Отже, спілкування розглядається не як технічний процес, а як духовно-смилова взаємодія особистостей.

Спілкування як простір взаєморозуміння розглядалося багатьма вітчизняними дослідниками. На думку Н. В. Чепелевої (2002), спілкування виступає особливим психологічним простором, у межах якого здійснюється взаємопізнання та саморозкриття суб'єктів (Чепелева, 2002: 115). У міжособистісних стосунках цей простір виконує функцію підтримки, ідентифікації та соціального навчання.

Т. С. Яценко (2010) у межах глибинно-психологічного підходу зазначала, що спілкування є каналом прояву несвідомих установок, конфліктів і механізмів психологічного захисту, тому його структура має як усвідомлені, так і латентні рівні (Яценко, 2010: 73). Така позиція розширює уявлення про спілкування як багатовимірний феномен, у якому поєднуються когнітивні, емоційні та підсвідомі процеси.

З позиції організаційної та соціальної психології Л. М. Карамушка та О.І. Бондарчук (2014) розглядають спілкування як інтегративний процес, що забезпечує ефективність міжособистісної взаємодії у професійному середовищі, сприяє згуртованості колективу та формуванню емоційного клімату (Карамушка & Бондарчук, 2014: 58). Вони наголошують, що у структурі спілкування важливо враховувати рівень відкритості, довіри, взаємопідтримки, адже саме ці фактори визначають його якість.

Подібної думки дотримується О. В. Бондаренко (2016), яка підкреслює, що спілкування у міжособистісних стосунках виступає основним засобом психологічної підтримки, регуляції емоційних станів та формування довірливих зв'язків (Бондаренко, 2016: 92).

Сучасні дослідження (Руденко, 2020; Березовська, 2021) підтверджують, що ефективність міжособистісного спілкування залежить не лише від когнітивних процесів, а й від рівня емоційного інтелекту, емпатії та толерантності. За словами Л. Руденко (2020), здатність усвідомлювати власні емоції й емоції інших є центральною умовою гармонійних стосунків (Руденко, 2020: 74).

Спілкування – складний багатоплановий процес встановлення і розвитку контактів між людьми, викликаний потребами спільної діяльності, що включає в себе обмін інформацією, вироблення єдиної стратегії взаємодії, сприйняття і розуміння іншої людини (Синявський & Сергєєнкова, 2007).

С.Д. Максименко (2004), як представник особистісно-орієнтованого підходу трактує спілкування як чинник розвитку особистості, її самосвідомості та самореалізації, і розглядає спілкування як процес, який в своїй структурі має три взаємопов'язані сторони: комунікативну, інтерактивну і перцептивну.

Дослідник визначає спілкування як особливу форму взаємодії людей, спрямовану на обмін інформацією, досвідом, почуттями та діяльністю. Він наголошує, що у процесі спілкування створюється середовище, у якому відбувається не лише передача інформації, а й пізнання людини людиною (Максименко, 2004: 312). Також стверджується, що спілкування – це не просто комунікативний акт, а цілісна система, що включає когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти.

О.В. Скрипченко (2009) також вбачає в єдиному процесі спілкування ці три взаємопов'язані сторони: комунікативну (передавання інформації), інтерактивну (взаємодія) і перцептивну (взаємосприймання). Коли говорять про комунікативну сторону спілкування, то мають на увазі той факт, що в спільній діяльності люди обмінюються інтересами, ідеями, настроями, почуттями, установками, інформацією. Людська комунікація має свою специфіку, тому в умовах людського спілкування інформація не лише передається, але й формується, уточнюється, розвивається. Обмін інформацією між двома особистостями має суб'єкт-суб'єктний характер: посилаючи інформацію, ми орієнтуємось на іншого суб'єкта, враховуємо його цілі, мотиви, установки, одержуємо нову інформацію, тобто прагнемо виразити загальний смисл. А це можливо лише за умови, що інформація не просто прийнята, а й зрозуміла, осмислена. Тому в кожному комунікативному процесі реально представлені діяльність спілкування і пізнання. Взаєморозуміння можливе лише за умови наявності єдиної системи значень для всіх членів групи. При цьому мають на увазі не лише розуміння значення слів, а й розуміння значення ситуації. Відомо, що пряме висловлення і його розуміння не завжди збігаються. Окрім того, в умовах людської комунікації можуть виникати абсолютно специфічні комунікативні бар'єри, пов'язані з соціальними, політичними, релігійними, професійними бар'єрами, або з індивідуальними психологічними особливостями тих, хто спілкується (сором'язливість, некомунікабельність, ворожість, недовіра та ін.) (Скрипченко, 2009).

Комунікативний вплив як результат обміну інформацією можливий лише тоді, коли людина, яка направляє інформацію (комунікатор), і людина, яка приймає її (реципієнт), мають єдину або подібну систему кодифікації й декодифікації. Це особливо важливо, тому що комунікатор і реципієнт у комунікативному процесі постійно змінюються місцями. Передача будь-якої інформації можлива лише за допомогою знакових систем (Доценко, 2007).

У соціальній психології виокремлюють два види комунікації: вербальну і невербальну. До вербальних (від лат. *Verbalis* – словесний) засобів спілкування відносять мову та мовлення. Мова – це система словесних знаків та правил їх використання. Мовою займається наука лінгвістика. Мовлення – це процес спілкування за допомогою мовних засобів. Воно буває усне, письмове та внутрішнє мовлення (Доценко, 2007).

Вербальна комунікація використовує у якості знакової системи людське мовлення, тобто природну звукову мову, систему фонетичних знаків. Мовлення є найбільш універсальним засобом комунікації, оскільки при передачі інформації за допомогою мовлення найменше втрачається сенс повідомлення. За допомогою мовлення здійснюються кодування й декодування інформації: комунікатор у процесі говоріння кодує, а реципієнт у процесі слухання декодує цю інформацію. Тобто не просто відбувається рух інформації, а учасники комунікації особливим способом впливають один на одного, орієнтують один одного, переконують один одного, тобто прагнуть досягти певної зміни поведінки (Онуфрієва & Чайковська, 2021).

Під невербальним спілкуванням розуміють обмін інформацією між співрозмовниками за допомогою міміки, жестів, поз, погляду, інтонації та ін. без використання мовних засобів вираження. Невербальну мову інакше називають «мовою тіла». Невербальні коди доповнюють інформацію, висловлюють емоції співрозмовника або замінюють мову. На думку експертів, для ефективнішого спілкування необхідне вміння розпізнавати та інтерпретувати невербальні сигнали. Іноді ми не усвідомлюємо, наскільки сильно чинимо емоційний вплив на оточуючих за допомогою жестів, зорового контакту, міміки тощо.

До невербальних засобів спілкування належать: кінесика, такесика, екстралінгвістика, просодика, проксеміка.

Термін «проксеміка» був введений американським вченим Е. Холлом, який був одним із перших у галузі вивчення 87 просторових потреб людини і в 1969 р. видав книгу «Мовчазна мова». Запропонована Едвардом Холлом «просторова психологія», або як її ще називають «проксеміка», вивчає закономірності просторової організації спілкування та вплив відстані на спілкування між людьми та їх просторової орієнтації. Це та дистанція, якої дотримуються люди під час спілкування, і це біологічна закономірність.

За розмірами особисту просторову територію людини Холл поділив на 4 зони: інтимна зона, особистісна зона, соціальна зона, суспільна або публічна зона.

Інтимна зона найголовніша. Саме цю зону людина охороняє так, наче це її власність. Там дозволяється бути тільки тим, хто перебуває в тісному емоційному контакті з нею. Це можуть бути діти, батьки, чоловік і жінка, родичі, близькі друзі.

Особиста зона – це та відстань, що звичайно розділяє нас, коли ми перебуваємо на офіційних і дружніх стосунках.

Соціальна зона – на цій відстані ми тримаємося від людей, яких не дуже добре знаємо, або від людей, з якими нам некомфортно спілкуватися.

Публічна зона – відстань, якої ми дотримуємося, коли звертаємося до великої групи людей.

Проксемічна поведінка включає не тільки дистанцію, але й взаємну орієнтацію людей у просторі. Друзі – поруч, учасники ділової бесіди – через кут стола, конкуренти – через стіл. На приклад, за європейськими правилами етикету в ресторані чи кафе дамі або шанованій людині пропонують місце спиною до стіни. Це дає найбільший психологічний комфорт (Савенкова та ін., 2015: 87–89).

Невербальне спілкування має кілька важливих функцій, що допомагають у процесі комунікації:

1) Підтримка вербального повідомлення. Невербальні сигнали (жести, міміка, інтонація) можуть підкріплювати вербальні висловлювання, роблячи повідомлення більш чітким і зрозумілим. Наприклад, жестами можна підсилити або конкретизувати сказане слово;

2) Заміна вербального спілкування. Невербальні знаки можуть використовуватися для того, щоб передати повідомлення без слів. Це особливо актуально в ситуаціях, де мовний контакт неможливий або непотрібний (наприклад, коли потрібно показати згоду або заперечення лише кивком голови);

3) визначення емоційного стану. За допомогою невербальних сигналів (міміки, пози тіла) можна виявити емоційний стан людини – її настрій, стрес, задоволення, тривогу тощо. Це дозволяє більш точно інтерпретувати повідомлення, у порівнянні лише з вербальною інформацією;

4) регулювання процесу спілкування. Невербальні сигнали можуть допомагати регулювати взаємодію під час розмови. Невербальне спілкування допомагає передавати соціальні сигнали, що вказують на статус, близькість або дистанцію між учасниками комунікації. Наприклад, частий погляд в очі може свідчити про зацікавленість і довіру, а тривала відсутність погляду – про відчуження або агресію (Горенко, 2024: 26–27).

За даними дослідження професора Бердвістла, під час бесіди словесне спілкування займає менше 35%, а більше 65% інформації передається за допомогою невербальних засобів. Вважається, що за словесним каналом передається чиста інформація, за допомогою невербальних засобів – ставлення до партнера по спілкуванню (Jolly, 2000).

Вибір дистанції залежить від взаємин між людьми. Як правило, люди знаходяться ближче до тих, кому вони симпатизують. Простір і час організації комунікативного процесу виступають також особливою знаковою системою, і несуть вагоме навантаження як компоненти комунікативних ситуацій. Експериментально доведено перевагу деяких просторових форм організації спілкування, як для двох партнерів по комунікативному процесу, так і в масових аудиторіях. Так само деякі нормативи, розроблені в різних субкультурах, щодо

тимчасових характеристик спілкування виступають як свого роду доповнення до семантично значущої інформації. Прихід вчасно на дипломатичні переговори символізує ввічливість до співрозмовника, а запізнення тлумачиться як прояв неповаги.

Взаємини людей розгортаються не тільки в просторі, але й у часі. Так як людина розпоряджається чужим і своїм часом є важливим соціальним знаком. Повага до інших виявляється в підвищеній точності, пунктуальності поведінки. Змусити когось чекати – значить вільно або мимоволі заявити про своє право розпоряджатися ситуацією.

Таким чином, аналіз усіх систем невербальної комунікації показує, що вони, безсумнівно, грають велику допоміжну, а часом самостійну роль у комунікативному процесі. Маючи здатність як посилювати, так і послаблювати вербальний вплив, всі системи невербальної комунікації допомагають виявити такий істотний параметр комунікативного процесу, як наміри його учасників. Разом із вербальною системою комунікації ці системи забезпечують обмін інформацією, який необхідний людям для організації спільної діяльності.

Інтерактивна сторона спілкування – це умовний термін для позначення характеристики тих компонентів спілкування, які пов'язані із взаємодією людей, з безпосередньою організацією спільних дій. У ході спілкування для учасників надзвичайно важливо не тільки обмінятися інформацією, але й організувати «обмін діями», спланувати спільну діяльність. Якщо комунікативний процес народжується на основі певної спільної діяльності, то обмін знаннями та ідеями щодо цієї діяльності неминуче передбачає, що досягнуте взаєморозуміння реалізується у нових спільних спробах розвинути подальшу діяльність, організувати її. Участь одночасно багатьох людей у цій діяльності означає, що кожен має зробити свій особливий внесок у неї, що й дозволяє інтерпретувати взаємодію як організацію спільної діяльності (Горенко, 2024).

Спілкування як міжособистісна взаємодія є сукупністю зв'язків між людьми і взаємовпливів, які виникають і закріплюються в процесі їхньої спільної життєдіяльності. Регулятором цих зв'язків є суспільні соціальні норми.

Порушення цих норм приводить в дію механізми соціального контролю (несхвалення, осуд, покарання). В історії соціальної психології існувало кілька спроб описати структуру взаємодій, які оформилися у теорію діадичної взаємодії Д.Тібо, Г.Келлі, Д.Хоманса, теорію символічного інтеракціонізму Дж. Міда і Г. Блумера, теорію структурного балансу Ф.Хайдера, теорію комунікативних актів Т. Ньюкома. Інтеракція може проявлятися у самому загальному вигляді як два типи взаємодії: кооперація й конкуренція. Кооперація – характеризується об'єднанням зусиль учасників для досягнення спільних цілей при одночасному поділі між ними функцій, ролей і обов'язків. Конкуренція – характеризується досягненням індивідуальних або групових цілей і інтересів в умовах протистояння з іншими індивідами або групами та відрізняється спільною залученістю і частковою деперсоналізацією. Окремим різновидом конкуренції є конфлікт – зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, думок, поглядів опонентів або суб'єктів взаємодії. В процесі взаємодії, безумовно, здійснюється певний вплив однієї особистості на іншу. У соціальній психології розрізняють одинадцять основних типів впливу: переконання, самопросування, навіювання, зараження, наслідування, прихильність, прохання, примус, критика, ігнорування, маніпулювання. Зазначені типи впливу відрізняються змістом та засобами впливу (Горенко, 2024).

Конкретним змістом різних форм спільної діяльності є певне співвідношення індивідуальних «вкладів», які робляться учасниками. Проте завдання дослідження взаємодії цим не закінчується. Подібно до того, як у разі аналізу комунікативної сторони спілкування була встановлена залежність між характером комунікації та стосунками, що існують між партнерами, тут також необхідно простежити, як та чи інша система взаємодії пов'язана зі сформованими між учасниками стосунками.

Одним із найвпливовіших напрямів у дослідженні міжособистісних стосунків у зарубіжній психології є інтерперсональний підхід, розроблений американським психологом Тімоті Лірі. У середині XX століття він запропонував розглядати особистість не ізольовано, а в контексті системи

стійких міжособистісних взаємодій, що стало важливим внеском у розвиток сучасної соціальної та клінічної психології.

Т. Лірі виходив з положення, що особистість – це не статична сукупність рис, а динамічна система поведінкових патернів, які проявляються у взаємодії з іншими людьми. Він підкреслював, що особистість можна зрозуміти не через внутрішні процеси, відірвані від контексту, а через ті форми стосунків, які вона встановлює з іншими. Таким чином, міжособистісні стосунки у його концепції це ядро прояву та розвитку особистості, а не другорядне соціальне явище (Мар'яненко, 2014).

Однією з ключових ідей Лірі є уявлення міжособистісних стосунків як системи взаємного впливу. Будь-яка взаємодія між людьми, за Лірі, має двосторонній характер: дії одного суб'єкта невіддільні від відповідних реакцій іншого. Це відображається у принципі комплементарності: доброзичлива поведінка викликає відповідну доброзичливість, ворожість – ворожість у відповідь, домінування – тенденцію до підпорядкування або опору. Таким чином, міжособистісні стосунки – це не просто сума індивідуальних дій, а самостійна психологічна система, що має власні закономірності.

Курт Левін (1959), як один з основоположників соціальної психології, запропонував концепцію «теорія поля», де визначив, що поведінка індивіда є функцією взаємодії між особистістю і середовищем. Він підкреслив, що міжособистісна взаємодія не є випадковою, а є результатом складної динаміки, де кожен учасник взаємодії впливає на інших і одночасно піддається їх впливу (Левін, 1959).

У межах соціально-когнітивної теорії Альберта Бандури міжособистісні стосунки розглядаються як важливий контекст соціального навчання, у якому людина формує способи поведінки, ставлення до інших та власну ідентичність. Центральне місце у цій теорії займає поняття «моделювання» тобто навчання через спостереження за поведінкою інших людей і наслідками їхніх дій. Таким чином, спілкування та взаємодія стають не лише засобом передавання інформації, а й механізмом засвоєння соціально прийнятних моделей поведінки,

емоційного реагування та комунікативних стратегій. Важливим компонентом теорії є концепт самоефективності – віри індивіда у власні можливості досягати мети та впливати на соціальні обставини. Самоефективність у комунікації визначає впевненість людини у власній здатності встановлювати контакт, переконувати інших, регулювати емоції у взаємодії. Як зазначається у вітчизняних дослідженнях, саме від рівня самоефективності залежить активність, відкритість і готовність до співпраці у міжособистісних стосунках. Також підкреслюється принцип тріадичної взаємодії – взаємозалежність між поведінкою, особистісними когнітивними факторами та соціальним середовищем. У контексті міжособистісних стосунків це означає, що не лише соціум впливає на поведінку індивіда, але й сама людина активно формує власне комунікативне середовище через ініціативу, вибір партнерів і способи спілкування (Пісоцький, 2023: 93–96).

У вітчизняній науковій літературі міжособистісні стосунки тлумачать як безпосередні зв'язки й взаємини, що складаються в реальному житті між живими індивідами, які мислять і відчують. Інакше кажучи – це емпіричні стосунки реальних людей у їхньому реальному спілкуванні; (Васянович, 2005).

На думку Лепихової Л.А. (2001) психологічні стосунки ґрунтуються на взаємній готовності суб'єктів до певного типу неформальної взаємодії й спілкування, супроводжуються почуттям симпатії – антипатії та можуть бути оцінними й дієвими, тобто реалізуватися у взаємодії (Лепихова, 2001). Людські стосунки передбачають зв'язок як мінімум між двома індивідами, а їх характер залежить від характерів і психологічних особливостей учасників. Водночас стосунки, у яких реалізується суб'єктивний психологічний чинник, накладають своєрідний відбиток на певну соціальну ситуацію (Савчин, 2000).

Ці диспозиції опосередковуються змістом, цілями, цінностями й організацією спільної діяльності, водночас виступаючи основою формування соціально-психологічного клімату в колективі.

Міжособистісні стосунки проявляються у взаємодії: вони визначають як тип взаємодії, що виникає за даних конкретних умов (чи це співробітництво, чи

суперництво), і ступінь виразності цього типу (чи це успішніше, чи менш успішне співробітництво).

Тому розгляд вирваної із контексту діяльності взаємодії позбавлений сенсу. Мотивація учасників взаємодії у кожному конкретному акті не може бути виявлена саме тому, що породжується ширшою системою діяльності, за умов якої вона розгортається.

При аналізі взаємодії має значення і той факт, як усвідомлюється кожним учасником його внесок у спільну діяльність: саме це усвідомлення допомагає йому коригувати свою стратегію. Тільки за цієї умови може бути розкритий психологічний механізм взаємодії, що виникає на основі взаєморозуміння між його учасниками. Очевидно, що від міри розуміння партнерами один одного залежить успішність стратегії та тактики спільних дій, щоб був можливий їхній «обмін». Причому, якщо стратегія взаємодії визначена характером тих суспільних стосунків, які представлені соціальною діяльністю, то тактика взаємодії визначається безпосереднім уявленням про партнера.

Таким чином, для пізнання механізму взаємодії необхідно з'ясувати, як наміри, мотиви, установки одного індивіда «накладаються» на уявлення про партнера, і як це та інше проявляється у прийнятті спільного рішення. Іншими словами, подальший аналіз проблеми спілкування потребує більш детального розгляду питання про те, як формується образ партнера по спілкуванню, від точності якого залежить успіх спільної діяльності.

Притаманна системі міжособистісних стосунків емоційна основа, що породжує різні оцінки, орієнтації, установки партнерів, певним чином «забарвлює» взаємодію. Але водночас таке емоційне (позитивне чи негативне) забарвлення взаємодії неспроможне повністю визначати факт його наявності чи відсутності: навіть за умов «поганих» міжособистісних стосунків у групах, заданих певною соціальною діяльністю, взаємодія обов'язково існує. Якою мірою воно визначається міжособистісними стосунками і, навпаки, якою мірою воно «підпорядковане» виконуваний групі діяльності, залежить як від рівня

розвитку цієї групи, так і від тієї системи соціальних відносин, в якій ця група існує.

Така постановка питання вимагає переходу до розгляду третьої сторони спілкування – перцептивною.

Перцептивна (від лат. Percetio – сприймання) сторона спілкування характеризує особливості сприймання і розуміння людьми один одного. Це процес сприйняття партнерами один одного, їх взаємного пізнання як основи для взаєморозуміння. Перцептивні вміння та навички виявляються в здатності визначати контекст зустрічі, розуміти настрій партнера за його вербальною та невербальною поведінкою, враховувати «психологічні ефекти» сприйняття під час аналізу комунікативної ситуації. Це пов'язано зі сприйняттям зовнішнього вигляду, дій, вчинків людини та їх тлумаченням (Кайдалова, 2018: 11–13).

Перцептивна сторона спілкування, як вже зазначалося, полягає у сприйнятті й пізнанні один одного партнерами по спілкуванню й установленні на цій основі взаєморозуміння. Враження, які виникають при цьому, грають важливу регулятивну роль у процесі спілкування. По-перше, тому що, пізнаючи іншого, формується й сам індивід, який пізнає. По-друге, тому що від міри точності «читання» іншої людини залежить успіх організації з нею погоджених дій.

Уявлення про іншу людину тісно пов'язане з рівнем власної самосвідомості. Чим краще ми розуміємо себе, тим краще ми розуміємо іншого, водночас, чим повніше розкрита інша людина, тим більш повним стає уявлення і про себе. Акт такого усвідомлення включає два процеси: ідентифікацію та рефлексію.

Особливе коло проблем міжособистісного сприйняття виникає у зв'язку з включенням у процес специфічних емоційних регуляторів. Люди не просто сприймають один одного, але формують один до одного певні відносини. Часто результатом спілкування є виникнення атракції – процесу формування привабливості одного партнера по спілкуванню до іншого. Продукт цього процесу – вид соціальної установки на іншу людину, де переважає емоційний компонент, коли цей «інший» оцінюється переважно в категоріях, властивих афективним оцінкам. На думку вчених, виникненню атракції сприяють контакти,

що повторюються, спільне переживання емоцій, схожість вербальних і невербальних характеристик, фізична привабливість (Горенко, 2024).

Включення атракції в процес міжособистісного сприйняття з особливою чіткістю розкриває ту характеристику людського спілкування, яка вже зазначалася вище: саме той факт, що спілкування завжди є реалізацією певних стосунків (як суспільних, так і міжособистісних). Атракція пов'язана, переважно, з цим другим типом стосунків, що реалізуються у спілкуванні.

Виділяють різні рівні атракції: симпатія, дружба, любов. Дослідження атракції відкриває широку перспективу для нової інтерпретації функцій атракції, зокрема. Функції емоційної регуляції міжособистісних стосунків в групі.

Все вище сказане дозволяє зробити висновок про те, що надзвичайно складна природа процесу міжособистісної перцепції змушує особливо ретельно досліджувати проблему точності сприйняття людини людиною.

Отже, комунікативна, перцептивна та інтерактивна сторони спілкування утворюють цілісну систему міжособистісної взаємодії, у якій людина не лише передає інформацію, а й сприймає партнера, інтерпретує його поведінку та вибудовує характер взаємин. У процесі такого контакту формується певний рівень емоційної близькості, довіри та відкритості між співрозмовниками.

Але стосунки між людьми не складаються лише на основі безпосередніх емоційних контактів, оскільки сама діяльність, у тому числі спільна, опосередковує інший ряд суспільних стосунків. Тому, одним із надзвичайно важливих і складних завдань соціальної психології вважають паралельний аналіз стосунків, як міжособистісних, так і опосередкованих спільною діяльністю, тобто суспільних стосунків. Зауважимо, що ці обидва ряди стосунків реалізуються у спілкуванні (Руденко, 2014).

У зв'язку з цим, спілкування доцільно розглядати не лише як процес обміну інформацією, а і як систему, у межах якої виникає та регулюється психологічна дистанція між людьми. Саме вона визначає ступінь особистісної наближеності, межі взаємодії та особливості міжособистісних стосунків. Таким чином,

психологічна дистанція є важливим компонентом спілкування, що формується у процесі комунікативної, перцептивної та інтерактивної взаємодії.

Подібний підхід простежується у працях Е.Холла, який у межах концепції проксемики підкреслював, що дистанція між людьми є відображенням характеру міжособистісних відносин та рівня психологічної близькості (Hall, 1966). Також Карл Роджерс наголошував, що ефективна взаємодія неможлива без психологічної безпеки та оптимального рівня міжособистісної дистанції (Rogers, 1961). Таким чином, психологічна дистанція є важливим компонентом спілкування, що формується у процесі комунікативної, перцептивної та інтерактивної взаємодії.

1.2. Основні підходи до вивчення психологічної дистанції як структурного компонента спілкування

Психологічна дистанція розглядається в сучасній психології як багатовимірний феномен, що відображає особливості організації міжособистісної взаємодії та суб'єктивного сприйняття іншого. Вона виступає структурним компонентом спілкування, який регулює ступінь емоційної, когнітивної та соціальної близькості між людьми. У науковій літературі виділяють різні підходи до її вивчення, зокрема, когнітивний, соціально-психологічний та особистісний. Кожен з них акцентує увагу на специфічних механізмах формування та підтримання дистанції у взаємодії. Узагальнення цих підходів дозволяє глибше зрозуміти роль психологічної дистанції у структурі спілкування. Таким чином, дослідження цього феномена має важливе теоретичне та прикладне значення.

Е. Холл (1966), засновник теорії проксемики у книзі «The Hidden Dimension» описав чотири зони просторової дистанції, які відповідають різним типам міжособистісних стосунків: інтимна дистанція, персональна, соціальна, публічна дистанції. За Холлом просторове наближення чи віддалення є невербальним показником рівня довіри та соціального статусу співрозмовників (Hall, 1966).

Згідно дослідження Холла, просторові зони спілкування визначають комфорт і ефективність взаємодії між людьми. Фізична відстань між індивідами безпосередньо корелює з рівнем довіри, близькістю та психологічним комфортом у спілкуванні: чим менша дистанція, тим сильніше відчуття взаємної прихильності та підтримки, тоді як надмірна віддаленість може знижувати ефективність комунікації та створювати психологічний бар'єр (Hall, 1966). Таким чином, проксемічні принципи підкреслюють, що дистанція є не лише фізичною, а й соціально-психологічною категорією, що впливає на якість взаємодії та формування довіри між учасниками спілкування.

Когнітивний підхід сучасного розуміння дистанції, як ментальної репрезентації об'єктів і подій, найбільш повно відображено у «Теорії рівнів конструювання (CLT)». Згідно з концепцією Й. Тропе та Н. Ліберман, психологічна віддаленість структурується за чотирма параметрами: часовим, соціальним, просторовим та гіпотетичним. Й. Тропе та Н. Лібермана (2010) у своїй «Теорії рівнів узагальнення» пов'язали психологічну дистанцію з когнітивними процесами сприйняття. На їхню думку, чим більша дистанція (соціальна, емоційна, часово-просторова), тим більш абстрактним стає мислення людини (Trope & Liberman, 2010). Фундаментальним механізмом тут виступає когнітивна категоризація: встановлено, що зі збільшенням дистанції, образ партнера по спілкуванню стає більш абстрактним, тоді як її скорочення веде до конкретизації сприйняття. У сучасній когнітивній психології це поняття набуло додаткового значення як фактор, що визначає рівень абстрактності мислення та емоційного залучення (Trope, Liberman, 2010).

У вітчизняній психології процеси когнітивного опрацювання та конструювання суб'єктивного досвіду висвітлюються у працях С.Максименка, присвячених генетико-моделюючому підходу, а також у дослідженнях Н.Чепелевої, пов'язаних із наративним конструюванням особистісного досвіду (Максименко, 2013; Чепелєва, 2021).

У структурі спілкування цей когнітивний механізм виконує регулятивну функцію, виступаючи медіатором між внутрішньою оцінкою ситуації та

зовнішніми поведінковими проявами. Психологічна дистанція детермінує вибір конкретних стратегій взаємодії, визначаючи межі саморозкриття та рівень емоційної залученості суб'єктів.

Соціально-психологічний підхід розглядає психологічну дистанцію як механізм регуляції інтенсивності міжособистісної взаємодії та підтримання особистісних меж у процесі спілкування і спільної діяльності. У межах теорії міжособистісних потреб В.Шутца, міжособистісна взаємодія пояснюється через баланс потреб у включенні, контролі та емоційній близькості, що визначають ступінь бажаної близькості або дистанції у групі (Schutz, 1966).

У вітчизняній психології проблеми групової взаємодії, соціальної регуляції спілкування та міжособистісних відносин висвітлюються у працях Л. Орбан-Лембрик, питання рольової поведінки та рольової взаємодії – у дослідженнях П.Горностай, а соціально-психологічні механізми міжособистісної взаємодії – у роботах М. Слюсаревського (Орбан-Лембрик, 2003; Горностай, 2007; Слюсаревський, 2013).

У роботах Л. Орбан-Лембрик (2004) психологічна дистанція не виокремлюється як окремий конструкт, однак змістовно вона проявляється у дослідженнях міжособистісного спілкування, соціального сприймання та механізмів взаєморозуміння. Зокрема, аналізуються особливості встановлення контакту, рівні близькості у взаємодії та чинники, що впливають на ефективність комунікації між суб'єктами спілкування (Орбан-Лембрик, 2004).

У межах рольового підходу П. Горностай (2007) розглядає проблематику міжособистісної взаємодії через категорії соціальних ролей і рольових дистанцій. У цьому контексті акцент робиться на тому, як рольова структура взаємин впливає на ступінь емоційної близькості, рівень залученості та психологічне “віддалення” учасників взаємодії (Горностай, 2007).

Дотичними до проблематики психологічної дистанції також є дослідження особистості як суб'єкта діяльності у працях Сергія Максименко, де акцент зроблено на розвитку когнітивних і регулятивних механізмів у процесі соціальної взаємодії (Максименко, 2016). Хоча термін “психологічна дистанція”

не використовується як центральний, описані ним механізми становлення суб'єктності опосередковано пов'язані з формуванням образу іншого та регуляцією взаємної віддаленості у спілкуванні.

Таким чином, у вітчизняній психології проблематика психологічної дистанції представлена фрагментарно та інтегрована в ширші дослідницькі напрями – соціальну психологію спілкування, рольову взаємодію та психологію розвитку особистості, що дозволяє розглядати її як міждисциплінарний феномен у межах аналізу соціальної взаємодії.

Одним із важливих аспектів ефективного міжособистісного спілкування є встановлення та регуляція психологічної дистанції між його учасниками. Особливе місце у структурі спілкування займає феномен психологічної дистанції – міри емоційно-ціннісної, соціальної та просторової близькості між партнерами.

У вітчизняній психології (Павлик & Овсієнко, 2020; Сергієнкова, 2018; Лелюк, 2021) вона розглядається як динамічний показник гармонійності міжособистісних контактів, що приводить до відчуття безпеки, поваги й довіри. Дослідниці наголошують, що порушення оптимальної дистанції може призводити як до відчуження, так і до психологічного злиття, втрати автономії. Вони зазначають, що кожна людина має свій «психологічний простір», який необхідний їй для комфортного спілкування. Таким чином, психологічна дистанція виступає регулятором рівноваги між емоційною близькістю і незалежністю особистості.

У сприятливих міжособистісних стосунках психологічна дистанція має бути приємною для обох сторін спілкування. Якщо хтось перебуває занадто далеко, то співрозмовник відчуває відсутність контакту, а ця особа є в його очах недружньо налаштованою. Автори підкреслюють, що психологічна дистанція – це не лише фізичне віддалення, але й суб'єктивне відчуття контакту чи відчуженості, тобто працюють із поняттям психологічних кордонів як базового емоційно-просторового компонента спілкування. Дослідниці трактують психологічну дистанцію як динамічну межу між «Я» і «Ти», яка підтримує відчуття безпеки, автономії та комфортного контакту. Відтак, надмірне

зближення може викликати психологічний захист і напругу, тоді як надмірне віддалення – відчуття байдужості та відчуження. Цей підхід інтегрує поняття «психологічного простору» з концепцією комунікативної взаємодії, роблячи дистанцію критерієм якості міжособистісного контакту (Павлик & Овсієнко 2020: 12).

О. П. Сергієнкова (2018) розглядає психологічну дистанцію як параметр емоційно-ціннісних відносин між людьми. Вона підкреслює, що «ступінь психологічної дистанції визначає якість емпатійної взаємодії: надмірне зближення унеможливлює рефлексію, тоді як оптимальна дистанція забезпечує об'єктивність і збереження особистісної цілісності» (Сергієнкова, 2018: 75). Таким чином, дистанція виконує не лише комунікативну, а й регулятивно-психологічну функцію, дозволяючи поєднати близькість і автономність.

А. С. Лелюк (2021) аналізує феномен психологічної дистанції в контексті родинних стосунків. Вона доводить, що підтримання оптимальної соціально-психологічної дистанції є умовою стабільності сімейних відносин, гармонізації емоційного клімату та попередження конфліктів. Також зазначається, що психологічна дистанція виконує регулятивну функцію у стосунках членів родини: надто мала – призводить до злиття особистісних меж, надто велика – до емоційного відчуження» (Лелюк, 2021: 90).

Аналогічну ідею розвиває А. П. Болотнікова (2019), яка у своїй роботі «Комунікативно-прагматична категорія ввічливості та поняття соціальної і психологічної дистанції» розглядає дистанцію як важливий компонент мовленнєвої поведінки. Авторка підкреслює, що рівень психологічної дистанції між комунікантами безпосередньо впливає на вибір комунікативних стратегій. Тобто, ввічливість як соціально-психологічна категорія завжди передбачає усвідомлення дистанції – соціальної, емоційної, психологічної. Її порушення спричиняє комунікативні бар'єри та зміну емоційного тону взаємодії. Таким чином, ввічливість є механізмом збереження адекватної дистанції, а отже – умовою ефективного й етично прийнятного спілкування (Болотнікова, 2019: 47).

Також психологічна дистанція розглядається як соціально-психологічна змінна величина, що модулюється культурою, соціальним статусом і віком. Вказано, що і надмірна близькість, і надмірна віддаленість можуть бути шкідливими для ефективності спілкування. На думку науковців, комунікацією є міжособистісний простір – дистанція, яка встановлюється в процесі безпосереднього спілкування між людьми. Ця дистанція залежить від національних еталонів поведінки, соціального статусу, віку, психологічних особливостей. Надто близька, як і віддалена, дистанція негативно відбивається на ефекті спілкування (Горбенко & Іотова, 2020, Підгородецька, 2017).

Розглядаючи психологічну дистанцію у професійному та освітньому спілкуванні, слід зауважити, що професійне спілкування – одна з найважливіших форм міжособистісної взаємодії, у якій особливого значення набуває дотримання оптимальної психологічної дистанції між суб'єктами діяльності. Вона визначає не лише ефективність комунікації, а й рівень емоційного комфорту, взаємоповаги та продуктивності спільної праці.

Як зазначає Л. М. Карамушка (2010), взаємини у професійному середовищі повинні поєднувати емоційну відкритість із професійною дистанцією, оскільки саме це забезпечує адекватну субординацію і попереджає рольові конфлікти. Авторка підкреслює, що оптимальна психологічна дистанція у діловому спілкуванні передбачає поєднання довірливого стилю взаємодії з дотриманням професійних меж. Надмірна фамільярність знижує авторитет, тоді як надмірна дистанційність перешкоджає співробітництву (Карамушка, 2010: 118).

Подібної думки дотримується О. І. Бондарчук (2012), досліджуючи особливості комунікації у керівній діяльності. Дослідниця вважає, що психологічна дистанція є показником збалансованості влади та довіри в системі «керівник – підлеглий». На її думку, успішність управлінської взаємодії залежить від уміння керівника регулювати міру психологічної близькості. Відсутність дистанції призводить до втрати управлінського впливу, а надмірна – до зниження лояльності та мотивації працівників (Бондарчук, 2012: 67). Отже, у

сфері управління дистанція виконує роль регулятора соціальної ієрархії, забезпечуючи рівновагу між формальністю та партнерством.

В освітньому процесі поняття психологічної дистанції тісно пов'язане з ефективністю педагогічного спілкування. Т. С. Яценко (2003) розглядає спілкування педагога зі студентами як багаторівневий процес особистісного контакту, у якому важливо підтримувати саме оптимальну психологічну дистанцію для створення атмосфери довіри без втрати педагогічного авторитету. Дослідниця зазначає, що порушення психологічної дистанції у педагогічному спілкуванні проявляється або у формалізмі й байдужості, або у псевдоблизькості, що веде до зниження поваги до викладача. Збереження оптимальної дистанції – показник педагогічної культури (Яценко, 2003: 74).

Аналогічні положення наводить Н. В. Чепелєва (2011), яка у своїх працях підкреслює, що педагогічне спілкування виступає системою емоційно-когнітивних контактів, де психологічна дистанція виконує функцію гармонізації ролей і статусів учасників взаємодії (Чепелєва, 2011: 92). Дослідниця пов'язує здатність вчителя або викладача зберігати належну дистанцію з рівнем його емоційного інтелекту та рефлексії.

Психологічна дистанція у професійному та освітньому спілкуванні має і культурно-соціальний вимір. Як зазначає Едвард Холл у своїй концепції проксемики, у різних культурах норми допустимої дистанції суттєво відрізняються. Для українського освітнього середовища характерна тенденція до зменшення формальної дистанції, особливо у взаєминах викладачів і студентів, що відповідає гуманістичним орієнтирам сучасної освіти (Бондаренко, 2018).

Аналіз психологічної дистанції в професійному й освітньому спілкуванні (Карамушка, 2010; Бондарчук, 2012; Яценко, 2003; Чепелєва, 2011) засвідчив, що вона є необхідною умовою ефективності ділових, педагогічних і управлінських відносин. Оптимальна дистанція сприяє формуванню партнерського стилю взаємодії, збереженню професійних ролей і статусів, створенню емоційно сприятливого клімату у колективі. Надмірна формальність або, навпаки,

фамільярність призводять до втрати довіри, виникнення конфліктів і зниження результативності діяльності.

Перелічені положення підтверджують універсальний характер феномену психологічної дистанції, який проявляється в усіх видах міжособистісних зв'язків – від інтимних до професійних.

Детальний аналіз структури спілкування дозволяє припустити, що феномен психологічної дистанції пов'язаний з кожною із трьох складових у структурі спілкування. Тому, певне, цей феномен необхідно розглядати у всій сукупності міжсуб'єктних взаємодій.

З одного боку можна припустити, що психологічна дистанція характеризує ступінь близькості в міжособистісних стосунках між партнерами по спілкуванню (приятельські, товариські, дружні, довірчі). Але, найімовірніше, це поняття підкреслює певний етап у динаміці розвитку міжособистісних стосунків. З іншого боку, цей феномен слід розглядати в контексті об'єктивних (соціальні, економічні, політичні, професійні) відмінностей між соціальними групами.

Таким чином, незалежно від термінології, що використовується в літературі (соціальна, психологічна, «симпатична» дистанція тощо), можна виділити три основні підходи у вивченні даного феномена.

Перший підхід характерний для вивчення міжособистісних стосунків, який не враховує приналежність індивіда до певної соціальної групи. Дистанція між людьми визначається переважно їх симпатіями і взаєморозумінням.

Другий підхід характерний для досліджень міжгрупових відносин. Дистанція визначається об'єктивними соціальними, економічними, національними та іншими відмінностями.

Третій підхід у контексті психології спілкування розглядає дистанцією як фізичну відстань, яку індивід прагне зберегти між собою та іншою людиною.

У соціальній психології термін «дистанція» використовується для порівняльного опису психологічної близькості між людьми, при цьому розрізняють інтимну, особистісну та публічну дистанцію як варіації.

Методичні розробки велися, переважно, у руслі першого підходу. Перша з методик – «Шкала соціальної дистанції Е. Богардуса» (Богардус, 1933). За її допомогою вимірюється загальний ступінь взаєморозуміння та близькості в особистих і соціальних відносинах, ступінь впливу одного індивіда на іншого. Вона призначена для вивчення реальних і потенційних конфліктів: трудових, міжетнічних та інших. До цього ж класу може бути віднесена шкала, розроблена французьким дослідником А. Молем, а саме «Шкала дистанції до індивіда», яка визначає ступінь заохочення реципієнта до реакції у відповідь. Шкала включає сім рівнів дистанції, які змінюються від «безпосередньої і конкретної реакції людини» (найкоротша дистанція) до «ніякої залученості»: все відбувається «на іншій планеті» (максимальне значення дистанції). З метою вимірювання психологічної дистанції, поряд із переліченими шкалами, можуть застосовуватися деякі графічні прийоми.

З точки зору емпіричних досліджень тема психологічної дистанції залишається недостатньо вивченою у сучасній соціальній психології. Попри наявність деяких методик, що дозволяють оцінювати загальний рівень дистанції між індивідами або групами, спостерігається суттєвий недолік систематичних методичних досліджень, спрямованих на комплексне вивчення цього феномену. Існуючі інструменти не дозволяють окремо виділяти специфічні чинники психологічної дистанції, що ускладнює точне розуміння механізмів її формування. Крім того, інтерпретація отриманих результатів часто є проблематичною через поєднання когнітивних, емоційних та поведінкових компонентів дистанції, які не завжди розмежовуються сучасними шкалами та методиками. Це обґрунтовує необхідність розробки нових підходів та адаптації існуючих інструментів для більш детального аналізу психологічної дистанції.

Також прийнято вважати, що критерії дистанції на міжособистісному рівні є принципово іншими, ніж критерії на міжгруповому рівні. Однак, як зазначав у роботах Г. Теджфела, будь-яку міжіндивідуальну взаємодію можна розташувати на континуумі між двома полюсами: суто міжособистісне ставлення – суто міжгрупове. Тобто, на одному полюсі поведінка індивіда визначається його

особистісними характеристиками, а на іншому – виключно його належністю до певної соціальної групи (Tajfel & Turner, 1979).

Українська дослідниця О. Краєва (2018), спираючись на праці Г.Теджфела, зазначає, що «ідентичність – це два полюси єдиного біполярного континууму: на першому полюсі поведінка повністю визначається особистісною ідентичністю, на другому – поведінка визначається соціальною» (Краєва, 2018). Такий підхід дає змогу пояснити, чому в одних ситуаціях люди діють як окремі індивіди, а в інших – як представники певних груп.

Таким чином, континуум Г. Теджфела є важливою моделлю для розуміння того, як контекст та соціальні категорії впливають на самосприйняття людини й характер її поведінки у взаємодії з іншими.

Отже, для досягнення поставленої мети та завдань необхідно, насамперед, проаналізувати процеси, що лежать в основі формування психологічної дистанції, тобто процеси категоризації оточення.

Соціальна категоризація постає як когнітивно-соціальний механізм, за допомогою якого особистість упорядковує своє соціальне оточення, тобто групує інших і себе за спільними чи відмінними ознаками. Як зазначає Козляковський (2020), під соціальною категоризацією розуміється когнітивний процес упорядкування індивідом свого соціального оточення шляхом розподілення соціальних об'єктів на групи, що мають схожість за важливими для індивіда критеріями (Козляковський, 2020: 36).

Соціальна категоризація зазвичай призводить до акценту на подібності між людьми в одній групі та відмінності між людьми в окремих групах. У міжгрупових відносинах соціальна категоризація є окремим випадком класифікації індивідом оточуючої дійсності. Наслідком цього процесу є соціальна ідентичність як результат самовизначення, набуття індивідом свого «соціального обличчя». Соціальна категоризація та самовизначення супроводжуються процесом соціального порівняння (Волянчук, 2015).

Перебуваючи під впливом «Нового погляду» Дж. Брунера на функціональну природу сприйняття «теорії соціальної ідентичності», Р. Теджфел визначає

соціальну категоризацію як «процес упорядкування довкілля в термінах категорій, тобто через групування людей, об'єктів і подій так, ніби вони були подібні або еквівалентні одне одному в їхньому відношенні до індивіда» (Tajfel & Turner, 1979).

Існує кілька точок зору на причини категоризації. Г. Теджфел вважав, що категоризація викликана потребою особистості у соціальній ідентичності та позитивній самооцінці (Tajfel & Turner, 1979).

Функції процесу категоризації мають безпосереднє відношення до вивчення психологічної дистанції. Перебуваючи результатом процесу категоризації, психологічна дистанція впливає на вибір стратегій поведінки і визначає психологічні стосунки особистості.

Додатковими критеріями розрізнення міжособистісних стосунків є дистанція між партнерами, тривалість та кількість контактів, норми стосунків, вимоги до умов контакту. З поглибленням стосунків скорочується дистанція, збільшується частота контактів (Даценко, 2018).

У наукових дослідженнях психологічна дистанція розглядається як складова міжособистісного простору, що модулюється соціальними, культурними та віковими факторами. Величина та структура цієї дистанції впливають на рівень комфорту, відкритості та ефективності спілкування (Круглов, 2020).

І. Губеладзе (2013) виділила певні критерії, за якими може відбуватися категоризація, а саме – статус, довіра, контактність, тривалість взаємодій, спільні цілі та культурні традиції. На її думку, у результаті соціальної перцепції люди класифікують об'єкти, людей, у тому числі й себе за певними спільними чи відмінними ознаками, у результаті чого утворюються уявлення про умовні ін- та аутгрупи» (Губеладзе, 2013).

Дослідження Т.Дзірквадзе (2024) підкреслює роль соціального статусу в категоризації. Зокрема, дослідник наголошує, що «статус особистості впливає на її віднесення до певної групи і визначає позицію у соціальній ієрархії» (Дзірквадзе, 2024).

У свою чергу, Макух (2014) розширює поняття категоризації і виділяє соціальну довіру як впевненість у надійності соціального об'єкта, що ґрунтується на уявленні або знаннях про нього (Макух, 2014: 21). У соціальній психології феномен довіри розглядають як ментальний стан, соціальну установку або тип відносин.

В той же час довіру, як одну з основних складових ефективної взаємодії, визначають як готовність особи покладатися на інших у різних соціальних контекстах, спираючись на очікування надійності та чесності. Довіра формується на основі взаємних зобов'язань, попередніх досвідів співпраці та стабільності контактів і є фундаментом розвитку плідних міжособистісних стосунків (Губа, 2024).

Крім довіри, у міжособистісних стосунках виділяють такі критерії, що визначають якість комунікації та взаємодії: надійність, приязнь, передбачуваність, взаємні зобов'язання, інтерес, повага (Ситнік & Пивоварчик, 2021; Лисенко, 2018).

Таким чином, аналіз джерел дозволяє виділити ключові критерії соціальної категоризації: статус індивіда у групі; рівень довіри між індивідом та групою; тривалість і характер взаємодій; наявність спільних цілей, норм або традицій; вид і ступінь впливу чи залежності між індивідом і групою. Ці критерії забезпечують наукове розуміння того, як відбувається процес соціальної категоризації та як вона впливає на взаємодію індивідів і груп у соціальному середовищі.

Отже, ефективна міжособистісна взаємодія визначається комплексом соціально-психологічних характеристик, що включають як об'єктивні параметри поведінки, так і суб'єктивне сприйняття партнера. Вивчення цих критеріїв дозволяє глибше розуміти механізми дистанції.

1.3. Теоретична модель дослідження психологічної дистанції

Психологічна дистанція у даному дослідженні розглядається як багатовимірний регуляторно-динамічний феномен, що формується у процесі міжособистісної взаємодії та виконує функцію регуляції близькості, відкритості й автономії у спілкуванні.

Теоретична модель дослідження ґрунтується на інтеграції когнітивного, соціально-психологічного та особистісного підходів до розуміння психологічної дистанції.

У межах когнітивного підходу психологічна дистанція розглядається як суб'єктивне сприйняття часової, просторової, соціальної або гіпотетичної віддаленості об'єкта. Однією з найбільш розроблених концепцій у цьому напрямі є «Теорія рівнів конструювання» Я. Тропе та Н. Ліberman, відповідно до якої психологічна дистанція впливає на спосіб когнітивного опрацювання інформації та рівень абстракції ментальної репрезентації об'єктів і подій. Згідно з цією теорією, психологічно близькі об'єкти сприймаються більш конкретно, деталізовано та через їхні безпосередні характеристики, тоді як віддалені у часовому, просторовому чи соціальному вимірі об'єкти осмислюються більш узагальнено й абстрактно. Таким чином, когнітивний підхід пояснює психологічну дистанцію через особливості процесів категоризації, інтерпретації та ментального конструювання соціальної реальності (Trope & Liberman, 2010).

Соціально-психологічний підхід розглядає психологічну дистанцію як механізм регуляції міжособистісної взаємодії та підтримання особистісних меж. Значний внесок у дослідження просторових і міжособистісних аспектів комунікації зробив Е. Холл у межах теорії проксеміки, де міжособистісна дистанція розглядається як важливий чинник соціальної взаємодії (Hall, 1966). Важливими для розуміння регуляції близькості та дистанції у міжособистісних стосунках є також ідеї В.Шутц, який описував взаємодію через баланс потреб у включенні, контролі та емоційній близькості (Schutz, 1966). У цьому контексті

психологічна дистанція може розглядатися як спосіб узгодження потреби в афіліації та прагнення до автономії у груповій взаємодії.

Особистісний підхід до розуміння психологічної дистанції пов'язує її з рівнем внутрішньої зрілості, автономії та сформованості меж Я. У гуманістичній традиції К. Роджерс підкреслював значення конгруентності, автентичності та відкритості досвіду як умов психологічного здоров'я особистості, що опосередковано пов'язано зі здатністю до регуляції близькості у міжособистісних стосунках (Rogers, 1961) . У екзистенційній психології В. Франкл розглядав феномен самодистанціювання як здатність людини займати рефлексивну позицію щодо власних переживань, що є важливим механізмом психологічної саморегуляції (Frankl, 1978).

У вітчизняній психологічній традиції поняття психологічної дистанції не розроблялося як самостійна теоретична концепція, подібно до західних моделей проксемики Е. Холл (1966) або «Теорії рівнів конструювання» Я.Тропе та Н. Ліберман (2010). Натомість у працях українських дослідників цей феномен розглядається опосередковано – через аналіз міжособистісної взаємодії, соціального сприймання та регуляції психологічних меж у спілкуванні.

Проблематика особистісних меж і суб'єктності розглядається у працях Г. Балла, який аналізує становлення психологічного простору особистості, та Т. Титаренко, яка досліджує життєвий світ і процеси життєтворення (Балл, 2006; Титаренко, 2013). У цьому контексті психологічна дистанція може інтерпретуватися як механізм підтримання суб'єктності, автономії та цілісності особистості у міжособистісній взаємодії.

Особистісний підхід акцентує увагу на ролі індивідуально-психологічних характеристик у процесі регуляції міжособистісної близькості та дистанційованості. У межах даного дослідження передбачається, що особливості психологічної дистанції пов'язані з низкою індивідуально-психологічних чинників, серед яких особливе значення мають рівень афіліації, базові міжособистісні потреби за В. Шутцом та стійкі особистісні риси (екстраверсія, нейротизм, відкритість тощо) за моделлю «Великої п'ятірки» МакКрае-Коста.

Високий рівень емпатії може сприяти емоційному зближенню, зниженню захисних бар'єрів та встановленню оптимального режиму взаємодії, тоді як особливості міжособистісних потреб і окремі особистісні характеристики можуть визначати індивідуальні способи регуляції близькості та автономії у взаємодії. Визначено, що індивідуально–психологічна детермінація дистанції має системний характер: від фундаментальних рис особистості («Велика п'ятірка») до динамічних міжособистісних запитів (модель FIRO–B)».

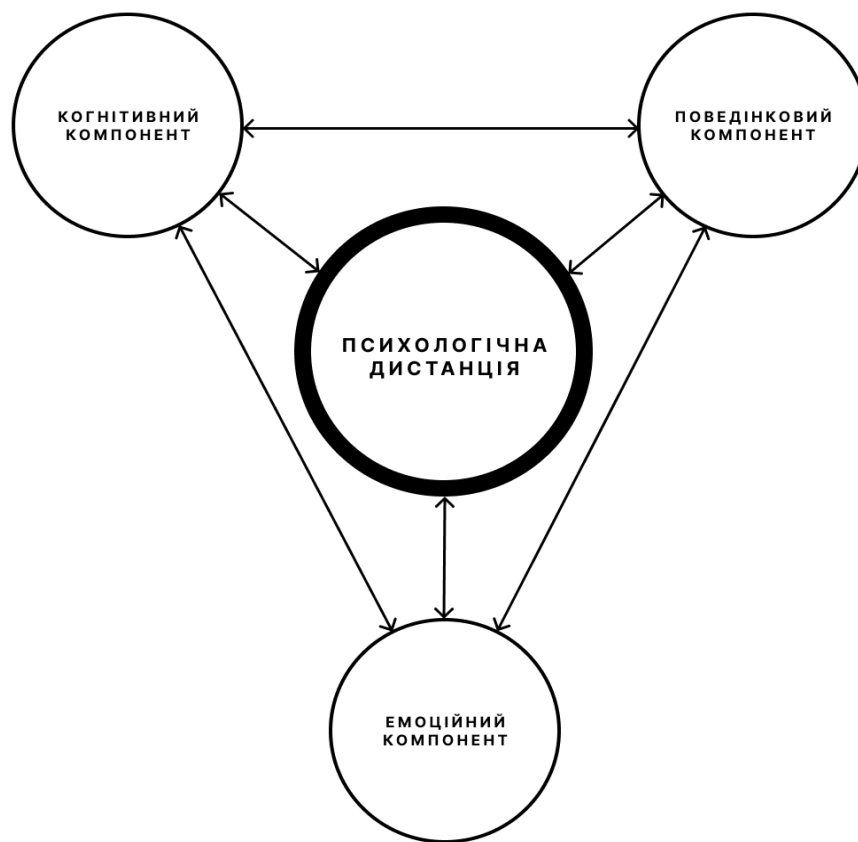


Рис. 1.1. Теоретична модель психологічної дистанції

Теоретична модель дослідження дозволяє розглядати психологічну дистанцію як багаторівневий механізм, де:

когнітивний компонент відповідає за сприйняття меж;

емоційний компонент (через емпатію та афіліацію) – за бажану близькість;

поведінковий компонент (через потреби Шутца) – за реалізацію цієї дистанції в актах спілкування.

Когнітивний компонент (сприйняття меж) – це структурна складова свідомості, яка відображає суб'єктивний простір соціальної перцепції, що базується на концепції релевантності партнера потребам особистості. Когнітивний компонент відповідає за суб'єктивну оцінку віддаленості іншого, розпізнавання комунікативних меж та створення ментальної репрезентації ситуації. Когнітивний компонент є первинним «фільтром», який визначає, як ми інтерпретуємо соціальний простір (Trope & Liberman, 2010).

Емоційний компонент (бажана близькість) – це система типових емоційно-вольових станів особистості та навичок їх саморегуляції, високий рівень розвитку якої сприяє конструктивному і ефективному реагуванні на тиск оточуючого середовища – зближенню чи автономії. Реалізується через механізми емпатії, афіліації та ціннісного ставлення до іншого (К. Роджерс, 2010) серед яких особливе значення мають емоційний інтелект, тип прив'язаності та рівень саморегуляції. Високий рівень емпатії може сприяти скороченню дистанції та формуванню глибшого взаєморозуміння між партнерами. Такий рівень емпатії визначає внутрішню потребу особистості в емоційному теплі, прийнятті або, навпаки, у відчуженні. Саме емоційний компонент формує вектор «тяжіння» або «відштовхування», створюючи психологічний фон для встановлення певної глибини контакту.

Поведінковий (реалізація дистанції) – це система психологічних вмінь, вищий рівень розвитку якої передбачає спонтанну адаптивність в їх практичному застосуванні і гнучкій ситуативній модифікації. У даному дослідженні розглядається як регулятор міжособистісної взаємодії, як засіб балансування між прагненням до приналежності (включення) та потребою у збереженні індивідуальної автономії, який безпосередньо втілюється в актах спілкування через задоволення базових міжособистісних потреб у включенні, контролі та афекті (Schutz, 1966). Використання цих потреб саме в поведінковому

компоненті пояснює, наскільки вони проявляються виключно через активність індивіда.

Поведінковий компонент охоплює конкретні комунікативні дії: від вибору проксемічної відстані (фізичного простору за Е. Холлом) до використання вербальних та невербальних стратегій, що дозволяють людині реально утримувати або змінювати дистанцію в процесі взаємодії (Hall, 1966).

Важливим елементом теоретичної моделі є врахування контексту соціальної взаємодії. Передбачається, що психологічна дистанція має ситуативну варіативність, тобто може змінюватися в залежності від того, з ким людина вступає у взаємодію: з колегами, друзями чи родиною (Анкети 1,2,3).

Теоретична модель зберігає логіку дослідження: «Сприйняття → Бажання → Дія», тобто демонструє повний цикл регуляції міжособистісних стосунків: спочатку людина оцінює межі (когніція), потім формує ставлення до них (емоція) і, зрештою, вибудовує реальну взаємодію (поведінка). Така структура теоретичної моделі уточнює наукові уявлення про психологічну дистанцію як багатовимірний феномен у структурі спілкування, бо кожний компонент цієї моделі є невід'ємним елементом комунікативного процесу.

Запропонована модель дозволяє розглядати психологічну дистанцію як інтегративний компонент спілкування, що формується у взаємодії особистісних і соціально-психологічних чинників та виконує функцію регуляції міжособистісних стосунків.

Таким чином, психологічна дистанція розглядається не як фіксована характеристика, а як динамічний і контекстуально зумовлений феномен.

Відповідно до запропонованої теоретичної моделі логіка емпіричного дослідження спрямована на: визначення структури психологічної дистанції; виявлення взаємозв'язків між психологічною дистанцією та індивідуально-психологічними характеристиками; аналіз особливостей психологічної дистанції у різних контекстах соціальної взаємодії; визначення суб'єктивно значущих критеріїв психологічної дистанції.

Висновки до Розділу I

Проведений теоретичний аналіз проблеми спілкування у системі міжособистісних стосунків дозволяє стверджувати, що спілкування є провідним механізмом формування, підтримання та розвитку соціально-психологічних зв'язків між людьми. Воно виступає не лише засобом обміну інформацією, а й способом пізнання особистості іншої людини, регуляції поведінки, формування взаєморозуміння та довіри.

У результаті узагальнення теоретичних підходів встановлено, що спілкування є складною системою взаємодії, у якій поєднуються когнітивний, емоційний і поведінковий компоненти, а характер їх узгодження значною мірою визначає ефективність міжособистісної взаємодії.

Аналіз зарубіжних і вітчизняних підходів дозволив встановити, що проблематика психологічної дистанції не має єдиного теоретичного трактування та представлена у різних дослідницьких традиціях через категорії міжособистісної взаємодії, психологічних меж, соціального сприймання та регуляції близькості у спілкуванні. Це дозволяє розглядати психологічну дистанцію як міждисциплінарний феномен, що інтегрує когнітивні, емоційні та соціально-поведінкові аспекти взаємодії.

Узагальнення теоретичних положень дало змогу визначити психологічну дистанцію як багатовимірний регуляторно-динамічний феномен, що формується у процесі міжособистісної взаємодії та виконує функцію регулювання її інтенсивності, забезпечуючи баланс між відкритістю і безпекою, близькістю і автономією. Психологічно дистанція не є сталою характеристикою особистості, а змінюється залежно від індивідуально-психологічних особливостей людини та соціального контексту взаємодії.

Встановлено, що у структурі спілкування психологічна дистанція виконує регулятивну функцію та пов'язана з когнітивними, емоційними й поведінковими аспектами взаємодії. Вона визначає особливості встановлення міжособистісних

меж, рівень саморозкриття та характер емоційної залученості суб'єктів спілкування.

У межах даного дослідження обґрунтовано теоретичну модель психологічної дистанції, яка інтегрує когнітивний, соціально-психологічний та особистісний підходи до її розуміння. Відповідно до моделі психологічна дистанція розглядається як феномен, що формується під впливом індивідуально-психологічних характеристик особистості та реалізується через когнітивний, емоційний і поведінковий компоненти у різних контекстах соціальної взаємодії.

Таким чином, психологічна дистанція розглядається як динамічний і контекстуально зумовлений механізм регуляції міжособистісних стосунків, дослідження якого дозволяє поглибити розуміння закономірностей функціонування спілкування та створює теоретичне підґрунтя для подальшого емпіричного аналізу її структури та чинників формування.

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ДИСТАНЦІЇ

2.1. Організація дослідження та характеристика вибірки

Для досягнення заявленої мети роботи було організовано і проведено емпіричне дослідження ключових критеріїв психологічної дистанції, їх взаємозв'язку з особистісними рисами та міжособистісними потребами досліджуваних, що пов'язані з регуляцією міжособистісних стосунків у структурі спілкування.

Організація емпіричного дослідження ґрунтувалася на поетапній реалізації теоретико-методологічного та психодіагностичного підходів до вивчення феномену психологічної дистанції у структурі міжособистісного спілкування та її взаємозв'язку з індивідуально-психологічними характеристиками особистості. На першому етапі здійснено теоретичний аналіз наукових джерел, присвячених проблематиці психологічної дистанції, міжособистісної взаємодії та структурно-психологічним особливостям спілкування. Другий етап передбачав проведення емпіричного дослідження із застосуванням комплексу стандартизованих психодіагностичних методик.

Отримані в ході емпіричного дослідження дані стали підґрунтям для подальшого узагальнення та інтерпретації особливостей прояву психологічної дистанції у міжособистісному спілкуванні. Аналіз результатів дав змогу окреслити характерні тенденції у взаємозв'язку між показниками психологічної дистанції, індивідуально-психологічними рисами та міжособистісними потребами досліджуваних. Це забезпечило можливість сформулювати цілісне уявлення про роль психологічної дистанції як регулятивного механізму міжособистісних стосунків та визначити її значущість у структурі комунікативної взаємодії.

Емпіричне дослідження складалося з наступних етапів:

1. Обґрунтування та формування комплексу психодіагностичних методик дослідження психологічної дистанції, що дозволяє визначити оцінити її складові та зв'язок із індивідуально-психологічними характеристиками особистості.

2. Дослідження загальних характеристик психологічної дистанції та індивідуально-психологічних показників (емпатії, афіляції, особистісних рис) у вибірці досліджуваних за допомогою методів описової статистики.

3. Виявлення взаємозв'язків між показниками психологічної дистанції та індивідуально-психологічними характеристиками особистості (емпатією, афіляцією, особистісними рисами) за допомогою кореляційного аналізу.

4. Визначення латентної структури психологічної дистанції та виокремлення її основних факторів за допомогою факторного аналізу, що відображають її когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти.

5. Визначення особливостей вибудови психологічної дистанції у різних контекстах соціальної взаємодії.

Вибірка дослідження

Емпіричну базу дослідження становили 83 українських респондентів віком від 18 років, які постійно або періодично проживають в Україні чи перебувають за кордоном та були залучені до дослідження на добровільних засадах. Серед опитаних переважну більшість становили жінки – 88% від загальної кількості респондентів, тоді як частка чоловіків була мінімальною і складала лише 12%. Крім того, респонденти перебували у різних соціальних умовах (проживання в Україні та за її межами), що може впливати на специфіку міжособистісної взаємодії та особливості вибудови психологічної дистанції. Це також слід враховувати при інтерпретації результатів дослідження. Всі респонденти були залучені на добровільних засадах. Збір даних здійснювався в уніфікованих умовах, що забезпечувало однакову процедуру проходження методик для всіх учасників та підвищувало об'єктивність отриманих результатів.

Розподіл респондентів по групах наведено далі (табл. 2.1).

Якісний склад опитуваних, які беруть участь у експерименті

Ознаки		Чоловіки	Жінки	Всього
1. Стать учасника		12%	88%	100%
2. Вік учасника	до 25 років	—	1,3%	1,3%
	25 – 30 років	—	3,8%	3,8%
	30 – 40 років	3,8%	46,8%	50,6%
	40 – 50 років	1,3%	27,8%	29,1%
	50 і більше	2,5%	12,6%	15,1%
3. Освіта учасника	середня	—	10,1%	10,1%
	середня спеціальна	—	—	—
	вища	12%	82,3%	89,6%
4. Сімейне положення	Неодружена/ий	1,3%	21,5%	22,8%
	Одружена/ий	6,3%	58,2%	64,5%
	Розлучена/ий	—	12,6%	12,6%

Вибірка характеризується певними обмеженнями, зумовленими її структурою за статтю та специфікою соціального контексту, що необхідно враховувати при інтерпретації результатів і подальшому узагальненні висновків дослідження. Такий розподіл свідчить, що результати дослідження значною мірою відображають психологічні особливості та комунікативні стратегії, характерні для жінок з подальшим коректним урахуванням цього факту в інтерпретаціях.

Вибірка характеризується високою часткою респондентів середнього та старшого віку, що вказує на зрілість аудиторії. Ключова вікова група (30–40 років) є найбільш чисельною і становить 50,6% (більше половини) усіх опитаних. Сукупно, особи віком від 30 до 50 років і старше складають переважну більшість – понад 94%. Частка молоді до 30 років є незначною – всього 5,1% (Рис.2.1.).

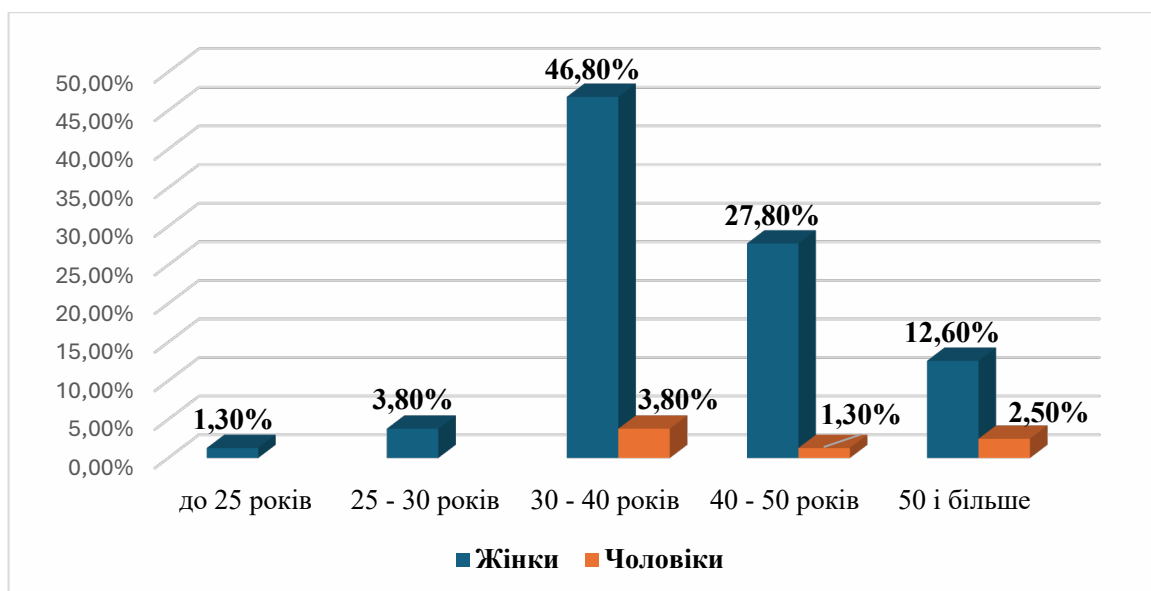


Рис. 2.1. Віковий контингент респондентів

Дослідження охопило переважно людей, які мають значний життєвий та соціальний досвід, що є важливим фактором у формуванні поглядів на психологічну дистанцію та міжособистісні критерії.

Рівень освіти респондентів є надзвичайно високим, що типово для учасників психологічних онлайн-опитувань. Переважна більшість опитаних, а саме 89,6%, мають вищу освіту. Середня освіта становить 10,1%, а частка респондентів із середньою спеціальною освітою відсутня (Рис.2.2.).

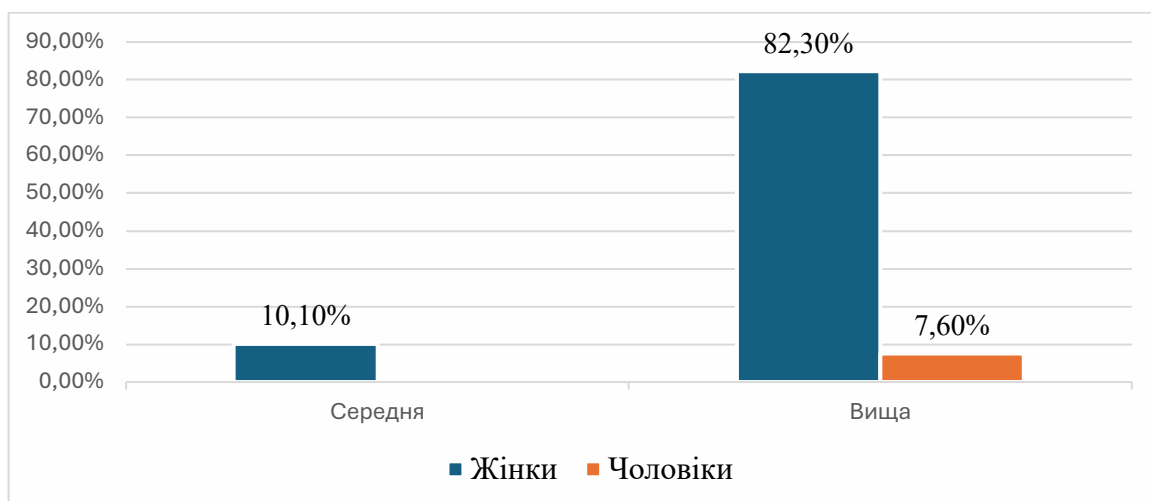


Рис. 2.2. Вибірка учасників дослідження за освітою

Вибірка є інтелектуально розвиненою та орієнтованою на високі академічні стандарти. Це може впливати на глибину та усвідомленість їхніх відповідей, особливо на фактори, пов'язані зі світоглядом та інтелектуальною подібністю.

Аналіз сімейного стану підтверджує, що більшість респондентів знаходяться у сталих довготривалих стосунках. Одружені/заміжні особи становлять найбільшу групу – 64,5%. Неодружені/незаміжні становлять 22,8% та розлучені – 12,6%, що складають решту опитуваних (Рис.2.3.).

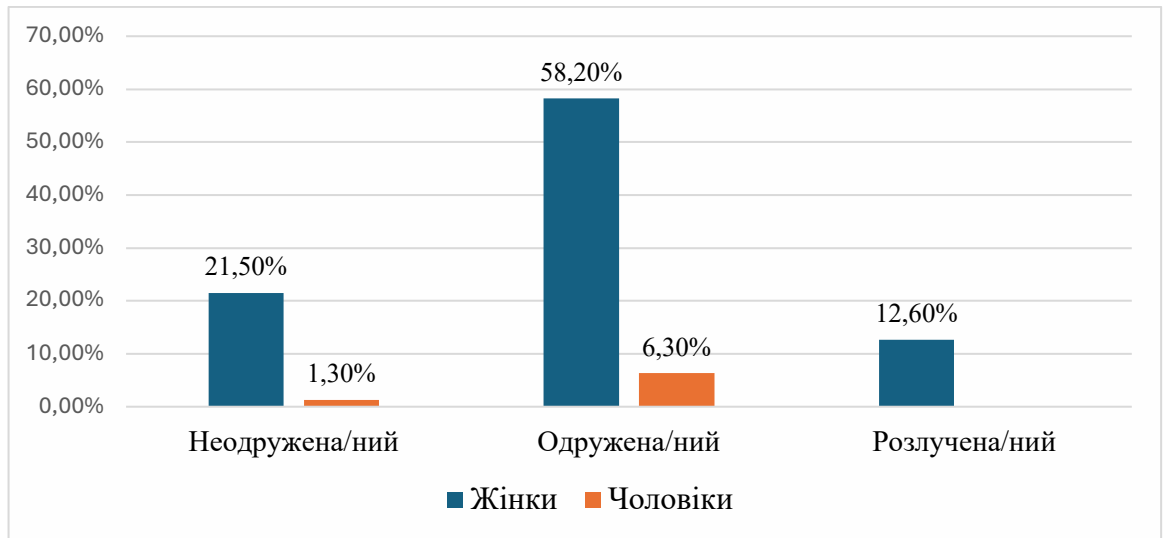


Рис. 2.3. Сімейний статус респондентів

Крім того, респонденти перебували у різних соціальних умовах (проживання в Україні та за її межами), що може впливати на специфіку міжособистісної взаємодії та особливості вибудови психологічної дистанції. Це також слід враховувати при інтерпретації результатів дослідження.

В дослідженні всі опитувальні інструменти мали належний рівень валідності та надійності, підтверджений у попередніх наукових працях і практичних психологічних дослідженнях. Щодо авторських анкет, то вони дозволяють адаптувати формулювання, тематику, приклади так, щоб вони були релевантні групі досліджуваних.

Для збору необхідних даних, у роботі було використано інструмент онлайн-опитування у Google Forms. Таким чином ми змогли структурувати питання, щоб вони були зрозумілими для респондентів. Збір даних тривав від 10 жовтня 2025 року до 10 листопада 2025 року. Усі учасники дослідження надали згоду на обробку персональних даних.

2.2. Психодіагностичний інструментарій дослідження та методи статистичної обробки даних

Для реалізації мети та завдань дослідження було підбрано комплекс психодіагностичних методик, спрямованих на багатовимірне вивчення психологічної дистанції у структурі спілкування. Вибір інструментарію зумовлений необхідністю аналізу як особистісних передумов формування психологічної дистанції, так і її емоційних та поведінкових проявів у процесі соціальної взаємодії. Використані методики дозволяють отримати цілісне уявлення про індивідуально-психологічні характеристики респондентів та їхній вплив на характер міжособистісних відносин, забезпечуючи комплексний підхід до досліджуваної проблематики.

Отже, в якості психодіагностичного матеріалу для проведення емпіричного дослідження було використано такі методики:

- Авторські анкети дослідження психологічної дистанції;
- «Опитувальник міжособистісних стосунків FIRO–B» В. Шутца;
- П'ятифакторний особистісний опитувальник МакКрає-Коста («Велика п'ятірка»);
- Методика "Шкала емоційного відгуку" Альберта Меграбяна (Albert Mehrabian) і модифікований Н. Епштейном;
- Методику «Мотивація афіліції» (МАФ) А. Меграбяна у модифікації М.Ш. Магомед-Емінова;

У структурі дослідження передбачено використання спеціально розробленого авторського анкетування (Анкета №1, Анкета №2, Анкета №3), яке було обрано як один з методів психодіагностичного інструментарію для збору емпіричних даних з кількох причин. По-перше, для збору первинної інформації про досліджуване явище, оскільки існуючі стандартизовані інструменти не повністю відповідають меті та завданням дослідження. По-друге, анкетна форма дозволяє швидко охопити значну кількість учасників та отримати репрезентативні результати. По-третє, створення анкет дозволило

сформулювати запитання з урахуванням індивідуальних характеристик вибірки та особливостей соціального контексту. Це підвищує валідність отриманих результатів і дає можливість отримати гнучкий інструмент, який одночасно відповідає задачам дослідження та забезпечує необхідну глибину збору інформації.

Метою дослідження є виявлення закономірностей сприйняття близькості й віддаленості у спілкуванні та взаємодії між людьми.

Зміст питань був розроблений або адаптований таким чином, щоб максимально відповідати поставленим у дослідженні завданням і водночас бути зрозумілим для респондентів. Учасники дослідження були попереджені, що участь у дослідженні добровільна та безпечна, а отримані результати анонімні та будуть використані в узагальненій формі для наукових цілей.

На цьому етапі опитуванням було запропоновано заповнити спеціальний бланк (Анкета №1). Анкета №1 була сконструйована з метою вимірювання суб'єктивного рівня комунікативної близькості респондентів із представниками різних соціальних груп. Учасникам пропонувалося оцінити, наскільки легким або складним вони вважають встановлення взаєморозуміння з кожною із запропонованих груп.

Наступна анкета (Анкета №2) містить наступне завдання: визначити «за якими якостями або властивостями одні соціальні групи «психологічно ближчі» до них, ніж інші. Вона була розроблена з метою виявлення факторів, що визначають суб'єктивне відчуття близькості або віддаленості респондентів щодо різних соціальних груп.

Анкета №3 спрямована на оцінку того, наскільки для респондентів є важливою наявність кожного з наведених критеріїв у визначенні психологічної дистанції у стосунках з іншими людьми, які з цих критеріїв притаманні їхнім взаєминам із найближчими людьми, а також наскільки кожна з наведених якостей сприяє ефективній співпраці з людьми, з якими вони мають спільну мету та діяльність.

Для аналізу поведінкових особливостей міжособистісної взаємодії та структури соціальних потреб використано методику FIRO–В В. Шутца, яка дає змогу дослідити рівні включення, контролю та афективної близькості у стосунках. Ця методика FIRO–В (Fundamental Interpersonal Relations Orientation – Behavior) була розроблена американським психологом Вільямом Шутцом у 1958 році в межах досліджень міжособистісної взаємодії в малих групах.

Теоретичною основою FIRO–В є розроблена Шутцом концепція фундаментальних міжособистісних потреб. Вчений виходив з того, що поведінка людини в соціальних ситуаціях визначається трьома базовими потребами: *включенням, контролем та прихильністю*. Кожна з цих потреб може проявлятися як у власній поведінці людини, так і в очікуваннях стосовно поведінки інших людей. Таким чином, опитувальник дає можливість досліджувати не лише фактичні особливості взаємодії, а й приховані мотиви та міжособистісні очікування.

Методика складається з 54 тверджень, згрупованих у шість основних шкал, що відображають два аспекти кожної потреби:

- виявлена поведінка (Expressed) – те, як людина зазвичай взаємодіє з іншими;
- бажана поведінка (Wanted) – рівень поведінки, який людина очікує або бажає отримувати від інших.

У структурі методики виділяють такі шкали:

1. Expressed Inclusion (eI) – виявлене включення;
2. Wanted Inclusion (wI) – бажане включення;
3. Expressed Control (eC) – виявлений контроль;
4. Wanted Control (wC) – бажаний контроль;
5. Expressed Affection (eA) – виявлена прихильність;
6. Wanted Affection (wA) – бажана прихильність.

Кожна шкала дозволяє оцінити ступінь соціальної активності, прагнення до структурованості у взаєминах, рівень відкритості та потреби у близькості. На основі сумарних показників формується профіль міжособистісної поведінки, що

відображає як стиль взаємодії людини з оточенням, так і її соціально-психологічні потреби (Hammer, A. L., & Schnell, 2000).

Завдяки поєднанню поведінкових показників і особистісних потреб FIRO–В дозволяє отримати комплексне уявлення про особливості взаємодії людини з іншими людьми, виявити причини труднощів у спілкуванні та визначити шляхи оптимізації міжособистісних стосунків. У контексті дослідження психологічної дистанції методика FIRO–В є особливо релевантною, оскільки дозволяє операціоналізувати структуру міжособистісної близькості через поведінкові параметри. Зокрема, показник включення відображає потребу особистості у залученості до соціальних контактів, що пов'язано зі зменшенням психологічної дистанції. Параметр афекту характеризує емоційну близькість у взаєминах і безпосередньо відображає рівень емоційної дистанції між суб'єктами спілкування. Параметр контролю, у свою чергу, відображає ступінь регуляції взаємодії та може як сприяти зближенню, так і підтримувати дистанцію, залежно від домінування тенденцій до домінування або підпорядкування.

Таким чином, використання FIRO–В у дослідженні дозволяє комплексно проаналізувати поведінкові аспекти міжособистісної взаємодії та їхній зв'язок із психологічною дистанцією, що забезпечує більш глибоке розуміння структури спілкування та механізмів формування міжособистісної близькості або відстороненості.

З метою дослідження базових особистісних детермінант психологічної дистанції було застосовано п'ятифакторний опитувальник «Велика п'ятірка» (Big five), призначений для діагностування факторів характеру та темпераменту, створений Р. МакКрає та П. Коста у 80-х роках минулого століття. Автори методики переконані, що виділених ними факторів, а саме: нейротизму, екстраверсії, інтроверсії, відкритості досвіду, здатності до співробітництва та добросовісності, - цілком достатньо для того, щоб описати модель особистості. Опитувальник 5PFQ є інструментом, призначеним для психодіагностичного вимірювання зазначених п'яти базових рис. У класичній версії методика містить 75 парних, семантично протилежних висловлювань, з яких кожне відображає

певний аспект поведінки або особистісної тенденції. Респондент має вибрати, яке з двох висловлювань є для нього ближчим, та оцінити цей вибір за п'ятибальною шкалою: -2, -1, 0, +1, +2, де значення «-2» і «+2» позначають найбільшу виразність відповідної характеристики, «-1» і «+1» – помірну виразність, а «0» означає відсутність чіткої переваги.

Фактори, що діагностуються в межах опитувальника, охоплюють широку сферу особистісних проявів. У вітчизняній психодіагностичній практиці методика широко використовується як у дослідженнях особистісних детермінант поведінки, так і в дослідженнях, пов'язаних із професійною діяльністю, соціально-психологічними характеристиками молоді, інтернет-залежністю тощо (Чуйко, Колтунович & Чаплук, 2025).

У контексті дослідження психологічної дистанції кожен із факторів «Big Five» має специфічне значення для розуміння механізмів міжособистісної взаємодії. Зокрема, високий рівень екстраверсії може бути пов'язаний зі зменшенням психологічної дистанції через орієнтацію на соціальні контакти, активність у спілкуванні та потребу у взаємодії. Доброзичливість відображає тенденцію до кооперації, довіри та емоційної відкритості, що сприяє формуванню близьких міжособистісних відносин. Натомість високий рівень нейротизму може бути пов'язаний із підвищеною емоційною чутливістю та схильністю до уникнення близьких контактів, що потенційно збільшує психологічну дистанцію. Сумлінність та відкритість до досвіду опосередковано впливають на характер соціальної взаємодії, визначаючи гнучкість поведінки, рівень саморегуляції та готовність до нових форм міжособистісного контакту.

Таким чином, використання методики «Велика п'ятірка» дозволяє визначити базові особистісні передумови формування психологічної дистанції, а також проаналізувати, яким чином індивідуально-психологічні риси впливають на характер і глибину міжособистісної взаємодії у структурі спілкування.

Для дослідження емпатії використовується методика "Шкала емоційного відгуку" (Balanced Emotional Empathy Scale – BEES). Цей опитувальник був розроблений Альбертом Меграбяном (Albert Mehrabian) і модифікований

Н.Епштейном. Шкала А. Меграбяна та Н. Епштейна – це психодіагностичний інструмент, що призначений для вимірювання здатності індивіда емоційно реагувати на емоційні стимули, проявляти емпатію та співпереживання. Вчені розробили шкалу, що базується на їхньому розумінні емпатії як багатовимірного явища, що включає як когнітивні, так і емоційні аспекти. На думку розробників методики емпатія є центральним елементом у процесі комунікації. Вона відіграє ключову роль у регулюванні міжособистісних взаємодій, забезпечуючи гармонію у стосунках і надаючи соціальної значущості поведінці індивіда. Розвинена емпатія є дуже важливим аспектом для досягнення успіху в сферах діяльності, що вимагають здатності розуміти і відчувати світ іншої людини (Ткаченко, 2025).

З погляду А. Меграбяна, емоційна емпатія – це здатність співчувати іншій людині, відчувати те, що відчуває інший, переживати ті самі емоційні стани, ідентифікувати себе з ним. Як показали дослідження, емоційна емпатія пов'язана з загальним станом здоров'я людини, його соціальною адаптованістю та відображає рівень розвитку навичок взаємодії з людьми. Методика "Шкала емоційного відгуку" дозволяє проаналізувати такі загальні емпатичні тенденції, як: 1) рівень вираженості здатності до емоційного відгуку на переживання іншої людини; 2) ступінь відповідності/невідповідності переживань об'єкта й суб'єкта емпатії. Об'єктами емпатії виступають соціальні ситуації та люди, яким би випробуваний міг співпереживати в повсякденному житті.

Опитувальник складається з 25 суджень закритого типу – як прямих, так і зворотних. Випробуваний має оцінити ступінь своєї згоди/незгоди з кожним із них. Шкала відповідей (від "повністю згоден" до "повністю незгоден") дає можливість виразити відтінки ставлення до кожної ситуації спілкування (Аграмакова, 2020).

У контексті дослідження психологічної дистанції є доцільним використання даної методики, оскільки рівень емпатійності впливає на характер встановлення емоційної близькості, глибину міжособистісного контакту та особливості регуляції психологічної дистанції у взаєминах. Високий рівень емоційного

відгуку може сприяти скороченню психологічної дистанції та формуванню більш довірливих і емоційно насичених взаємин, тоді як низький рівень емпатійних тенденцій може зумовлювати емоційну відстороненість і збільшення психологічної дистанції у спілкуванні. Таким чином, методика дозволяє дослідити емоційно-особистісні чинники, пов'язані з особливостями міжособистісної дистанції.

Для дослідження особливостей афіліативної мотивації у контексті психологічної дистанції було використано методику «Мотивація афіліції» (МАФ) А. Меграбяна у модифікації М.Ш. Магомед-Емінова. Методика спрямована на визначення двох взаємопов'язаних мотиваційних тенденцій особистості – прагнення до прийняття та страху відкидання, які безпосередньо впливають на характер міжособистісної взаємодії та особливості встановлення психологічної близькості з іншими людьми. Високий рівень прагнення до прийняття може свідчити про схильність особистості до скорочення психологічної дистанції, встановлення емоційно близьких контактів та потребу в міжособистісній підтримці. Натомість домінування страху відкидання може зумовлювати тенденцію до збільшення психологічної дистанції, уникнення емоційної близькості та обережність у соціальних контактах. Таким чином, використання даної методики дозволило дослідити мотиваційні аспекти міжособистісної взаємодії та їхній зв'язок із особливостями психологічної дистанції особистості (Борко, 2017). Теоретичною основою методики є уявлення про афіліцію як соціальну потребу людини у встановленні, підтриманні та збереженні позитивних міжособистісних взаємин. Методика дає змогу дослідити співвідношення двох мотиваційних тенденцій – прагнення до прийняття та страху відкидання, що відображають особливості міжособистісної взаємодії та соціальної адаптації особистості (Борко, 2017).

Тест-опитувальник дозволяє виміряти дві мотиваційні тенденції – прагнення до визнання, до встановлення теплих емоційних відносин і страх (або чутливість) до відкидання. Реальне поведіння складається із суми цих тенденцій. Тест складається із двох шкал прагнення до прийняття (30 запитань)

і страху відкидання (32 запитання). Мета та задачі: методика дозволяє оцінити, наскільки успішними будуть контакти з незнайомими людьми; прогнозувати поведінку при зав'язуванні нових знайомств та входженні у новий колектив; діагностика двох узагальнених стійких мотивів особистості, що входять до структури мотивації афіліації: прагнення до прийняття і страху відкидання, для виміру інтенсивності цих показників. Тест може бути використаний як для групового, так і для індивідуального дослідження (Борко, 2017).

Методи статистичної обробки даних:

збір даних був здійснений у програмі Google Excel, а аналіз даних – з використанням наступних методів: описово-статистичний метод використовувався для узагальнення, опису та представлення основних характеристик масиву даних; метод ранжування використовувався в авторській анкеті для визначення важливості різних критеріїв психологічної дистанції шляхом їх впорядкування (ранжування за пріоритетом); метод Пірсона використовувався для встановлення сили та напрямку лінійного зв'язку між змінними; регресивний аналіз використовувався для побудови статистичних моделей, що дозволяють прогнозувати значення однієї змінної на основі значень інших; кореляційний аналіз для взаємозв'язку ключових критеріїв психологічної дистанції з особистісними рисами та міжособистісними потребами досліджуваних; факторний аналіз застосований для виявлення латентних факторів та структурних компонентів психологічної дистанції.

Висновки до розділу 2

Для досягнення заявленої мети роботи було організовано і проведено емпіричне дослідження психологічної дистанції у структурі спілкування та її взаємозв'язку з індивідуально-психологічними характеристиками особистості. Методологія дослідження була спрямована на комплексне вивчення психологічної дистанції як багатовимірного феномену та передбачала поєднання теоретичних, психодіагностичних і статистичних методів.

Організація дослідження здійснювалася у декілька етапів. На першому етапі проведено теоретичний аналіз наукових джерел, присвячених проблематиці психологічної дистанції, міжособистісної взаємодії та психологічних механізмів регуляції спілкування. Другий етап передбачав проведення емпіричного дослідження із застосуванням комплексу стандартизованих психодіагностичних методик та подальшу статистичну обробку отриманих даних.

Для реалізації дослідницьких завдань було використано комплекс психодіагностичних методик, спрямованих на вимірювання психологічної дистанції та чинників її формування. Зокрема, дослідження передбачало оцінку критеріїв психологічної дистанції та особливостей її прояву у різних контекстах взаємодії, міжособистісних потреб, особистісних рис, рівня емпатії, афіляції та соціально-демографічних характеристик досліджуваних.

Використаний психодіагностичний інструментарій дозволив операціоналізувати основні компоненти теоретичної моделі дослідження та забезпечити емпіричне вивчення взаємозв'язків між психологічною дистанцією, особистісними характеристиками та особливостями міжособистісної взаємодії. Застосування методик було спрямоване на оцінку різних рівнів функціонування психологічної дистанції, від базових міжособистісних потреб і особистісних характеристик до суб'єктивного сприйняття та регуляції близькості у спілкуванні.

Збір та первинна обробка даних здійснювалися із використанням програмного забезпечення Google Excel. Для аналізу результатів

застосовувалися методи описової статистики, кореляційного аналізу, факторного аналізу та метод ранжування, що забезпечило можливість комплексного дослідження психологічної дистанції як багатовимірного феномену у структурі спілкування.

Таким чином, обрана організація дослідження, комплекс психодіагностичних методик і методів статистичної обробки створили методологічне підґрунтя для подальшого емпіричного аналізу психологічної дистанції та інтерпретації отриманих результатів.

РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ ДИСТАНЦІЇ У СТРУКТУРІ СПІЛКУВАННЯ

3.1. Описова характеристика показників психологічної дистанції та індивідуально-психологічних характеристик

Загальний аналіз результатів дослідження за авторськими анкетами №1, №2 та №3.

Комплексний аналіз результатів дослідження за анкетами №1, №2, №3 має на меті дослідити, як респонденти сприймають психологічну дистанцію в різних соціальних контекстах, та які критерії вважають найважливішими для її зменшення.

Відповідно до даних, отриманих в анкетах, ми здійснили розділення критеріїв, що визначають міжособистісну дистанцію, на три групи або три типи відносин:

1. Загалом: середній ранг для стосунків з іншими людьми;
2. Найближчі: середній ранг для групи, яка акцентує увагу на близькості, інтимності, емоційній прив'язаності – стосунки із найближчими;
3. Спільна мета: середній ранг для групи, що орієнтована на спільну діяльність, співпрацю та досягнення спільної мети.

Аналіз результатів отриманих досліджень з анкети №1:

На основі проведеного анкетування у 83 респондентів було проаналізовано рівень психологічної близькості та суб'єктивну оцінку можливості встановлення конструктивного діалогу з 15-ма різними соціальними групами.

Найвищі показники за обома шкалами зафіксовані в категоріях «Друзі» та «Сім'я». Середній бал близькості тут наближається до максимального, що свідчить про високий рівень довіри та мінімальну дистанцію. Цікаво, що в групі «Друзі» інтегральний показник навіть дещо перевищує показник «Сім'ї», що може вказувати на високу цінність добровільних соціальних зв'язків,

побудованих на спільних інтересах. Результати дозволяють виділити кілька ключових закономірностей і відображені у табл. 3.1.

Табл. 3.1.

Середні показники близькості та взаєморозуміння

№	Соціальна група	Ступінь близькості (середній ранг)	Спільна мова (середній ранг)
1	Сім'я	0.94	0.82
2	Родина	0.72	0.69
3	Друзі	0.95	0.87
4	Однодумці / ком'юніті	0.83	0.83
5	Колектив	0.72	0.76
6	Керівництво	0.52	0.59
7	Підлегли	0.49	0.53
8	Підрядники	0.40	0.48
9	Клієнти	0.48	0.57
10	Підписники в соцмережах	0.17	0.35
11	Лідери думок та блогери	0.10	0.28
12	Представники держустанов	0.23	0.35
13	Сфера обслуговування	0.28	0.43
14	Люди зі спільними хобі	0.81	0.82
15	Суспільство в цілому	0.22	0.41

До цієї ж категорії високої близькості примикають «Однодумці» та «Люди зі спільними хобі». Це підтверджує тезу про те, що спільна діяльність та ідентичність є потужними інструментами подолання соціальних бар'єрів.

Групи, пов'язані з робочою діяльністю (колектив, керівництво, підлегли, клієнти), демонструють помірні позитивні значення. Характерною особливістю цієї групи є те, що «Можливість знайти спільну мову» стабільно оцінюється вище, ніж «Ступінь близькості». Це свідчить про розвинений рівень професійної адаптивності респондентів: вони готові до ефективної взаємодії та пошуку компромісів навіть за умови збереження значної психологічної дистанції. Зокрема, у взаєминах із керівництвом та підрядниками спостерігається чіткий акцент на функціональності, а не на емоційній прив'язаності.

Найбільша психологічна дистанція спостерігається у ставленні до державних установ, представників сфери обслуговування та суспільства в цілому. Особливої уваги заслуговують низькі показники близькості з блогерами та лідерами думок. Незважаючи на регулярне споживання контенту, респонденти чітко усвідомлюють «односторонність» цієї комунікації та не сприймають її як близьку або персоналізовану. Це демонструє критичне ставлення до парасоціальних стосунків у цифровому просторі.

Загальна тенденція дослідження вказує на те, що психологічна близькість є фундаментом для легкості спілкування. У групах з низьким рейтингом близькості (наприклад, держустанови) респонденти частіше відзначають труднощі в досягненні порозуміння. Проте, загальний рівень «можливості знайти спільну мову» в усіх 15 групах виявився вищим за «рівень близькості». Це вказує на загальну комунікабельність опитаних та їхню установку на соціальну кооперацію, навіть у формальних чи складних умовах.

Аналіз за статтю даних анкети №1 наведений в додатку Б (табл. Б.1). По ознаці за статтю ми можемо зробити наступні висновки:

1. Емоційна домінанта жінок у приватному просторі

Жінки демонструють вищі показники близькості та легкості спілкування в групах «Сім'я», «Родина» та «Друзі». Це свідчить про те, що для жінок приватна сфера є більш емоційно насиченою та ресурсною. Також у жінок вищий рівень близькості з людьми зі спільними хобі, що підкреслює їхню орієнтацію на емоційну співпричетність.

2. Соціальна адаптивність чоловіків у діловій сфері

Чоловіки випереджають жінок майже за всіма показниками, що стосуються професійної діяльності (Керівництво, Клієнти, Підрядники, Колектив). Чоловіки суб'єктивно оцінюють можливість знайти спільну мову з колегами та партнерами вище, ніж жінки. Це може бути пов'язано з менш емоційним та більш функціональним підходом до робочих контактів.

3. Цифровий простір та медіа

У жінок спостерігається вищий рівень близькості та готовності до діалогу з блогерами та підписниками в соцмережах. Хоча показники обох статей у цій зоні низькі, жінки виявляються більш лояльними до цифрових спільнот, тоді як чоловіки зберігають більшу дистанцію з медіа-персонами.

4. Взаємодія з формальними структурами

Цікаво, що чоловіки почуваються впевненіше у спілкуванні з державними установами та представниками сфери обслуговування. Їхні бали за шкалою «Спільна мова» тут помітно вищі, що вказує на вищу готовність до вирішення формальних питань та нижчий рівень психологічного бар'єра перед інституціями.

Аналіз за статтю виявив класичний розподіл: жіноча вибірка більше орієнтована на інтимну близькість та неформальні зв'язки (мікросоціум), тоді як чоловіча вибірка демонструє вищу комунікативну впевненість у формальних, ділових та широких соціальних групах (макросоціум).

Аналіз результатів отриманих досліджень з анкети №2 наведені в додатку Б (табл. Б.2), і відображає загальну важливість кожного фактору (середнє) та ступінь його зміни (діапазон) у чотирьох соціальних групах: друзі, колектив, клієнти, державні установи.

Результати дослідження демонструють чітку зміну механізмів регуляції психологічної дистанції, залежно від соціального контексту взаємодії. Простежується закономірний перехід від емоційно-особистісних критеріїв у близькому колі до функціонально-комунікативних у сфері спільної діяльності та більш формалізованих критеріїв у взаємодії з іншими людьми.

1. Зона «3 найближчими людьми»: домінування емоційної безпеки

У сфері найближчих стосунків найвищі показники отримали фактори «Ставлення до вас» (1.88), «Щирість» (1.82), «Риси характеру» (1.76) та «Вміння слухати» (1.70). Це свідчить про те, що фундаментом психологічної близькості для респондентів виступає емоційна безпека, прийняття та можливість бути почутим.

Особливого значення набувають саме внутрішні особистісні характеристики, а не зовнішні соціальні параметри. Такі критерії, як «Освіта», «Соціальне становище» чи «Рід діяльності», у цій зоні мають мінімальний вплив. Це підтверджує, що у близькому колі респонденти орієнтуються насамперед на емоційну автентичність та якість міжособистісного контакту.

Високі показники факторів «Чуйність» та «Вміння слухати» вказують на значущість емпатійного компоненту у формуванні довірливих стосунків. Таким чином, психологічна дистанція у приватній сфері скорочується через досвід емоційного прийняття та взаєморозуміння.

2. Зона «Спільна мета»: функціонально-комунікативна модель взаємодії

У сфері спільної діяльності структура факторів суттєво змінюється. Найвищих значень набувають «Теми спілкування» (1.78), «Рід діяльності» (1.65), «Освіта» (1.58), «Поведінка та вчинки» (1.55) та «Стиль спілкування» (1.42).

Це свідчить про те, що у професійному та діяльнісному середовищі психологічна дистанція регулюється переважно через ефективність комунікації, інтелектуальну сумісність та здатність до конструктивної взаємодії.

На відміну від близького кола, тут значно меншу роль відіграють емоційні чинники, зокрема «Чуйність» та «Щирість». Натомість підвищується значущість компетентності, спільного інформаційного поля та передбачуваності поведінки партнера.

Водночас фактор «Ставлення до вас» залишається одним із провідних навіть у діяльнісній сфері, що свідчить про важливість міжособистісної поваги навіть у функціональних стосунках.

3. Зона «З іншими людьми»: формалізація та соціальна регуляція дистанції

У взаємодії з іншими людьми всі показники суттєво знижуються, що відображає природне збільшення психологічної дистанції. Проте навіть у цій сфері найбільше значення зберігають «Стиль спілкування» (0.58), «Ставлення до вас» (0.55) та «Теми спілкування» (0.52).

Це вказує на те, що у соціально-дистантних контактах респонденти орієнтуються передусім на зовнішні поведінкові маркери безпеки та

адекватності взаємодії. Саме стиль комунікації виступає основним регулятором дистанції у взаємодії з малознайомими людьми.

Водночас низькі показники факторів «Чуйність», «Щирість» та «Вміння слухати» демонструють, що респонденти не очікують високого рівня емоційної включеності від сторонніх осіб. Це свідчить про адекватну диференціацію соціальних ролей та збереження психологічних меж.

Аналіз результатів отриманих досліджень з анкети №3, де усі 18 факторів були розподілені за трьома сферами та проранжовані від найвищого середнього балу до найнижчого. Це дозволяє нам побачити, які якості є пріоритетними для респондентів у різних типах стосунків. Середні значення рангів за визначеними критеріями наведені в додатку Б (табл. Б.3).

Сім критеріїв, які отримали найвищі середні значення, є найбільш вагомими для респондентів у визначенні психологічної дистанції.

1. Повага (середній ранг: 1,47);
2. Довіра (середній ранг: 1,32);
3. Взаємні зобов'язання (середній ранг: 1,26);
4. Прийняття людини людиною (середній ранг: 1,25);
5. Взаємодопомога (середній ранг: 1,24);
6. Взаєморозуміння (середній ранг: 1,24);
7. Почуття відповідальності (середній ранг: 1,10).

Результати проведеного аналізу свідчать про те, що архітектоніка міжособистісних стосунків досліджуваної групи базується на чіткій ціннісній ієрархії, де абсолютним домінантним вектором виступає повага. Цей фактор утримує лідерську позицію в усіх соціальних контекстах, демонструючи, що визнання гідності іншої людини є універсальним етичним кодом, який не втрачає своєї сили навіть при збільшенні соціальної дистанції. Поруч із повагою в ядрі психологічного комфорту знаходяться довіра та взаєморозуміння, які досягають своїх пікових значень у колі найближчих людей, формуючи простір безпеки та емоційної відкритості.

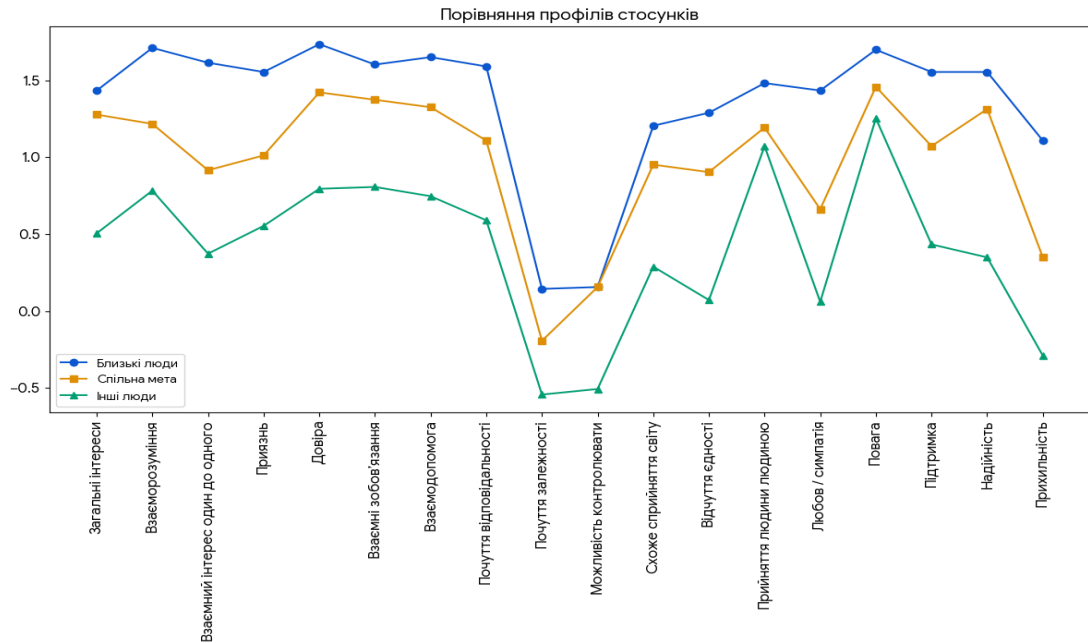


Рис. 3.1. Порівняння профілів стосунків за результатами анкети №3

При переході до сфери спільної діяльності та професійної взаємодії акценти зміщуються у бік інструментальної надійності та взаємних зобов'язань. У цій площині спостерігається висока концентрація навколо факторів надійності та відповідальності, що свідчить про здатність респондентів трансформувати особистісні якості у продуктивну співпрацю. Водночас показник «Прийняття людини людиною» у професійній сфері залишається достатньо високим, що може вказувати на гуманістичну спрямованість вибірки та готовність до конструктивної взаємодії заради досягнення спільної мети.

Особливої уваги заслуговує ставлення респондентів до сторонніх осіб, де фактор прийняття виявляється вищим за рівень очікуваної емоційної близькості. Це свідчить про наявність базової соціальної толерантності, за якої повага до незнайомої людини виступає нормативним принципом взаємодії. Водночас емоційні чинники, такі як любов, симпатія чи прихильність, закономірно знижуються пропорційно збільшенню психологічної дистанції, що вказує на збереження особистісних меж та адекватну диференціацію соціальних ролей.

Найбільш однастайними виявилися результати щодо механізмів контролю та психологічної залежності. Низькі показники за цими параметрами в усіх

категоріях стосунків свідчать про орієнтацію респондентів на автономність та партнерський формат взаємодії. Отримані дані дозволяють припустити, що для вибірки характерним є прагнення до рівноправних міжособистісних стосунків без вираженої потреби у домінуванні чи залежності.

Таким чином, основним стабілізуючим фактором для досліджуваної групи виступає «Повага», яка зберігає високу значущість незалежно від рівня близькості чи характеру взаємодії. Структура міжособистісних стосунків чітко диференціюється залежно від соціального контексту: у приватному колі домінують емоційні конструкти «Довіра» та «Взаєморозуміння», тоді як у професійному середовищі пріоритет зміщується до «Надійності» та «Взаємних зобов'язань».

Характерною особливістю вибірки є високий рівень базового прийняття іншої людини, що проявляється у відносно високих показниках навіть за умов значної соціальної дистанції. Водночас результати демонструють орієнтацію респондентів на збереження особистої автономії та побудову взаємин на засадах партнерства, відповідальності та взаємної поваги.

Загальний аналіз результатів дослідження методики FIRO–B (Fundamental Interpersonal Relations Orientation – Behavior) Вільяма Шутца дозволяє виявити домінантні міжособистісні потреби респондентів у трьох сферах: Включення (Inclusion), Контролю (Control) та Прихильності (Affection). Кожен показник вимірюється у двох аспектах: Вираженому (Expressed, *e*)– те, що людина дає іншим, та Бажаному (Wanted, *w*) – те, що саме людина хоче отримати від інших.

Середні значення та стандартні відхилення (SD) для 83 респондентів за кожним із шести показників FIRO–B (максимальний бал – 9) відображено у табл. 3.2.

Табл. 3.2.

Профіль міжособистісних потреб за FIRO–B

Показник	Потреба	Середнє (Mean)	Стандартне відхилення (SD)	Інтерпретація
----------	---------	----------------	----------------------------	---------------

wA	Бажана прихильність (Wanted Affection)	6.5	1.5	Дуже висока
wC	Бажаний контроль (Wanted Control)	6.1	1.7	Висока
eI	Виражена залученість (Expressed Inclusion)	5.8	1.9	Вище середнього
wI	Бажана залученість (Wanted Inclusion)	5.2	2.1	Середня
eA	Виражена прихильність (Expressed Affection)	4.9	2.0	Середня
eC	Виражений контроль (Expressed Control)	3.5	1.8	Нижче середнього

Аналіз середніх показників свідчить про орієнтований на інших профіль міжособистісних потреб вибірки з вираженою потребою у прихильності, а саме:

- wA (Бажана прихильність) є найвищою потребою (6.5). Це вказує на те, що респонденти мають сильну, виражену потребу в отриманні емоційної близькості, теплоти, любові та підтримки від інших. Це потреба у глибоких, душевних стосунках, яка є домінуючою у структурі міжособистісних потреб.

- eA (Виражена прихильність) є середньою (4.9). Респонденти готові проявляти теплоту, але їхня потреба отримати (wA) значно переважає їхню готовність дати (eA). Це може створювати певний дисбаланс у стосунках, коли очікування близькості вищі, ніж активна ініціація її створення.

- wC (Бажаний контроль) є високою потребою (6.1). Респонденти потребують структури, визначеності та зрозумілих правил взаємодії, також очікують, що інші братимуть на себе організацію, координацію та відповідальність. Цей показник вказує на підвищену потребу у передбачуваності та стабільності соціального середовища.

- eC (Виражений контроль) має найнижчий середній показник (3.5), що вказує на помірно знижену тенденцію до активного контролювання взаємодії, ініціювання рішень та регуляції групових процесів. Для респондентів більш характерною є орієнтація на зовнішню структурованість та передбачуваність взаємодії, ніж прагнення до домінування або керівної ролі. Переважання

показника бажаного контролю над вираженням ($wC > eC$) може свідчити про те, що людина більше потребує зовнішньої організації та структурованості взаємодії, ніж прагне самостійно контролювати інших; комфортніше почувається у зрозумілих, передбачуваних соціальних рамках та може уникати домінуючої позиції та відповідальності за регуляцію групових процесів; очікує від оточення ініціативності, визначеності та емоційної опори.

• eI (Виражена залученість) є вищою (5.8) за wI (Бажана залученість) (5.2), хоча обидва показники розташовані поруч по шкалі та мають середні значення, порівняно з іншими. Така конфігурація показників може вказувати на достатньо адаптивний стиль соціальної взаємодії, за якого особистість здатна підтримувати міжособистісний контакт та соціальну включеність без надмірної потреби у постійному підтвердженні власної значущості для групи.

Аналіз результатів п'ятифакторного особистісного опитувальника МакКрае-Коста («Велика п'ятірка»), а саме аналіз середніх показників особистісних рис, отриманих за методикою МакКрае-Коста «Велика п'ятірка», дозволяє сформувати деталізований психологічний профіль вибірки, виявивши домінуючі установки та їхній вплив на міжособистісну комунікацію та формування психологічної дистанції. Отримані результати також дають змогу простежити взаємозв'язок між окремими рисами особистості та особливостями емоційного реагування, рівнем відкритості у взаємодії й схильністю до встановлення близьких або формалізованих контактів.

У табл. 3.3. представлені середні значення (Mean) та стандартні відхилення (SD) для 83 респондентів за п'ятьма доменами FFM. Для зручності інтерпретації, результати відкалібровані за шкалою Т-балів (де 50 – середнє значення, 60+ – високий бал, 40– – низький бал).

Табл. 3.3.

Профіль особистості за «Великою п'ятіркою»

Домен (Риса)	Середнє (Mean, Т-бали)	Стандартне відхилення (SD)	Інтерпретація
А.Доброзичливість (Agreeableness)	61.5	6.8	Дуже високий рівень
С.Добросовісність (Conscientiousness)	56.2	7.2	Вище середнього рівня
Н.Нейротизм (Neuroticism)	53.8	7.5	Середній рівень
Е.Екстраверсія (Extraversion)	51.1	8.1	Середній рівень
О.Відкритість Досвіду (Openness)	48.4	7.9	Нижче середнього рівня

1. Доброзичливість (А) – дуже високий рівень (61.5 Т-балів)

Ця риса посідає найвище місце у профілі вибірки, що свідчить про глибоку орієнтацію респондентів на гармонію та кооперацію у стосунках. Особи з таким високим показником, як правило, демонструють виражений альтруїзм, високу довіру до оточуючих та готовність до конструктивного компромісу. Вони надзвичайно уважні до почуттів інших і цінують безконфліктну взаємодію, активно прагнучи підтримувати соціальну злагоду.

2. Добросовісність (С) – вище середнього рівня (56.2 Т-балів)

Добросовісність є другою за значущістю рисою, вказуючи на високий рівень структурованості та цілеспрямованості у поведінці респондентів. Вони демонструють підвищений ступінь організованості, дисципліни та відповідальності. Це надійні особи, які ретельно планують свої дії та послідовно орієнтовані на досягнення поставлених цілей.

3. Екстраверсія та Нейротизм – знаходяться у межах середніх значень, що вказує на їхню помірну ситуативну вираженість.

Екстраверсія (Е) – середній рівень (51.1 Т-балів). Вибірka не демонструє яскраво вираженої схильності до екстраверсії чи інтроверсії. Це означає, що

ініціатива у соціальних контактах, енергійність та соціальна активність є ситуативними та залежать від конкретного контексту взаємодії чи настрою.

Нейротизм (N) – середній рівень (53.8 Т-балів). Хоча показник трохи перевищує середній (50), він вказує лише на помірну схильність до переживань та емоційної чутливості. Респонденти можуть бути чутливими до стресу та критики, але загалом зберігають відносну емоційну стабільність, не схилиючись до сильної тривожності чи значної нестабільності настрою.

4. Відкритість досвіду (O) – нижче середнього рівня (48.4 Т-балів).

Респонденти помірно зацікавлені у новому досвіді, мистецтві та інтелектуальних дискусіях. Ця риса не є домінуючим фактором їхньої особистості. Вони швидше віддадуть перевагу перевіреним методам і усталеним поглядам, ніж постійному пошуку новизни.

Аналіз результатів дослідження за методикою «Мотивація афіляції (МАФ)», розробленою А. Маграбяном і модифікованою М. Ш. Магомед-Еміновим, дає змогу глибше зрозуміти особливості мотиваційної сфери особистості у контексті спілкування. Дана методика спрямована на виявлення провідних тенденцій у соціальній поведінці людини та дозволяє оцінити, наскільки важливими для неї є прийняття, підтримка та емоційна близькість у спілкуванні з іншими людьми. Отримані результати допомагають визначити характер соціальної активності респондентів, рівень їхньої відкритості до взаємодії та особливості переживання міжособистісних контактів, що безпосередньо впливає на формування психологічної дистанції у спілкуванні. Зокрема, мотиваційні установки особистості можуть сприяти як скороченню психологічної дистанції через прагнення до близькості та довіри, так і її збільшенню (внаслідок уникнення емоційної залученості).

Методика вимірює два фундаментальні мотиви, які визначають соціальну поведінку людини:

Прагнення до прийняття (ПП) – це бажання бути з іншими людьми, отримувати схвалення, підтримку та встановлювати теплі емоційні стосунки. Високі показники за цією шкалою свідчать про орієнтацію особистості на

соціальні контакти, потребу у взаєморозумінні та готовність до побудови довірливих міжособистісних відносин. Такі люди зазвичай демонструють комунікабельність, емоційну відкритість і прагнення до співпраці, що сприяє зменшенню психологічної дистанції та формуванню більш близьких і стабільних міжособистісних зв'язків.

Страх відкидання (СВ) характеризує рівень тривожності та напруження у сфері міжособистісного спілкування. Людина з високими показниками за цією шкалою може відчувати невпевненість у взаємодії, побоювання бути неприйнятою чи незрозумілою оточенням, що нерідко призводить до уникнення близьких контактів або труднощів у встановленні емоційної близькості. Такий мотив може впливати на поведінкові реакції, рівень соціальної активності та здатність до відкритого самовираження, а також сприяти збільшенню психологічної дистанції як механізму емоційного захисту. Поєднання цих двох шкал дозволяє розділити респондентів на 4 психологічні типи, які представлені нижче (табл. 3.4).

Табл. 3.4.

Результати дослідження за методикою «Мотивація афіляції (МАФ)»

Тип мотивації	Характеристика
Активно-товариські (↑ПП, ↓СВ)	Високий рівень прагнення до прийняття при низькому страху відкидання, що свідчить про відкритість та орієнтацію на міжособистісну взаємодію.
Оборонно-товариські (↑ПП, ↑СВ)	Характеризуються поєднанням високої потреби у спілкуванні та високого страху відкидання, що формує внутрішню амбівалентність («конфлікт афіляції»).
Соціально-тривожні (↓ПП, ↑СВ)	Характеризуються зниженим прагненням до контактів при високому страху відкидання, що проявляється у тенденції до уникнення міжособистісної взаємодії.
Самодостатні/ низькоафілятивні (↓ПП, ↓СВ)	Характеризуються низькою потребою у міжособистісних контактах низьким рівнем тривоги щодо їх відсутності.

У табл. 3.5. представлено загальний розподіл респондентів за показником «Прагнення до прийняття» (ПП), який відображає рівень потреби особистості у соціальних контактах, емоційній підтримці та міжособистісній близькості.

Табл. 3.5.

Загальний розподіл по показнику Прагнення до прийняття (ПП)

Рівень	Кількість осіб	Відсоток (%)
Високий	33	39.8%
Середній	32	38.5%
Низький	18	21.7%

Результати дослідження показали, що високий рівень прагнення до прийняття мають 33 респонденти (39,8%). Такі учасники є відкритими до спілкування, легко йдуть на контакт, цінують дружні взаємини та схильні до скорочення психологічної дистанції.

Середній рівень виявлено у 32 осіб (38,5%). Для них характерний баланс між потребою у спілкуванні та прагненням до особистої автономії, а рівень емоційної близькості залежить від ситуації та рівня довіри.

Низький рівень прагнення до прийняття зафіксовано у 18 респондентів (21,7%). Такі учасники більше цінують незалежність, комфортніше почуваються в індивідуальній діяльності та схильні підтримувати більшу психологічну дистанцію у взаєминах.

У табл. 3.6. представлено загальний розподіл респондентів за показником «Страх відкидання» (СВ), який відображає рівень тривожності та напруження у міжособистісному спілкуванні. Даний показник характеризує схильність особистості переживати страх бути неприйнятою, незрозумілою чи відкинутою оточенням.

Табл. 3.6.

Загальний розподіл по показнику Страх відкидання (СВ)

Рівень	Кількість осіб	Відсоток (%)
Високий	27	32.5%
Середній	40	48.2%
Низький	16	19.3%

Результати дослідження показали, що високий рівень страху відкидання мають 32,5% респондентів. Такі учасники, попри зовнішню активність у спілкуванні, характеризуються внутрішньою напругою та чутливістю до оцінки з боку оточення. Вони гостро реагують на критику, схильні переживати через можливе неприйняття та нерідко підлаштовуються під групу, що може сприяти збільшенню психологічної дистанції.

Середній рівень страху відкидання виявлено у 48,2% осіб. Для них характерна помірна чутливість до міжособистісної оцінки та ситуативні переживання щодо прийняття оточенням, однак загалом вони здатні підтримувати соціальні контакти без вираженого емоційного дискомфорту.

Низький рівень страху відкидання зафіксовано у 19,3% респондентів. Такі особи демонструють психологічну стійкість, спокійніше реагують на нерозуміння чи критику та не сприймають їх як особисту загрозу, що сприяє більш відкритому спілкуванню та меншій психологічній дистанції у взаєминах.

У табл. 3.7 показано розподіл респондентів за ознакою за статтю, що дає змогу проаналізувати особливості вибірки та забезпечити коректність інтерпретації отриманих результатів з урахуванням статевих відмінностей. Склад за статтю вибірки є важливим для подальшого порівняльного аналізу показників афіліативної мотивації, оскільки він дозволяє врахувати можливий вплив статі на особливості міжособистісної взаємодії та формування психологічної дистанції.

Табл. 3.7.

Розподіл за статтю

Стать	Показник	Низький	Середній	Високий
Жінки (73)	Прагнення до прийняття (ПП)	15	29	29
	Страх відкидання (СВ)	12	36	25
Чоловіки (10)	Прагнення до прийняття (ПП)	3	3	4
	Страх відкидання (СВ)	4	4	2

У результаті розподілу респондентів за типами афіліативної поведінки виділено п'ять груп, що відображають різні поєднання прагнення до прийняття та страху відкидання, а також особливості психологічної дистанції у спілкуванні.

Активно-товариські (↑ПП, ↓СВ) – 9 осіб. Відкриті до спілкування, легко встановлюють контакти, не бояться оцінки та швидко скорочують психологічну дистанцію.

Оборонно-товариські (↑ПП, ↑СВ) – 12 осіб. Прагнуть до спілкування, але водночас побоюються критики, тому їхня психологічна дистанція є нестабільною.

Соціально-тривожні (↓ПП, ↑СВ) – 10 осіб. Уникають контактів через страх відкидання, що підтримує більш виражену психологічну дистанцію.

Самодостатні/низькоафіліативні (↓ПП, ↓СВ) – 5 осіб. Орієнтовані на автономність, комфортно почуваються наодинці та зберігають стабільну психологічну дистанцію.

Адаптивні (середні показники) – 47 осіб. Найчисельніша група, яка гнучко регулює рівень спілкування та психологічної близькості (залежно від ситуації).

Аналіз результатів дослідження за методикою «Шкала емоційного відгуку» (емпатія) А.Маграбяна та Н.Епштейна, яка дозволяє оцінити здатність

респондентів до емоційного відгуку, співпереживання та розуміння станів інших людей, наведений нижче (табл. 3.8).

Табл. 3.8.

Загальний рівень емпатії у вибірці

Рівень емпатії	Кількість осіб	Відсоток (%)	Характеристика
Дуже високий	12	14.5%	Надмірна чутливість, болісне реагування на чужі страждання
Високий	31	37.3%	Розвинена здатність до співчуття, емоційна відкритість
Середній	28	33.7%	Адаптивний рівень: розуміння емоцій без шкоди для власної психіки
Низький	9	10.8%	Деяка емоційна холодність, складність у розумінні переживань інших
Дуже низький	3	3.7%	Труднощі у встановленні емоційних контактів

Аналіз цього показника дає змогу визначити, наскільки вираженою є емпатійна чутливість у вибірці, та як вона може впливати на характер міжособистісної взаємодії і формування психологічної дистанції у спілкуванні.

Високий та дуже високий рівні емпатії (51.8% вибірки) свідчать про виражену здатність до емоційного відгуку та чутливість до емоційних станів інших людей, зокрема до невербальних проявів. Водночас такий рівень емпатії може бути пов'язаний із підвищеною емоційною включеністю у взаємодію, що потенційно ускладнює переживання конфліктних ситуацій.

Середній рівень емпатії (33.7%) свідчить про здатність до розуміння емоцій інших при збереженні певної психологічної дистанції. Такий рівень забезпечує баланс між емоційною включеністю та саморегуляцією у міжособистісній взаємодії.

Низький рівень емпатії (14.5%) характеризується зниженою чутливістю до емоцій інших, що може проявлятися у більш раціоналізованому підході до взаємодії. Це може ускладнювати встановлення емоційного контакту в міжособистісних стосунках.

У наведеній таблиці представлено порівняльний аналіз показників дослідження за статтю, що дозволяє виявити можливі статеві особливості прояву афілятивної мотивації та емпатійних характеристик у вибірці (табл. 3.9.).

Табл. 3.9.

Порівняльний аналіз за статтю

Рівень	Жінки (73 особи)	Чоловіки (10 осіб)
Високий/Дуже високий	40 (54.8%)	3 (30%)
Середній	25 (34.2%)	3 (30%)
Низький/Дуже низький	8 (11.0%)	4 (40%)

У процесі інтерпретації результатів було виявлено певну тенденцію: респонденти з вищим рівнем емпатії частіше демонструють підвищені показники за шкалою «страх відкидання» (за результатами методики МАФ). Це може свідчити про те, що більша емоційна чутливість супроводжується більшою вразливістю до оцінки з боку інших.

Оскільки жінки становлять більшу частину вибірки (83 особи), саме вони значною мірою визначають загальний рівень емоційної включеності досліджуваної групи.

Отримані результати свідчать, що рівень емпатії є важливим чинником регуляції психологічної дистанції: високий рівень сприяє емоційному зближенню, але може підвищувати вразливість у взаємодії; середній рівень забезпечує оптимальний баланс між близькістю та автономією; низький рівень пов'язаний із збереженням більшої психологічної дистанції.

3.2. Кореляційний аналіз взаємозв'язку психологічної дистанції з особистісними характеристиками

У таблицях 3.10., 3.11., 3.12. наведені кореляційні зв'язки між показниками за методикою «FIRO–B» та вибором певних критеріїв з анкети №3 по трьом типам стосунків (люди загалом/люди, що мають спільну мету та діяльність/близькі люди) *Включення (Inclusion) – Соціальна залученість*, яка визначає інтенсивність контактів та потребу в належності до груп.

Анкета №3 спрямована на вивчення уявлень респондентів про психологічну дистанцію в міжособистісних стосунках. Вона дозволяє з'ясувати, які критерії є найбільш значущими для побудови взаємин з іншими людьми, які з них характерні для спілкування з найближчим оточенням, а також визначити, наскільки окремі особистісні якості впливають на результативність спільної діяльності та взаємодії між людьми, об'єднаними спільними цілями та інтересами. Крім того, анкета допомагає оцінити роль міжособистісних характеристик у формуванні довіри, взаєморозуміння та ефективної співпраці.

Табл. 3.10.

Включення (Inclusion) – Соціальна залученість

Показник FIRO–B	Тип стосунків	Ключові критерії (Анкета №3)	Аналіз результатів
eI (Виражена залученість)	Люди загалом	Загальні інтереси, Схоже сприйняття світу, Приязнь	eI пов'язана з орієнтацією на спільні інтереси, схожість світогляду та приязність. Людина з високим eI сама ініціює контакт через пошук «своїх» людей.
wI (Бажана залученість)	Спільна мета/ Співпраця	Надійність, Підтримка, Прийняття, Взаєморозуміння	wI проявляється як очікування надійності, підтримки, прийняття та взаєморозуміння.

			Тобто, включеність у взаємодію базується на якості середовища, а не лише на факті спільної діяльності.
--	--	--	--

Табл. 3.11.

Сфера Контролю (Control) – Вплив та відповідальність

Показник FIRO–В	Тип стосунків	Ключові критерії (Анкета №3)	Аналіз результатів
еС (Виразений контроль)	Спільна мета/ Колеги	Почуття відповідальності, Можливість контролювати, Повага	еС пов'язаний із відповідальністю, можливістю впливати та взаємною повагою. Тобто, контроль тут реалізується не як домінування, а як структурування взаємодії для досягнення результату
wС (Бажаний контроль)	Близькі зв'язки/ Сім'я	Надійність (опора), Почуття захищеності, Взаємодопомога	wС проявляється як очікування надійності, захищеності та взаємодопомоги. Це означає, що контроль у близьких стосунках переживається як форма опори, а не влади

Табл. 3.12.

Сфера Афекту (Affection) – Емоційна близькість

Показник FIRO–В	Тип стосунків	Ключові критерії (Анкета №3)	Аналіз результатів
еА (Виражена прихильність)	Близькі люди	Любов/Симпатія, Щирість, Відчуття єдності, Прихильність	Високий рівень еА пов'язаний із прагненням до емоційної близькості через любов, щирість, відчуття єдності та прихильність. Тобто, людина не просто відчуває, а активно створює емоційну близькість у стосунках.

			«Щирість» (лідер рейтингу) є головним інструментом зближення.
wA (Бажана прихильність)	Усі типи стосунків	Підтримка, Прийняття людини людиною, Надійність	wA проявляється як очікування підтримки, прийняття та надійності незалежно від типу взаємодії. Це свідчить, що емоційна безпека є базовою потребою у будь-яких стосунках.

Потреба в Прихильності (Affection) демонструє найсильніші та найбільш стабільні зв'язки.

- wA (Бажана прихильність) є найбільш значущим та стабільним предиктором регуляції психологічної дистанції. У всіх трьох типах стосунків – загалом ($r = -0.45$), з найближчими людьми ($r = -0.38$) та у взаємодіях зі спільною метою ($r = -0.35$) – зафіксовано помірно сильний негативний зв'язок. Це може свідчити про те, що потреба у прихильності посилює значущість емоційного прийняття та психологічної безпеки як умов формування суб'єктивної близькості у міжособистісних стосунках.

- Виражена прихильність (eA) демонструє значущий негативний зв'язок із критеріями психологічної дистанції лише у загальному контексті взаємодії ($r = -0.41$), тоді як у стосунках із найближчими людьми та у взаємодіях зі спільною метою цей зв'язок послаблюється і втрачає статистичну значущість. Отримані результати можуть свідчити про те, що відкритий прояв емоційної теплоти та доброзичливості сприяє встановленню первинного міжособистісного контакту, однак у більш значущих або функціонально структурованих взаєминах скорочення психологічної дистанції, ймовірно, визначається більш стійкими механізмами взаємодії. Зокрема, у таких стосунках більшої значущості можуть набувати надійність, передбачуваність, стабільність та відчуття психологічної безпеки.

- Бажана залученість (wI) виявляє значущий негативний зв'язок із критеріями психологічної дистанції лише у загальному контексті взаємодії ($r = -0.34$), тоді як у стосунках із найближчими людьми та у взаємодіях зі спільною

метою цей зв'язок є слабким і статистично незначущим. Отримані результати дозволяють припустити, що потреба бути включеним та соціально прийнятим має найбільше значення на етапі первинної соціальної орієнтації та встановлення контакту. Водночас у більш значущих і стабільних взаєминах регуляція психологічної дистанції, ймовірно, більше залежить від емоційної безпеки, довіри, взаєморозуміння та інших стійких характеристик міжособистісної взаємодії.

- Виражена залученість (eI) демонструє слабкий, але статистично значущий негативний зв'язок із критеріями психологічної дистанції лише у загальному контексті взаємодії ($r = -0.28$). У більш значущих типах стосунків цей зв'язок не зберігається, що може вказувати на відносно обмежену роль активної соціальної ініціативності у процесі формування глибокої психологічної близькості. Отримані результати дозволяють припустити, що соціальна активність та готовність до встановлення контактів можуть сприяти первинному міжособистісному зближенню, однак, у стабільних та емоційно значущих взаєминах більшої ваги набувають інші механізми регуляції психологічної дистанції.

- Бажаний контроль (wC) демонструє значущий негативний зв'язок із критеріями психологічної дистанції у стосунках зі спільною метою ($r = -0.25$), тоді як у загальному та близькому контекстах цей зв'язок є слабким. Це дозволяє розглядати контроль у професійній та цільовій взаємодії як механізм регуляції меж та зниження міжособистісної невизначеності, а не як безпосередній чинник емоційної близькості.

- Виражений контроль (eC) не демонструє значущих зв'язків із критеріями психологічної дистанції у загальному та близькому контекстах взаємодії, однак набуває статистичної значущості у стосунках зі спільною метою ($r = 0.31$). Отримані результати можуть свідчити про те, що активне регулювання взаємодії, координація дій та готовність брати на себе організаційну роль набувають більшої значущості у функціонально орієнтованих формах взаємодії. У такому контексті контроль, ймовірно, виступає не механізмом емоційного зближення, а

чинником підтримання ефективності, визначеності та узгодженості спільної діяльності.

Результати кореляційних зв'язків між результатами за методикою «Великої п'ятірки» та 18 критеріями в анкеті №3 наведені в додатку Б (табл.Б.4.). Отже, розподіл за групами психологічної дистанції відбувався наступним чином:

1. Із людьми загалом (далека психологічна дистанція);

У цій групі домінують екстраверсія та відкритість.

- Респонденти з високою екстраверсією оцінюють «Загальні інтереси» вище, ніж інтроверти. Для них це основний інструмент зближення з незнайомцями;

- Низька відкритість корелює зі збільшеною дистанцією: людина не бачить сенсу у взаємодії, якщо немає «Схожого сприйняття світу».

2. Із колегами та партнерами (функціонально-ділова дистанція);

Тут ключовим фактором є добросовісність.

- Критерії «почуття відповідальності» та «пошана/повага» мають найвищі бали серед респондентів із високим самоконтролем;

- Цікавий зв'язок: Доброзичливість у цій групі допомагає підтримувати «кооперативність», але не впливає на скорочення дистанції так сильно, як надійність.

3. Із близькими людьми (емоційно-близька дистанція);

Тут фокус зміщується на емоційну стабільність та доброзичливість.

- Емоційно стабільні респонденти легше приймають «почуття залежності», не вважаючи це загрозою;

- Доброзичливість прямо корелює з високими балами за критерієм «прийняття людини людиною». Дистанція в цій групі мінімальна, коли є високий рівень взаєморозуміння та любові.

Отже, отримані результати показують, що психологічна дистанція змінюється, залежно від типу взаємин і особистісних рис. У загальному спілкуванні її скорочують екстраверсія та відкритість, у ділових контактах – добросовісність, а в близьких стосунках – емоційна стабільність і

доброзичливість. Загалом, чим вищі ці якості, тим менша психологічна дистанція у взаємодії.

Результати зв'язків між особистісними рисами (FFM), міжособистісними потребами (FIRO–B) та критеріями, які людина вважає вирішальними для психологічної дистанції, в анкеті №3 наведені в додатку Б (табл.Б.5).

Результати кореляційного аналізу свідчать про високий ступінь узгодженості пріоритетів респондентів між різними типами міжособистісних стосунків та представлені у табл. 3.13.

Дуже сильний позитивний зв'язок виявлено між стосунками з найближчими людьми та стосунками, що мають спільну мету ($r = 0,91$), зумовлений майже ідентичною ієрархією ключових емоційно-реляційних критеріїв. Насамперед це стосується Підтримки, Надійності та Довіри, які посідають найвищі рангові позиції в обох типах стосунків. Така подібність свідчить про те, що для респондентів ефективна співпраця можлива лише за умов міжособистісної безпеки, характерної для стосунків із найближчими людьми.

Табл.3.13.

Кореляційний аналіз типів міжособистісних стосунків

Зв'язок між типами стосунків	Коефіцієнт кореляції (r)	Інтерпретація
«Найближчі» vs. «Спільна мета»	0.91	Дуже сильний позитивний зв'язок
«Загалом» vs. «Спільна мета»	0.78	Сильний позитивний зв'язок
«Загалом» vs. «Найближчі люди»	0.67	Помірний позитивний зв'язок

Дуже сильний позитивний зв'язок виявлено між стосунками з найближчими людьми та стосунками, що мають спільну мету ($r = 0,91$), зумовлений майже ідентичною ієрархією ключових емоційно-реляційних критеріїв. Насамперед це стосується Підтримки, Надійності та Довіри, які посідають найвищі рангові

позиції в обох типах стосунків. Така подібність свідчить про те, що для респондентів ефективна співпраця можлива лише за умов міжособистісної безпеки, характерної для стосунків із найближчими людьми.

Сильний позитивний зв'язок між стосунками з людьми загалом та взаємодіями зі спільною метою ($r = 0,78$) може свідчити про відносну узгодженість системи цінностей і критеріїв оцінки взаємодії у різних соціальних контекстах. Такий зв'язок, ймовірно, пов'язаний із високою значущістю функціонально-комунікативних критеріїв, зокрема Взаєморозуміння, Взаємодопомоги та Прийняття. Водночас емоційно-афективні критерії, такі як Прихильність та Любов/Симпатія, мають нижчі рангові позиції у взаємодії з людьми загалом, що відображає часткову диференціацію між функціональною та емоційно близькою моделями міжособистісної взаємодії.

Помірний позитивний зв'язок між загальними стосунками та стосунками з найближчими людьми ($r = 0,67$) пояснюється суттєвими відмінностями у значущості емоційних критеріїв. Для найближчих стосунків Прихильність, Любов/Симпатія і Відчуття єдності мають принципово вищу вагу, тоді як у загальних стосунках вони не виступають визначальними. Це свідчить про чітку емоційну специфіку найближчих взаємодій.

Таким чином, ступінь кореляційного зв'язку між типами стосунків безпосередньо зумовлений тим, наскільки подібною є структура ключових критеріїв психологічної близькості. Чим більшу роль відіграють критерії безпеки, підтримки та довіри, тим сильнішим є зв'язок між типами взаємодії; водночас зростання ваги емоційної прихильності та любові підсилює диференціацію між загальними та найближчими стосунками.

Узагальнюючи результати аналізу, можна зробити висновок, що міжособистісна близькість для респондентів формується не лише на основі емоційної симпатії, а значною мірою через переживання психологічної безпеки, стабільності та передбачуваності взаємодії. Відчуття захищеності у стосунках пов'язане як із можливістю впливати на ситуацію та зберігати особистісні межі,

так і з готовністю до емоційної відкритості та взаємної залежності у значущих взаєминах.

У табл. 3.14. представлено кореляційні зв'язки між міжособистісними потребами за методикою FIRO–В та критеріями регуляції психологічної дистанції, що дозволяє проаналізувати взаємозв'язок між соціальними потребами особистості та особливостями її міжособистісної взаємодії.

Отримані результати свідчать про узгодженість між міжособистісними потребами за методикою FIRO–В та ієрархією критеріїв, що регулюють психологічну дистанцію у вибірці: психологічна дистанція у цій вибірці скорочується, передусім, через задоволення потреби в емоційній близькості, що проявляється у високій значущості таких критеріїв, як Прихильність, Любов/Симпатія та Емоційна підтримка. Водночас критерії, пов'язані з активним контролем і керуванням взаємодією, мають нижчу вагу, що узгоджується з низьким рівнем вираженого контролю (eC).

Табл. 3.14.

Кореляційні зв'язки між міжособистісними потребами за FIRO–В та критеріями регуляції психологічної дистанції

Психологічний зміст зв'язку	FIRO–В (Потреба)	Критерії Дистанції (Найвагоміші)	Кореляція (r)
Регуляція емоційної близькості	wA (Бажана Прихильність)	Підтримка, Любов/ Симпатія, Прихильність	–0.45 (Сильний)
Потреба у структурованості взаємодії	wC (Бажаний Контроль)	Надійність, Підтримка, Почуття залежності	–0.25 (Помірний)
Потреба у соціальному прийнятті	wI	Довіра, Прийняття людини,	–0.34 (Помірний)

	(Бажана Залученість)	Взаєморозуміння	
Контроль без прийняття відповідальності	еС (Виражений Контроль)	Можливість контролювати, Взаємні зобов'язання	+0.31 (Помірний, позитивний)

Отримані результати свідчать про узгодженість між міжособистісними потребами за методикою FIRO–В та ієрархією критеріїв, що регулюють психологічну дистанцію у вибірці:

Психологічна дистанція у цій вибірці скорочується, передусім, через задоволення потреби в емоційній близькості, що проявляється у високій значущості таких критеріїв, як Прихильність, Любов/Симпатія та Емоційна підтримка. Водночас критерії, пов'язані з активним контролем і керуванням взаємодією, мають нижчу вагу, що узгоджується з низьким рівнем вираженого контролю (еС).

Таким чином, для респондентів комфорт і безпека у міжособистісних стосунках досягаються не через домінування, а через емоційну підтримку, надійність та можливість покладатися на іншого у межах взаємодії.

Кореляційний аналіз зв'язків між даними анкети №1, анкети №2 та анкети №3 дозволили провести аналіз взаємозв'язку між ідеальними критеріями (анкета №3) та реальною ситуацією в соціальних групах (анкета №1) дозволяє виявити зони психологічного дефіциту та приховані протиріччя. Ось результати порівняння даних для 83 респондентів:

1. Група: близькі люди (сім'я, родина, друзі).

Очікування (анкета №2 та анкета №3): найвищі очікування пов'язані з такими критеріями, як Щирість (1.71), Чуйність (1.58) та Вміння слухати (1.52), що підкреслює високу значущість емоційної якості взаємодії у близьких стосунках.

Реальність (анкета №1): хоча показник «Спільної мови» у взаємодії з друзями є високим (1.62), у категорії «Родина/Родичі» він знижується до 1.15, що може свідчити про нижчий рівень суб'єктивного взаєморозуміння у ширшому сімейному колі.

Висновок: отримані результати свідчать про наявність певного розриву між очікуваною та реально переживаною якістю емоційної взаємодії у близьких стосунках. Незважаючи на високу значущість щирості, чуйності та емоційного контакту, ці потреби не завжди повною мірою реалізуються у реальному досвіді міжособистісної взаємодії, особливо у розширеному сімейному середовищі.

2. Група: взаємодія зі спільною метою (колектив, хобі, однодумці).

Очікування (анкета №2 та анкета №3): пріоритетними критеріями взаємодії виступають Надійність, Взаємодопомога та Стиль спілкування (1.30), що свідчить про високу значущість функціональної узгодженості та комфортної комунікації у спільній діяльності.

Реальність (анкета №1): група «Хобі» демонструє відносно високий показник «Спільної мови» (1.48), тоді як у категорії «Колектив/Колеги» цей показник є нижчим (1.09).

Висновок: отримані результати свідчать про нерівномірну реалізацію очікувань щодо якості взаємодії у різних типах груп зі спільною метою. У неформальних об'єднаннях, побудованих на добровільності та спільності інтересів, рівень суб'єктивної близькості та взаєморозуміння є вищим, ніж у формалізованих робочих колективах. Це дозволяє припустити, що добровільність взаємодії та ціннісна спільність можуть виступати важливішими чинниками скорочення психологічної дистанції, ніж сама наявність спільної діяльності або формальної структури взаємодії.

3. Група: функціонально-рольова взаємодія (керівництво, клієнти, підлеглі).

Очікування (анкета №2 та анкета №3): найбільш значущими критеріями взаємодії виступають Повага, Відповідальність та Ставлення до вас (1.45), що

підкреслює високу потребу респондентів у коректній, передбачуваній та професійно організованій комунікації.

Реальність (анкета №1): показники «Спільної мови» у цих групах коливаються в межах 0.75–0.95, що є нижчим, порівняно з близькими та добровільно обраними формами взаємодії.

Висновок: отримані результати свідчать про часткову невідповідність між очікуваною та реально переживаною якістю комунікації у функціонально-рольових та ієрархічних стосунках. Попри високу значущість поваги, відповідальності та коректного ставлення, суб'єктивне відчуття взаєморозуміння у таких взаємодіях залишається помірно низьким. Це може бути пов'язано з формалізованістю ролей, обмеженою емоційною включеністю та орієнтацією взаємодії переважно на виконання функціональних завдань.

4. Група: взаємодія з людьми загалом (держустанови, сфера послуг, суспільство)

Очікування (Анкета №2 та Анкета №3): навіть за умов відносно нижчих очікувань щодо емоційної близькості респонденти зберігають потребу у базовому прийнятті, повазі та комфортному стилі спілкування.

Реальність (Анкета №1):

У цій групі зафіксовано найнижчі показники «спільної мови», які в окремих категоріях набувають від'ємних значень (зокрема, у взаємодії з державними установами – -0.15).

Висновок: отримані результати свідчать про високий рівень психологічної дистанції у безособових та формалізованих формах взаємодії. Навіть за умов помірних очікувань щодо якості комунікації респонденти демонструють низький рівень суб'єктивного взаєморозуміння та емоційного комфорту. Це може бути пов'язано з формальністю контактів, обмеженою емоційною включеністю та переважанням рольового характеру взаємодії над особистісним. Зведена таблиця результатів Анкети №3, побудована на основі трьох критеріїв із найвищими середніми показниками, як індикаторів очікувань, а також середніх значень Анкети №1, що відображають актуальність життєвих ситуацій та були

структуровані шляхом об'єднання 15 соціальних груп у три контексти міжособистісної взаємодії («найближчі люди», «спільна мета та діяльність», «люди загалом»), представлена у додатку Б (табл. Б.6.).

Аналіз взаємозв'язку між реальним станом стосунків (анкета №1) та важливістю критеріїв (анкета №2) дозволяє побачити, чому в одних групах респонденти відчують близькість, а в інших – вимушену дистанцію. Кореляційний аналіз, де ми порівнюємо, наскільки «просідає» реальність відносно запитів наведено у додатку Б (табл. Б.7.).

У стосунках із друзями гумор має високу значущість (1.45) і супроводжується високим рівнем «спільної мови» (1.62), що вказує на його роль у зниженні психологічної дистанції. У колективі ж значущість гумору знижується, а на перший план виходить стиль спілкування, що свідчить про зміщення акценту з емоційної розрядки на структурованість комунікації у формальних взаємодіях.

У групах із вираженою рольовою асиметрією (керівництво, клієнти, підрядники) критерій «чуйність» має високий рівень очікування, тоді як показники «спільної мови» залишаються відносно низькими (0.75–0.95). Це вказує на невідповідність між потребою в емпатійній взаємодії та фактичним досвідом комунікації у функціонально орієнтованих стосунках.

У взаємодії з родичами більшої значущості набувають такі критерії, як життєвий досвід і соціальне становище, порівняно з дружніми стосунками. Це може свідчити про те, що психологічна дистанція у родинному колі частково регулюється через сприйняття авторитету та соціальної позиції партнера по взаємодії.

Отримані результати демонструють, що різні критерії (гумор, чуйність, життєвий досвід) виконують різні функції у регуляції психологічної дистанції, залежно від типу стосунків:

- емоційні (гумор, чуйність) – знижують дистанцію у неформальних взаємодіях;

- структурні (стиль спілкування, відповідальність) – регулюють дистанцію у формальних;
- статусні (досвід, соціальне становище) – впливають на дистанцію у родинних ієрархіях.

Нами був проведений кореляційний аналіз даних отриманих за методикою «Мотивація афіляції (МАФ)», розробленої А.Маграбяном і модифікованою М.Ш.Магомед-Еміновим та методикою «Шкали емоційного відгуку» А. Меграбяна та Н. Епштейна з попередньо отриманими даними із інших методик. «Шкала емоційного відгуку» А. Меграбяна та Н. Епштейна допомогла нам отримати кількісний показник загального рівня емпатійних тенденцій особистості. Тут ми можемо перевірити, чи пов'язаний високий рівень емпатії зі схильністю встановлювати коротшу психологічну дистанцію з більшістю соціальних груп. Також, ймовірно, що висока потреба в афектації (Affection) за Шутцом (FIRO–B) сильно корелює з високим рівнем емпатії за Меграбяном.

На основі отриманих емпіричних даних було виявлено три ключові блоки якостей, що функціонують у взаємозв'язку:

Блок А: «Емпатійне ядро» (Емпатія + Виражена прихильність + Доброзичливість).

У результаті аналізу простежується узгодженість між високими показниками емпатії та вираженою потребою у прихильності (eA) за FIRO–B.

Респонденти з вищим рівнем емоційного відгуку, як правило, демонструють також більш виражену орієнтацію на емоційне зближення у взаємодії. У структурі особистості ця тенденція супроводжується підвищеними показниками доброзичливості («Велика п'ятірка»), що відображає орієнтацію на прийняття, довіру та підтримку інших. Такі респонденти, як правило, характеризуються меншою психологічною дистанцією у взаємодії з близьким оточенням та соціально значущими групами.

Блок Б: «Соціальна тривожність» (Страх відкидання + Невротизм)

Виявлено тенденцію до поєднання високого рівня страху відкидання (МАФ) із підвищеними показниками невротизму. Це може свідчити про підвищену

емоційну чутливість до оцінки з боку інших та схильність до переживання напруження у міжособистісній взаємодії. У структурі FIRO–В це супроводжується більш вираженою потребою у структурованості взаємодії (wC), що може виступати способом зниження невизначеності та уникнення негативної оцінки.

Блок В: «Соціальна активність та залученість» (Екстраверсія + Прагнення до прийняття + eI)

Респонденти з високим рівнем прагнення до прийняття (МАФ) та низьким страхом відкидання демонструють тенденцію до більш високих показників екстраверсії та вираженої залученості (eI) за FIRO–В. Це свідчить про орієнтацію на активне встановлення контактів, ініціювання взаємодії та розширення соціальних зв'язків.

Виявлено цікаві закономірності:

1. Парадокс: група «оборонно-товариських» (12 осіб)

Ця група характеризується поєднанням високого рівня бажаної залученості (wI за FIRO–В) та підвищеного страху відкидання (за МАФ).

Це свідчить про наявність внутрішньої амбівалентності: виражена потреба у взаємодії поєднується з обережністю у встановленні контактів.

Високий рівень емпатії у цій групі може бути пов'язаний із підвищеною чутливістю до емоцій інших, що проявляється у більш уважному відстеженні соціальних сигналів у взаємодії.

2. Емпатія як чинник регуляції психологічної дистанції

Отримані результати вказують на тенденцію: респонденти з дуже високим рівнем емпатії (14.5%) демонструють більш виражену схильність до емоційного включення у взаємодію. У контексті анкети № 1 це проявляється у більш позитивних оцінках «спільної мови» навіть у формальних або рольових стосунках (зокрема, з клієнтами та підрядниками). Це може свідчити про зниження психологічної дистанції у широкому спектрі взаємодій та потенційно підвищену емоційну залученість.

3. Особливості за статтю у взаємозв'язку показників

Попри те, що жінки переважають у вибірці, було зафіксовано наступну тенденцію: чоловіки (10 осіб) із високим рівнем емпатії демонструють дещо вищі показники відкритості до досвіду («Велика п'ятірка»), порівняно з жінками з аналогічним рівнем емпатії. Це може вказувати на певні відмінності у структурі поєднання емоційної чутливості та когнітивної гнучкості у представників різної статі.

Таким чином, отримані результати дозволяють розглядати емпатію не лише як характеристику емоційної чутливості, але і як один із ключових механізмів регуляції психологічної дистанції у різних типах міжособистісних взаємодій.

Рівень мотивації афіляції представлено у табл. 3.15. як важливий чинник регуляції психологічної дистанції у міжособистісній взаємодії, визначаючи схильність особистості до зближення або дистанціювання у різних соціальних контекстах.

Табл. 3.15.

Вплив мотивації афіляції за МАФ на типи стосунків з Анкети №3

Група з Анкети №3	Вплив високого прагнення до прийняття (ПП)	Вплив високого страху відкидання (СВ)
Найближчі люди	Сприяє посиленню щирості та емоційної глибини взаємодії, що пов'язано зі зменшенням психологічної дистанції у близьких стосунках	Може супроводжуватися підвищеною емоційною залежністю та схильністю до уникнення конфліктних ситуацій з метою запобігання можливому відкиданню
Спільна мета/справа	Сприяє формуванню більш кооперативної взаємодії, що проявляється у сприйнятті інших, як партнерів у спільній діяльності	Може бути пов'язаний зі зниженням ініціативності у взаємодії через побоювання негативної оцінки з боку групи.

Тип Активно-товариські (↑ПП, ↓СВ) характеризуються тенденцією до зменшення психологічної дистанції у взаємодії. У межах анкети №1 це

проявляється у більш високих оцінках «можливості знайти спільну мову» навіть у широких соціальних групах (зокрема, з пересічними людьми та суспільством у цілому). Такі респонденти демонструють схильність до встановлення приязних контактів, у тому числі у формальних або рольових взаємодіях.

Тип Оборонно-товариські ($\uparrow$ ПП, $\uparrow$ СВ) – для цієї групи характерна варіативність психологічної дистанції, залежно від типу взаємодії. Вони демонструють відносно меншу дистанцію у неформальних стосунках (зокрема, з друзями), однак схильні до її збільшення у формальних та ієрархічних контекстах (керівництво, державні установи). Це може бути пов'язано з підвищеною чутливістю до оцінки з боку інших, що зумовлює більш обережну поведінку у взаємодіях, де існує ризик критики або соціального контролю.

Кореляція з іншими показниками (синтез результатів):

У процесі узагальнення результатів було виявлено низку тенденцій взаємозв'язку показників методики МАФ з іншими психологічними характеристиками:

1. Взаємозв'язок показників МАФ та FIRO–B

- Високий рівень прагнення до прийняття (ПП) пов'язаний із більш вираженою міжособистісною активністю у FIRO–B, що відображається у схильності до ініціювання соціальних контактів та включення у взаємодію;

- Високий рівень страху відкидання (СВ) пов'язаний із більш вираженою орієнтацією на очікування ініціативи з боку інших учасників взаємодії, що може супроводжуватися зниженням самостійної соціальної активності та більш обережним стилем міжособистісної поведінки;

2. Взаємозв'язок показників МАФ та «Великої п'ятірки»

- Виявлено тенденцію до поєднання високого рівня страху відкидання (СВ) з підвищеними показниками Невротизму, що може свідчити про підвищену емоційну чутливість, тривожність та вразливість до соціальної оцінки;

- Екстраверсія демонструє позитивний зв'язок із прагненням до прийняття (ПП), що відображає орієнтацію особистості на активне встановлення міжособистісних контактів та соціальну включеність.

3.3. Факторний аналіз структури психологічної дистанції

На основі статистичної обробки даних 83 респондентів за Анкетою №3 було проведено дослідження, що дозволило структурувати 18 критеріїв у цілісну психологічну модель.

Кількість факторів у нашому дослідженні становить три основні компоненти, які відображають різні рівні наближення або віддалення особистості у процесі спілкування. Кожен із цих факторів має свій унікальний склад та специфічну роль у регуляції стосунків.

Табл. 3.16.

Факторна структура поведінкових проявів

Назва фактору	Критерії, що увійшли	Функція фактору
Фактор 1: Емоційна відкритість	Щирість, Чуйність, Ставлення до вас, Гумор	Регулює швидкість зближення та рівень емоційної безпеки
Фактор 2: Соціальний статус	Рід діяльності, Освіта, Соціальне становище	Виконує роль «первинного фільтра» при першому контакті
Фактор 3: Комунікативна адаптивність	Стиль спілкування, Теми, Вміння слухати, Життєвий досвід	Налаштовує оптимальний формат розмови залежно від ситуації

Інтеграція даних обох анкет дозволила виявити, що для кожної групи існують свої «критичні точки» регулювання відстані. Для групи «Друзі» фундаментом виступають абстрактні конструкти найвищого порядку: довіра, взаєморозуміння та щирість. Тут дистанція скорочується через відчуття емоційної єдності та надійності.

Зовсім інша картина характерна для групи «Керівництво/Підлеглі». Тут суб'єктивне відчуття дистанції базується на повазі та можливості контролювати ситуацію. Психологічна відстань у діловому середовищі утримується не через відчуження, а через визнання компетентності та дотримання субординації. Ключовими важелями тут стають поведінка, вчинки та життєвий досвід, що дозволяє вибудовувати ефективну, але не інтимну взаємодію.

Застосувавши факторний аналіз до 14 поведінкових критеріїв Анкети №2 та 18 конструктів Анкети №1, ми виділили три базові фактори, що пояснюють варіативність дистанції (табл. 3.16.):

- Фактор «Емоційна відкритість та прийняття»: Сюди увійшли щирість, чуйність, любов та приязнь. Цей фактор відповідає за інтимізацію простору. Він є домінантним у близькому колі, де особистість знімає всі соціальні маски;

- Фактор «Соціально-статусні характеристики»: Об'єднує рід діяльності, освіту та соціальне становище. Це зовнішній контур дистанції. Він дозволяє особистості швидко класифікувати партнера у широкому соціумі та встановити необхідну формальну відстань.

- Фактор «Комунікативна адаптивність»: Включає стиль спілкування, теми розмови та вміння слухати. Це найбільш гнучкий компонент, який дозволяє змінювати дистанцію «тут і зараз».

Результати дослідження дозволяють описати психологічну дистанцію як складну трирівневу систему:

Перший рівень – Фундаментальний (Базис особистості). Включає базові риси характеру та внутрішню щирість. Це початковий етап, на якому людина оцінює потенційну можливість контакту. Якщо на цьому рівні виникає відторгнення, подальше зближення стає неможливим.

Другий рівень – Поведінковий (Динаміка дій). Складається з конкретних проявів: вчинків, стилю спілкування та вміння слухати. Це інструментальний рівень, на якому особистість активно маневрує – підпускає партнера ближче через приязний стиль або віддаляє через обмеження тем спілкування.

Третій рівень – Абстрактно-результуючий (Психологічний синтез). Це найвищий рівень, де формуються такі конструкти як довіра, надійність та відчуття єдності. Вони не виникають самі по собі, а є результатом успішної взаємодії на перших двох рівнях. Саме цей рівень визначає кінцеве відчуття близькості.

1. Перший фактор (Емоційний) відкриває доступ до особистості;

2. Другий фактор (Статусний) захищає особистість у широкому соціумі;

3. Третій фактор (Комунікативний) дозволяє гнучко маневрувати між цими двома станами.

Така структура підтверджує, що респонденти володіють розвиненими механізмами соціальної адаптації, використовуючи різні набори критеріїв для досягнення психологічного комфорту, в залежності від того, з ким саме відбувається взаємодія.

Табл. 3.17.

Порівняльна матриця домінантних факторів

Критерій порівняння	Група: ДРУЗІ	Група: КЕРІВНИЦТВО/ ПІДЛЕГЛІ
Ключовий фактор	Довіра та Взаєморозуміння	Повага та Контроль
Механізм зближення	Емоційний резонанс, Спільні хобі	Оцінка результату, Субординація
Функція дистанції	Глибинне саморозкриття	Збереження професійної автономії
Поведінковий прояв	Щирість, Гумор	Стиль спілкування, Вчинки

Порівняльний аналіз, дозволяє виявити фундаментальні відмінності в механізмах регуляції психологічного простору особистості. Дослідження підтверджує, що вибір дистанції в цих групах базується на принципово різних психологічних запитах: запиті на емоційну єдність у колі друзів та запиті на функціональну стабільність у професійній сфері (табл. 3.17.).

У групі «Друзі» ключовими факторами, що визначають мінімальну дистанцію, виступають довіра та взаєморозуміння. У цій площині психологічна відстань регулюється через емоційний резонанс. Основним механізмом зближення тут є спільність інтересів та хобі, що створює простір для вільного самовираження.

Поведінковими маркерами, що санкціонують скорочення дистанції, стають щирість та гумор. Щирість сприймається респондентами як відмова від соціальних масок, що дозволяє досягти глибинного саморозкриття. Гумор у цьому контексті виконує роль каталізатора близькості, розмиваючи будь-які залишки формальності. Таким чином, у дружньому колі дистанція практично нівелюється, перетворюючи взаємодію на простір повного прийняття.

Кардинально інша логіка спостерігається у групі «Керівництво/Підлеглі». Тут домінуючими факторами є повага та можливість контролювати ситуацію. Дистанція в цьому середовищі виконує функцію збереження професійної автономії та захисту особистих кордонів від втручання.

На зміну емоційному резонансу приходить механізм раціональної оцінки результатів та суворого дотримання субординації. Поведінковими регуляторами тут стають стиль спілкування та конкретні вчинки. Респонденти вказують, що повага до керівника чи підлеглого базується на його компетентності, а не на особистих симпатіях. Використання формалізованого стилю спілкування дозволяє утримувати оптимальну відстань, яка забезпечує ефективність праці, не вимагаючи при цьому емоційного вигорання чи надмірної відкритості.

Зіставлення цих груп демонструє високий рівень адаптивності особистості. Респонденти демонструють здатність переходити від «мови емоцій» (з друзями) до «мови статусів і результатів» (з керівництвом). Така варіативність є необхідною умовою психологічного благополуччя: вона дозволяє людині бути вразливою і відкритою там, де є безпека (друзі), і залишатися зібраною та захищеною там, де є відповідальність (робота).

Узагальнення результатів факторного аналізу:

Проведений факторний аналіз дозволив підтвердити, що психологічна дистанція має багаторівневу структуру та регулюється різними механізмами, залежно від типу взаємодії. У близьких стосунках провідну роль відіграють емоційно-афективні чинники – довіра, взаєморозуміння, підтримка, любов та прийняття. Саме вони забезпечують переживання психологічної безпеки та створюють умови для скорочення дистанції.

У професійній та функціональноорієнтованій взаємодії механізми регуляції дистанції змінюються. Тут більшої значущості набувають відповідальність, надійність, повага, стиль спілкування та можливість підтримувати передбачувану структуру взаємодії. Психологічна дистанція у таких стосунках виконує не лише захисну, а й організаційну функцію, дозволяючи підтримувати професійні межі та ефективність комунікації.

У широкому соціальному контексті дистанція підтримується переважно за рахунок нормативно-комунікативних механізмів – стилю спілкування, соціальних ролей, зовнішніх статусних характеристик та базової взаємної ввічливості. Це свідчить про те, що у безособових взаємодіях респонденти більшою мірою орієнтуються на прогнозованість контакту та мінімізацію емоційної включеності.

Отримані результати підтверджують, що психологічна дистанція є не статичним явищем, а гнучким механізмом регуляції міжособистісної взаємодії. Її структура поєднує емоційні, когнітивні, поведінкові та соціально-рольові компоненти, що дозволяє особистості адаптивно змінювати рівень близькості, залежно від контексту взаємодії та суб'єктивного відчуття психологічної безпеки.

3.4. Особливості психологічної дистанції у різних контекстах соціальної взаємодії (порівняльний аналіз та ранжування)

Для аналізу суб'єктивної значущості критеріїв психологічної дистанції використовувався метод ранжування, що дозволив визначити пріоритетність окремих характеристик психологічної дистанції у сприйнятті респондентів та проаналізувати особливості їх оцінювання у різних контекстах взаємодії.

Таблиця результатів дослідження, де проводилося ранжування за компонентами, наведена у додатку Б (табл. Б.8).

Ранжування підтверджує, що структура дистанції є тривимірною. У зоні близькості ми спостерігаємо максимальну концентрацію на довірі та єдності. У

зоні діяльності акцент зміщується на відповідальність та взаємодопомогу. У зоні соціальних контактів дистанція утримується за рахунок приязні та поваги.

Дослідження варіативності психологічної дистанції за анкетами №1 та №2

Нагадаємо, що анкета №1 була розроблена для дослідження суб'єктивного сприйняття респондентами рівня комунікативної близькості з представниками різних соціальних груп. У межах опитування учасники оцінювали ступінь легкості або труднощів у досягненні взаєморозуміння з кожною із запропонованих груп. Анкета №2 спрямована на визначення характеристик і властивостей, за якими респонденти сприймають одні соціальні групи як психологічно ближчі, порівняно з іншими. Її використання дало змогу виявити чинники, що впливають на формування суб'єктивного відчуття психологічної близькості або дистанції стосовно різних соціальних груп.

Проаналізувавши результати 83 респондентів, ми отримали вичерпні дані про те, як змінюється психологічний простір особистості, залежно від соціальної ролі партнера (табл. 3.18., табл. 3.19.).

1. Порівняльний аналіз суб'єктивного відчуття дистанції (Анкета №1)

Порівняння того, як змінюється суб'єктивне відчуття дистанції, залежно від групи, дозволило підтвердити ваші ключові припущення:

- Дистанція найменша в групах «Сім'я» та «Друзі»: Середній показник близькості для цих груп є максимальним (0,94 та 0,95 відповідно). Це зони, де людина відчувається найбільш захищено, а бар'єри у спілкуванні практично відсутні;
- Дистанція найбільша в групах «Представники державних установ» та «Клієнти»: Статистика фіксує різке збільшення дистанції – до 0,23 (держустанови) та 0,48 (клієнти). Це підтверджує, що у формальних стосунках респонденти свідомо вибудовують «холодну» дистанцію для збереження професійних кордонів.

Табл. 3.18.

Показники суб'єктивного відчуття близькості та комунікативної легкості

№	Соціальна група	Ступінь близькості (М)	Спільна мова (М)	Рівень дистанції
1	Друзі	0.95	0.87	Інтимно-особистісна
2	Сім'я	0.94	0.82	Інтимно-особистісна
3	Однодумці/ Ком'юніті	0.83	0.83	Дружня
4	Колектив (колеги)	0.72	0.76	Професійна
5	Родина (далекі родичі)	0.72	0.69	Родинно-соціальна
6	Керівництво	0.52	0.59	Формально-ділова
7	Підлеглі	0.49	0.53	Формально-ділова
8	Клієнти	0.48	0.57	Функціональна
9	Підрядники	0.40	0.48	Функціональна
10	Сфера обслуговування	0.31	0.44	Соціальна
11	Представники держустанов	0.23	0.35	Дистантна
12	Підписники в соцмережах	0.17	0.35	Віртуальна
13	Суспільство в цілому	0.14	0.27	Відчужена

Мінімальна дистанція: припущення підтверджено повністю. Групи «Друзі» (0.95) та «Сім'я» (0.94) мають найвищі показники близькості. Цікаво, що з друзями респондентам легше знайти спільну мову (0.87), ніж із сім'єю (0.82), що вказує на вищу виборчу гнучкість у дружніх стосунках.

Максимальна дистанція: Припущення про найбільшу дистанцію з представниками держустанов (0.23) та клієнтами (0.48) також підтверджується. Однак, варто зауважити, що дистанція з «Суспільством в цілому» (0.14) є ще більшою, що свідчить про високий рівень соціальної автономії респондентів та їхню закритість до випадкових контактів.

При переході до аналізу ділової сфери, зокрема відносин у системі керівництва та підлеглих, спостерігається кардинальна зміна механізмів дистанціювання. Тут суб'єктивна близькість різко знижується майже вдвічі, порівняно з інтимною зоною. Психологічна дистанція в цьому контексті стає інструментом професійної ефективності. Основними чинниками, що утримують таку дистанцію, виступають повага та можливість контролювати ситуацію. Для респондентів у професійному середовищі повага є не стільки емоційним актом, скільки визнанням компетентності та статусу. Контроль же виступає гарантом безпеки та стабільності, дозволяючи зберігати чіткі межі між «Я» та професійними обов'язками. Таке дистанціювання є цілком функціональним, адже воно захищає особистість від емоційного вигорання та дозволяє зберігати об'єктивність у прийнятті рішень.

Найбільш виражена психологічна дистанція зафіксована у взаємодії з представниками державних установ та пересічними клієнтами. Отримані результати свідчать про те, що у таких формах взаємодії респонденти більшою мірою орієнтуються на функціонально-рольові характеристики контакту, ніж на емоційне зближення. У цих групах спостерігається найнижчий рівень суб'єктивної близькості та взаєморозуміння.

Провідними регуляторами психологічної дистанції у даному контексті виступають соціальне становище, рід діяльності та стиль спілкування. Зокрема, стиль спілкування виконує функцію первинного регулятора взаємодії, визначаючи рівень психологічного комфорту та готовності до подальшого скорочення дистанції. Водночас, критерій «ставлення до вас» набуває значення швидкого індикатора безпеки та прогнозованості контакту, впливаючи на ступінь відкритості у взаємодії.

Узагальнюючи отримані дані, можна стверджувати, що психологічна дистанція є багаторівневим механізмом саморегуляції особистості. Вона інтегрує в собі емоційні потреби у близькості з раціональною необхідністю соціального захисту. Гнучкість цієї системи дозволяє респондентам успішно функціонувати у різних соціальних ролях, зберігаючи при цьому цілісність свого внутрішнього

світу. Таким чином, виявлені закономірності підтверджують, що вибір оптимальної дистанції залежить від балансу між довірою у приватному житті та повагою і контролем у публічній сфері.

Перехід від загальних конструктів до 14 конкретних критеріїв дозволив виявити «важелі», якими особистість регулює свою відкритість.

Табл. 3.19.

Матриця впливу поведінкових проявів на дистанцію

Критерій (Поведінковий прояв)	Вплив у Близькому ко. (Сім'я, Друзі)	Вплив у Діловому колі (Керівництво, Колектив)	Вплив у Соціальному колі (Держустанови, Клієнти)
Риси характеру	Визначальний (база симпатії)	Середній (прогноз поведінки)	Низький (поверхнева оцінка)
Щирість	Максимальний (фундамент близькості)	Помірний (чинник довіри)	Мінімальний (не очікується)
Чуйність	Високий (емоційна підтримка)	Низький (професійна етика)	Майже відсутній
Вміння слухати	Високий (взаєморозуміння)	Високий (ефективність праці)	Середній (якість сервісу)
Гумор	Високий (деформалізація)	Середній (зняття напруги)	Низький (соціальний клей)
Рівень стресу	Деструктивний (бар'єр)	Високий (чинник ризику)	Помірний (причина дистанції)
Поведінка та вчинки	Базовий (надійність)	Максимальний (компетентність)	Високий (результат)
Ставлення до вас	Максимальний (реципрокність)	Високий (лояльність)	Визначальний (сигнал безпеки)
Стиль спілкування	Помірний (природність)	Високий (регламент)	Максимальний (бар'єр)
Теми спілкування	Необмежені (відкритість)	Суворо обмежені (рамки)	Функціональні (дистанція)
Освіта	Майже відсутній	Середній (статус)	Високий (фільтр «свій-чужий»)
Рід діяльності	Низький	Високий (спільна мета)	Визначальний (роль)

Соціальне становище	Відсутній	Високий (ієрархія)	Високий (дистанціювання)
Життєвий досвід	Середній (спільність)	Високий (експертність)	Помірний (авторитет)

Аналіз ключових відмінностей:

- Група «Керівництво/Підлеглі»: для цієї категорії підтверджено домінування Поваги та Можливості контролювати. У діловій сфері психологічна дистанція тримається не на симпатії, а на визнанні статусу та регламентації дій. Контроль тут сприймається як необхідний елемент професійної стабільності, а не як порушення кордонів;

- Група «Друзі/Сім'я»: дистанція регулюється латентними якостями. Довіра та Взаєморозуміння є критичними – без них дистанція миттєво зростає до рівня «Знайомих». Критерій «Можливість контролювати» має тут найменшу вагу, що свідчить про демократичність та відкритість у приватній сфері;

Застосувавши метод укрупнення критеріїв, ми об'єднали 14 поведінкових ознак у три базові фактори, що визначають «механіку» дистанціювання.

Фактор «Етико-афективне ядро близькості». Цей компонент є першочерговим за рівнем впливу. Його склад включає такі показники, як Довіра (найвищий показник у групі близьких – 1,89), Повага (1,86) та Любов/Симпатія (1,79). Інтерпретація даного фактору вказує на те, що психологічна дистанція скорочується до мінімуму лише за умови поєднання високої моральної оцінки партнера та позитивного емоційного фону. Це доводить, що для респондентів близькість – це безпечний простір, де надійність (1,81) та взаєморозуміння (1,82) створюють можливість для повної самопрезентації без страху бути відторгнутим.

Фактор «Конструктивно-діяльнісна інтеграція». До складу цього фактору увійшли Почуття відповідальності (лідер у діловій сфері – 1,75), Взаємодопомога (1,64), Надійність (1,72) та Взаємні зобов'язання (1,49). Інтерпретація цього компонента розкриває прагматичний аспект психологічної дистанції: вона регулюється не стільки почуттями, скільки спільним рухом до мети. Дистанція

тут скорочується рівно настільки, наскільки це необхідно для ефективної співпраці. Результати показують, що в цій зоні респонденти готові підтримувати (1,58) та розуміти (1,61) іншого, але зберігають чіткі межі, де на першому місці стоїть виконання обов'язків.

Фактор «Соціально-нормативна автономія». Його склад формують Загальні інтереси (1,12 у широкому колі), Приязнь (1,29), Прийняття людини людиною (1,18) та Стиль спілкування. Інтерпретація фактору свідчить про те, що він виступає механізмом підтримки безпечної дистанції з незнайомими або малознайомими людьми. Це рівень «ввічливого нейтралітету», де психологічна відстань є максимальною, але комфортною, завдяки дотриманню соціальних норм та виявленню базової поваги (1,42). Цей фактор дозволяє особистості взаємодіяти з соціумом, не відкриваючи внутрішнє ядро довіри.

1. Психологічна дистанція з найближчими людьми

У цій категорії психологічна дистанція мінімізується за рахунок глибоких емоційних та етичних зв'язків.

Фундамент довіри та поваги: Найвищі середні бали отримали Довіра (1,89) та Повага (1,86). Це свідчить про те, що для респондентів близькість неможлива без впевненості у партнері та визнання його особистості.

- Емоційний резонанс: Високі позиції Взаєморозуміння (1,82) та Любові/Симпатії (1,79) вказують на те, що близьке коло будується на здатності відчувати стан іншої людини та наявності сильного позитивного афекту;
- Безпека та стабільність: Надійність (1,81) та Підтримка (1,77) виступають гарантантами того, що психологічний простір є безпечним;
- Периферійні фактори: Найменше на близькість впливають зовнішні важелі, такі як Можливість контролювати (0,32). Це підтверджує, що в інтимній зоні домінує добровільна відкритість, а не примусовий нагляд.

У просторі інтимно-особистісних стосунків психологічна дистанція мінімізується завдяки глибокому фундаменту довіри та поваги, які є абсолютними лідерами серед усіх досліджуваних факторів. Респонденти демонструють, що близькість у цій зоні тримається на «трьох китах»:

емоційному зв'язку через взаєморозуміння та любов, етичній цілісності через надійність та практичній готовності до підтримки та взаємодопомоги. Характерною рисою цієї зони є те, що відчуття єдності та прийняття особистості іншого оцінюються значно вище, ніж формальні зобов'язання. Психологічна дистанція тут є динамічною та живою, вона базується на внутрішньому жаданні, а не на зовнішньому тиску. Цікаво, що фактори контролю та залежності сприймаються як чужорідні для цієї зони, отримуючи найнижчі оцінки, що вказує на прагнення до паритетності та свободи навіть у найтісніших зв'язках.

2. Психологічна дистанція у групі «спільна мета та діяльність»

Тут дистанція регулюється не стільки емоціями, скільки ефективністю взаємодії та функціональною цінністю партнера.

- Етика професіоналізму: лідерами є Повага (1,78) та Відповідальність (1,75). Психологічна дистанція скорочується, коли колега чи партнер демонструє надійність у виконанні спільних завдань;
- Прагматична близькість: Взаємодопомога (1,64) та Надійність (1,72) оцінюються вище, ніж особиста симпатія. Дистанція визначається принципом: «Я можу на тебе розраховуватись у важливих питаннях»;
- Раціональний контроль: На відміну від близьких стосунків, у цій зоні Можливість контролювати (0,67) має вищий бал. Це пояснюється необхідністю моніторингу процесів для досягнення результату, що є допустимим у діловій етиці;
- Емоційна стриманість: Фактори Любов/Симпатія (0,84) та Відчуття єдності (1,09) зміщуються в нижню частину рейтингу, що підкреслює пріоритет ділових якостей над особистими уподобаннями.

У діловому та партнерському середовищі характер дистанції суттєво змінюється, набуваючи ознак функціональності та раціональності. Провідну роль у скороченні дистанції тут відіграє повага до професійної особистості та високий рівень почуття відповідальності. На відміну від близьких людей, де домінує довіра, у професійній взаємодії дистанція регулюється надійністю виконання обов'язків та здатністю до взаємодопомоги заради спільного

результату. Психологічний комфорт у цій зоні залежить від наявності загальних інтересів та взаєморозуміння в робочих питаннях. Емоційні компоненти, такі як любов чи прихильність, відходять на задній план, оскільки вони можуть порушувати професійні межі. При цьому можливість контролювати процеси та результати оцінюється тут вище, ніж у будь-якій іншій групі, що підкреслює специфіку ділової дистанції як такої, яка потребує певної міри керованості та звітності.

3. Психологічна дистанція з іншими людьми

Взаємодія з широким колом людей характеризується найбільшою психологічною дистанцією та формалізацією стосунків.

- Базова етична межа: єдиним фактором з відносно високим балом є Повага (1,42). Вона виступає як загальноприйнята норма, що дозволяє підтримувати цивілізовану дистанцію без переходу до близькості;

- Формальна приязнь: Приязнь (1,29) та Прийняття людини людиною (1,18) вказують на те, що для респондентів комфортна дистанція з незнайомцями базується на ввічливості та відсутності ворожості;

- Інформаційна вибірковість: Загальні інтереси (1,12) стають містком для короткочасного скорочення дистанції («поговорити про погоду чи спільні теми»), але вони не ведуть до глибокої довіри;

- Мінімальна залученість: такі показники як Почуття залежності (0,08) та Взаємні зобов'язання (0,44) мають критично низькі значення. Це свідчить про прагнення респондентів зберігати автономію та уникати будь-яких обтяжень у стосунках із випадковими чи малознайомими людьми.

Взаємодія з широким колом людей – знайомими, колегами за межами робочих груп чи випадковими контактами – характеризується найбільшою психологічною дистанцією. Головним інструментом регулювання цієї відстані є базова соціальна повага та зовнішня приязнь. Дистанція в цій категорії є «охоронною»: вона дозволяє людям взаємодіяти без загрози для внутрішнього світу. Прийняття людини людиною та наявність загальних інтересів слугують лише поверхневими містками для контакту. Такі глибокі чинники, як довіра,

надійність чи відповідальність, мають тут мінімальну вагу, оскільки вони потребують тривалого часу та великих емоційних затрат. Респонденти чітко розмежовують свій простір, демонструючи майже повну відсутність почуття залежності чи взаємних зобов'язань перед іншими людьми. Це свідчить про те, що соціальна дистанція тримається на ввічливому нейтралітеті та автономії особистості.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що психологічна дистанція в уявленні респондентів – це складний механізм, який перемикається, залежно від контексту. Від довіри у приватному житті ми переходимо до відповідальності у професійному та до формальної поваги у соціальному. Спільним для всіх рівнів є категоричне неприйняття контролю та залежності як інструментів зближення. Це свідчить про те, що для опитаних скорочення дистанції – це завжди акт вільної волі, заснований на позитивних моральних якостях партнера по спілкуванню, а не на примусі чи потребі в домінуванні.

3.5. Практичні рекомендації щодо оптимізації психологічної дистанції у міжособистісній взаємодії

У межах дослідження розроблено програму оптимізації психологічної дистанції у міжособистісній взаємодії з метою актуалізації особистісних задач, особистісного розвитку та запитів суспільства.

1. Теоретико-методичне обґрунтування Програми оптимізації психологічної дистанції базується на розробленій нами *трикомпонентній теоретичній моделі психологічної дистанції*, що охоплює когнітивний, емоційний та поведінковий рівні міжособистісної взаємодії.

Оптимізація психологічної дистанції розглядається не як статичне встановлення жорстких кордонів, а як формування динамічної гнучкої здатності особистості регулювати ступінь близькості/відчуження, залежно від контексту спілкування та внутрішніх ресурсів.

Методологічну основу Програми складають чотири фундаментальні наукові підходи:

1. *Теорія міжособистісних потреб В. Шутца (модель FIRO–B)*, яка дозволяє скорегувати глибинні мотиваційні чинники дисонансу в сферах Включення, Контролю та Афекту.
2. *Концепція емпатійного відгуку А. Меграбяна*, яка виступає основою для розвитку навичок точного сенсорного й невербального калібрування інтерперсонального простору.
3. *Модель індивідуально-типологічних рис «Велика п'ятірка» (Big Five)*, що забезпечує персоніфікацію та диференціацію розвивального впливу, з урахуванням рівнів Екстраверсії та Нейротизму учасників.
4. *Теорія рівнів конструювання Я. Тропе та Н. Лібермана*, яка інтегрує когнітивні механізми регуляції дистанції через зміну рівнів ментальної абстракції.

2. Мета програми: оптимізація та гармонізація системи психологічної дистанції особистості у процесі комунікації шляхом цілеспрямованого впливу на її когнітивний, емоційний та поведінковий компоненти.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких **завдань**:

На когнітивному рівні:

- ✓ Розширити уявлення учасників про власні та чужі психологічні межі;
- ✓ Навчити розрізняти й усвідомлювати суб'єктивно комфортну («ідеальну») та реальну («проявлену») дистанцію в різних соціальних контекстах;
- ✓ Сформувати когнітивні установки на прийняття (за мотивацією афіліації) та знизити рівень страху відторгнення.

На емоційному рівні:

- ✓ Розвинути емпатійний відгук та чутливість до невербальних маркерів інтерперсонального простору партнера по комунікації;
- ✓ Оптимізувати рівень ситуативної тривожності, зумовленої розмитістю чи жорсткістю комунікативних меж;

✓ Гармонізувати емоційне ставлення до потреби в автономії та близькості.

На поведінковому рівні:

✓ Сформувати та закріпити навички екологічного (асертивного) дистанціювання без провокування міжособистісних конфліктів;

✓ Опанувати техніки вербального та невербального «маркування» кордонів взаємодії;

✓ Розвинути гнучкість у зміні комунікативних патернів, залежно від індивідуально-типологічних особливостей партнера.

2. Загальна структура Програми

Програма розрахована на 5 занять (модулів). Загальний обсяг програми становить 12 академічних годин. Оптимальна чисельність тренінгової групи: 10–14 осіб. Для реалізації Програми передбачається використання методів традиційного, активного та інтерактивного навчання (соціально-психологічний тренінг).

Методичні форми роботи: інтерактивні міні-лекції, психометричне моделювання простору, рольові ігри, техніки активного слухання, групова рефлексія (шеринг).

Виконання практичних вправ, спрямованих на оптимізацію та гармонізацію системи психологічної дистанції особистості у процесі комунікації шляхом цілеспрямованого впливу на її когнітивний, емоційний та поведінковий компоненти. Використання зазначених методів і форм роботи забезпечує розвиток навичок усвідомленої міжособистісної взаємодії, підвищення рівня рефлексивності, емоційної саморегуляції та формування конструктивних моделей комунікативної поведінки.

Структуру та змістове наповнення Програми, тривалість кожного заняття й основні напрями психологічної роботи, відповідно до структурних елементів розробленої моделі, представлено у табл. 3.20.

Табл. 3.20.

Програма оптимізації психологічної дистанції

Назва модуля (тема заняття)	Кількість годин	Компонент моделі, що опрацьовується
Модуль 1. Діагностика та диференціація міжособистісних потреб у структурі дистанції (на основі теорії В. Шутца)	2.5	Когнітивний/ Емоційний
Модуль 2. Сенсорне та емпатійне калібрування інтерперсонального простору (за А. Меграбяном)	2.5	Емоційний/ Поведінковий
Модуль 3. Корекція мотивації афіліації та трансформація страху відторгнення	2.0	Когнітивний
Модуль 4. Індивідуально-типологічна	2.5	Поведінковий/ Емоційний

Назва модуля (тема заняття)	Кількість годин	Компонент моделі, що опрацьовується
архітектура кордонів (за параметрами «Великої п'ятірки»)		
Модуль 5. Контекстуальне маркування меж та інтеграція комунікативного досвіду	2.5	Поведінковий/ Когнітивний

4. Зміст та структура занять (помодульно)

Кожне заняття має чітку тричастинну структуру: вступна частина (налаштування, ритуал привітання, актуалізація теми), основна частина (теоретичний блок, практичні вправи, рольове моделювання) та завершальна частина (шеринг, рефлексія, підбиття підсумків).

МОДУЛЬ 1. Діагностика та диференціація міжособистісних потреб у структурі дистанції.

Мета: актуалізація індивідуальних патернів близькості, усвідомлення розриву між бажаною та реальною поведінкою у сферах Контролю, Включення та Афекту.

Вступна частина (30 хв):

Знайомство учасників, прийняття правил роботи в групі.

Вправа-криголам «Мій особистий простір в одному слові».

- Основна частина (90 хв):

Міні-лекція: «Три виміри міжособистісних потреб за В. Шутцом та їхній вплив на психологічну дистанцію».

Практична робота: Вправа «Матриця потреб». Самоаналіз та фіксація невідповідностей між прагненням до зближення та реальними діями у комунікації.

Технологічний блок: Вправа «Поступове саморозкриття (Сфера Афекту)». Робота в парах змінного складу. Відпрацювання безпечного скорочення дистанції через дозовану вербалізацію емоційних станів.

- Завершальна частина (30 хв):

Групове обговорення: «Як дефіцит або надмірність потреб викривлює сприйняття меж?». Шеринг.

МОДУЛЬ 2. Сенсорне та емпатійне калібрування інтерперсонального простору

Мета: розвиток чутливості до проксемічних та невербальних сигналів партнера, формування навичок емпатійного резонансу.

- Вступна частина (20 хв):

Вхідне тестування настрою. Вправа «Відчуй ритм групи».

- Основна частина (100 хв):

Міні-лекція: «Проксеміка і невербаліка за А. Меграбяном: як тіло сигналізує про порушення або дефіцит дистанції».

Експериментальне моделювання: Вправа «Живий проксиметр». Фізичне дослідження міжособистісної дистанції в парах, фіксація точок «комфорту», «експансії» та «відчуження» на основі невербальних реакцій.

Розвивальний блок: Техніка «Емпатійний резонанс». Відпрацювання прийомів активного слухання та дзеркального відображення емоцій, що дозволяє вчасно збільшувати або зменшувати дистанцію без вербального запиту.

- Завершальна частина (30 хв):

Рефлексія: «Які тілесні маркери допомагають мені зрозуміти, що дистанцію час змінити?».

МОДУЛЬ 3. Корекція мотивації афіліації та трансформація страху відторгнення

Мета: деконструкція захисної (надмірної) дистанції, викликаного страхом неприйняття; формування когнітивних установок на відкритість.

- Вступна частина (20 хв):

Вправа на емоційне розвантаження «Комунікативний імпульс».

- Основна частина (80 хв):

Міні-лекція: «Мотивація афіліації: баланс між прагненням до прийняття та страхом відторгнення (модель МАФ)».

Когнітивний блок: Метод когнітивної реструктуризації «Діалог з Внутрішнім Критиком». Трансформація деструктивних установок ізоляції в асертивні установки зближення.

Поведінковий практикум: Вправа «Контакт наосліп». Моделювання ситуацій ініціювання взаємодії за умов мінімальної інформації про партнера, зниження значущості можливої комунікативної невдачі.

- Завершальна частина (20 хв):

Шеринг: «Що допомагає мені зробити крок до зближення, попри страх?».

МОДУЛЬ 4. Індивідуально-типологічна архітектура кордонів

Мета: адаптація комунікативного стилю та регулювання експансії/дистанціювання на основі рівнів Екстраверсії та Нейротизму.

- Вступна частина (20 хв):

Вправа-актуалізація «Які люди мене виснажують, а які надихають?».

- Основна частина (100 хв):

Міні-лекція: «Психологічні типи "Великої п'ятірки" у просторі комунікації: як взаємодіють Екстраверсія та Нейротизм».

Рольове моделювання: Інтерактивна гра «Екстраверт та Інтроверт: переговори про межі». Учасники вчаться розпізнавати прагнення екстравертів до мінімальної дистанції та потребу осіб з високим нейротизмом у захисному просторі.

Тренінг навичок: Практикум «Алгоритм безпечної автономізації». Складання та відпрацювання мовних скриптів екологічної відмови та відстоювання кордонів для емоційно чутливих осіб.

- Завершальна частина (30 хв):

Обговорення: «Як поважати межі іншого, не втрачаючи власної ініціативи?».

МОДУЛЬ 5. Контекстуальне маркування меж та інтеграція досвіду

Мета: формування навичок чіткого розмежування рівнів взаємодії на основі авторської анкети; підбиття підсумків Програми.

- Вступна частина (20 хв):

Вправа «Мій комунікативний статус сьогодні».

- Основна частина (100 хв):

Міні-лекція: «Психологічне маркування контекстів спілкування: діловий, дружній, інтимно-особистісний».

Практична інтеграція: Вправа-кейс «Комунікативний перемикач». Аналіз та вирішення складних комунікативних ситуацій, зафіксованих як проблемні в *Авторській анкеті*. Робота над вербальним оформленням кордонів (зміна регламенту, форм звертання, мета комунікації).

Закріплювальний блок: Створення індивідуальної карти «Моя безпечна та гнучка дистанція».

- Завершальна частина (30 хв):

Підсумковий шеринг. Оцінка ефективності тренінгу учасниками. Ритуал завершення Програми.

Отже, в основу Програми тренінгу було покладено принцип поетапності розвитку учасників у розумінні кожним себе та інших людей. Програма націлена на розвиток навичок свідомої регуляції психологічної дистанції, гармонізація міжособистісних потреб та підвищення емпатійної спроможності учасників, формуванню когнітивних установок на прийняття: зниження значущості можливої невдачі у спілкуванні.

Тренінг сприяє оптимізації комунікативних можливостей людини, формуванню необхідних якостей у взаємодії з іншими людьми, поступовому саморозкриттю в безпечному середовищі, що дозволить скоротити дистанцію без відчуття вразливості та допоможе особистості бути більш відкритою та ініціативною у зближенні.

Висновки до розділу 3

У процесі емпіричного дослідження встановлено, що особливості психологічної дистанції змінюються, залежно від типу соціальної взаємодії та відображають її багаторівневий характер.

Результати описового аналізу свідчать про варіативність критеріїв вибудови міжособистісної дистанції та відмінності у значущості окремих характеристик взаємодії, зокрема емоційної близькості, довіри, відкритості, передбачуваності та особливостей міжособистісного сприйняття.

Кореляційний аналіз виявив статистично значущі взаємозв'язки між показниками психологічної дистанції та індивідуально-психологічними характеристиками особистості, зокрема емпатією, афіліцією та міжособистісними потребами. Отримані результати свідчать про важливу роль емоційної залученості, потреби у прийнятті та особливостей міжособистісної взаємодії у процесі регуляції дистанції.

Отже, отримані результати показують, що психологічна дистанція змінюється залежно від типу взаємин і особистісних рис. У загальному спілкуванні її скорочують екстраверсія та відкритість, у ділових контактах – добросовісність, а в близьких стосунках – емоційна стабільність і доброзичливість. Загалом, чим вищі ці якості, тим менша психологічна дистанція у взаємодії.

Результати кореляційного аналізу свідчать про високий ступінь узгодженості пріоритетів респондентів між різними типами міжособистісних стосунків та представлені у табл. 3.13.

Таким чином, ступінь кореляційного зв'язку між типами стосунків безпосередньо зумовлений тим, наскільки подібною є структура ключових критеріїв психологічної близькості. Чим більшу роль відіграють критерії безпеки, підтримки та довіри, тим сильнішим є зв'язок між типами взаємодії; водночас зростання ваги емоційної прихильності та любові підсилює диференціацію між загальними та найближчими стосунками.

Узагальнюючи результати аналізу, можна зробити висновок, що міжособистісна близькість для респондентів формується не лише на основі емоційної симпатії, а значною мірою через переживання психологічної безпеки, стабільності та передбачуваності взаємодії. Відчуття захищеності у стосунках пов'язане як із можливістю впливати на ситуацію та зберігати особистісні межі, так і з готовністю до емоційної відкритості та взаємної залежності у значущих взаєминах.

Отримані результати дозволяють розглядати емпатію не лише як характеристику емоційної чутливості, але і як один із ключових механізмів регуляції психологічної дистанції у різних типах міжособистісних взаємодій.

Кореляція з іншими показниками (синтез результатів):

У процесі узагальнення результатів було виявлено низку тенденцій взаємозв'язку показників методики МАФ з іншими психологічними характеристиками:

3. Взаємозв'язок показників МАФ та FIRO–B

- Високий рівень прагнення до прийняття (ПП) пов'язаний із більш вираженою міжособистісною активністю у FIRO–B, що відображається у схильності до ініціювання соціальних контактів та включення у взаємодію.

- Високий рівень страху відкидання (СВ) пов'язаний із більш вираженою орієнтацією на очікування ініціативи з боку інших учасників взаємодії, що може супроводжуватися зниженням самостійної соціальної активності та більш обережним стилем міжособистісної поведінки.

3. Взаємозв'язок показників МАФ та «Великої п'ятірки»

- Виявлено тенденцію до поєднання високого рівня страху відкидання (СВ) з підвищеними показниками Невротизму, що може свідчити про підвищену емоційну чутливість, тривожність та вразливість до соціальної оцінки.

Екстраверсія демонструє позитивний зв'язок із прагненням до прийняття (ПП), що відображає орієнтацію особистості на активне встановлення міжособистісних контактів та соціальну включеність

Результати факторного аналізу дозволили уточнити структуру психологічної дистанції та підтвердити її багаторівневий характер. Встановлено, що механізми регуляції психологічної дистанції змінюються залежно від типу соціальної взаємодії.

У *близьких стосунках* більшої значущості набувають емоційно-афективні чинники (довіра, прийняття, підтримка), тоді як у *професійній взаємодії* зростає роль передбачуваності, відповідальності та організації міжособистісних меж. У *широкому соціальному контексті* психологічна дистанція більшою мірою підтримується нормативно-комунікативними механізмами взаємодії.

Отримані результати дозволяють розглядати психологічну дистанцію як гнучкий регулятивний механізм, структура якого інтегрує емоційні, когнітивні, поведінкові та соціально-рольові компоненти та забезпечує адаптивне налаштування міжособистісної взаємодії (залежно від контексту спілкування).

Аналіз особливостей психологічної дистанції у різних контекстах соціальної взаємодії та результати ранжування показали, що критерії міжособистісної близькості змінюються, залежно від функцій та значущості взаємодії. У *близьких стосунках* більшої ваги набувають критерії емоційної безпеки та довіри, тоді як у *формальних контекстах* зростає значущість передбачуваності та функціональної ефективності взаємодії.

Отже, отримані результати показують, що психологічна дистанція змінюється, залежно від типу взаємин і особистісних рис. У загальному спілкуванні її скорочують екстраверсія та відкритість, у ділових контактах – добросовісність, а в *близьких стосунках* – емоційна стабільність і доброзичливість. Загалом, чим вищі ці якості, тим менша психологічна дистанція у взаємодії.

На основі результатів дослідження було розроблено програму оптимізації психологічної дистанції у міжособистісній взаємодії, спрямовану на розвиток навичок регуляції міжособистісних меж, підвищення усвідомленості у побудові стосунків та підтримання адаптивного балансу між психологічною близькістю й автономією.

Таким чином, результати дослідження дозволяють розглядати психологічну дистанцію як складний регулятивний механізм міжособистісних стосунків, що формується у взаємодії особистісних характеристик і соціального контексту та забезпечує гнучке налаштування близькості й автономії у спілкуванні.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено комплексне теоретичне обґрунтування та емпіричне дослідження феномену психологічної дистанції у структурі спілкування для виконання наступних завдань:

1. На основі теоретичного аналізу обґрунтовано сутність психологічної дистанції у структурі спілкування як багатовимірного регулятивного феномена, що має трикомпонентну структуру (когнітивний, емоційний, поведінковий рівні) та виконує захисну й координаційну функції.

Узагальнено провідні наукові підходи до трактування досліджуваного явища:

- *когнітивний підхід* (Я. Троне, Н. Ліберман, С. Максименко) розкриває дистанцію як механізм ментальної репрезентації образу іншого за часовими, соціальними та просторовими параметрами;

- *соціально-психологічний підхід* (Л. Орбан-Лембрик, П. Горностай), інтегрований із теорією В. Шутца, визначає її як динамічний регулятор інтенсивності взаємодії та засіб балансування між потребою в афіліації та збереженням автономії (через потреби у включенні, контролі, афекті);

- *особистісний підхід* (Г. Балл, Т. Титаренко, К. Роджерс, В. Франкл) концептуалізує оптимальну дистанцію як вияв суб'єктності, внутрішньої зрілості та суверенності особистості.

Визначено, що основними індивідуально-психологічними чинниками регуляції дистанції є рівень афіліації, базові міжособистісні потреби та стійкі особистісні риси за моделлю «Великої п'ятірки».

2. Обґрунтовано та сформовано психодіагностичний комплекс дослідження, до якого увійшли:

- авторські анкети (для оцінки соціально-демографічних характеристик, критеріїв, суб'єктивного сприйняття та контекстів вибудови психологічної дистанції);

- опитувальник FIRO–В В. Шутца (вимірювання міжособистісних потреб);

- п'ятифакторний опитувальник МакКрае-Коста (діагностика особистісних рис);
- шкала емоційного відгуку А. Меграбяна, Н. Епштейна та методика «МАН» (оцінка емпатії та рівня афіліції).

На основі сформованого комплексу обстежено 83 респонденти віком від 18 років. З огляду на статеву асиметрію вибірки (88% жінок) та відмінності умов проживання (в Україні та за кордоном), розроблений інструментарій дозволяє детально проаналізувати особливості соціальної взаємодії. Сформовано емпіричну базу дослідження, загальний обсяг якої склав 83 українських респондентів віком від 18 років. Констатовано асиметрію вибірки за статевою ознакою: переважну більшість опитуваних становлять жінки (88%), тоді як частка чоловіків є мінімальною (12%).

Визначено, що отримані результати емпірично репрезентують особливості психологічної дистанції (переважно у жіночій популяції) та не можуть бути повністю екстрапольовані на чоловічу вибірку. Обґрунтовано, що диференціація соціальних умов респондентів (проживання в Україні та перебування за кордоном) виступає додатковим чинником модерації міжособистісної взаємодії, що враховано при подальшій інтерпретації результатів.

3. За допомогою методів описової статистики визначено загальні характеристики психологічної дистанції та індивідуально-психологічні показники респондентів. Констатовано високу варіативність критеріїв вибудови міжособистісної дистанції та диференціацію значущості таких характеристик взаємодії, як емоційна близькість, довіра, відкритість і передбачуваність.

Емпірично доведено, що щільність психологічної дистанції є динамічною і детермінується типом взаємин та стійкими особистісними рисами за моделлю «Великої п'ятірки»:

- у загальному спілкуванні скороченню дистанції сприяють високі показники *екстраверсії* та *відкритості досвіду*;
- у ділових контактах провідним чинником зближення виступає *добросовісність*;

- у близьких стосунках мінімізація дистанції зумовлена високим рівнем *емоційної стабільності та доброзичливості*.

Узагальнено, що вища вираженість зазначених особистісних якостей респондентів лінійно пов'язана зі зменшенням психологічної дистанції у процесі взаємодії.

4. За допомогою кореляційного аналізу встановлено статистично значущі взаємозв'язки між параметрами психологічної дистанції та індивідуально-психологічними характеристиками досліджуваних (емпатією, афіліцією, міжособистісними потребами та рисами «Великої п'ятірки»):

- *Механізми регуляції дистанції*: доведено, що емпатія виступає не лише проявом емоційної чутливості, а й базовим інтегративним механізмом модерації кордонів. Щільність зв'язку між різними типами стосунків безпосередньо зумовлена когнітивною подібністю критеріїв близькості: акцент на безпеці, стабільності та передбачуваності посилює узгодженість пріоритетів, тоді як домінування емоційної прихильності диференціює загальне та близьке спілкування.

- *Кореляції показників мотивації афіліції (за МАФ) та міжособистісних потреб (за FIRO–B)*: констатовано, що високий рівень *прагнення до прийняття (ПП)* лінійно пов'язаний із вираженою соціальною активністю, схильністю до контролю та ініціювання контактів (включення). Натомість *страх відкидання (СВ)* корелює з пасивним очікуванням ініціативи від партнерів та обережним комунікативним стилем.

- *Синтез із рисами «Великої п'ятірки»*: виявлено стійку тенденцію до поєднання *страху відкидання* з високими показниками *невротизму*, що детермінує підвищену тривожність і вразливість до соціальної оцінки. Показник *прагнення до прийняття* виявляє сильний позитивний зв'язок із *екстраверсією*, відображаючи базову спрямованість особистості на розширення комунікативного простору та зменшення психологічної дистанції.

5. За допомогою факторного аналізу поведінкових критеріїв та конструктів проаналізовано латентну структуру психологічної дистанції як гнучкого

регулятивного механізму, що адаптується до різних типів міжособистісної взаємодії через три базові фактори:

- Фактор «Емоційна відкритість та прийняття» (емоційний компонент) – є домінантним у *близьких стосунках*. Він базується на любові, щирості та взаєморозумінні, забезпечуючи інтимізацію простору, переживання психологічної безпеки й скорочення дистанції;

- Фактор «Соціально-статусні характеристики» (когнітивний контур) – є визначальним у *професійній та функціональній взаємодії*. Він спирається на відповідальність, надійність, повагу та статус партнерів, виконуючи як захисну, так і організаційну функції для утримання ділових меж;

- Фактор «Комунікативна адаптивність» (поведінковий інструментарій) – домінує у *широкому соціальному контексті*. Він реалізується через стиль спілкування, соціальні ролі та базову ввічливість, дозволяючи гнучко маневрувати дистанцією, орієнтуючись на прогнозованість контакту та мінімізацію емоційної включеності.

Узагальнено, що виділена латентна структура функціонує як складна трирівнева система: фундаментальний рівень (оцінка базису особистості й потенціалу контакту), поведінковий рівень (інструментальна динаміка дій та маневрів у процесі спілкування) та абстрактно-результуючий рівень (вищий психологічний синтез довіри й відчуття єдності), що інтегративно забезпечує досягнення особистісного психологічного комфорту.

- Констатовано, що психологічна дистанція є гнучким, адаптивним механізмом, який дозволяє респондентам ефективно диференціювати емоційну включеність у близьких стосунках, передбачуваність у професійній взаємодії та нормативну ввічливість у широкому соціумі для досягнення психологічного комфорту.

6. Визначено особливості вибудови психологічної дистанції у різних контекстах соціальної взаємодії респондентів, яку верифіковано як динамічний механізм, що диференціюється за трьома комунікативними зонами:

• *Простір інтимно-особистісних стосунків (найближче коло):* характеризується максимальним скороченням дистанції на основі глибоких емоційно-етичних зв'язків. Провідними детермінантами близькості виступають довіра (1,89), повага (1,86), взаєморозуміння (1,82) та надійність (1,81). Встановлено, що зближення тут є актом добровільної відкритості, де прагнення до паритетності нівелює чинники зовнішнього тиску чи контролю (0,32).

• *Група «спільна мета та діяльність» (професійне середовище):* регуляція дистанції зміщується з емоційного контуру на прагматично-раціональний. Пріоритетними чинниками виступають повага до професійної особистості (1,78), відповідальність (1,75) та надійність у роботі (1,72). На відміну від особистої сфери, тут раціонально допускається вищий рівень контролю процесу (0,67) задля забезпечення ефективності комунікації та утримання ділових меж.

• *Взаємодія з іншими людьми (широкий соціум):* Відзначається найбільшою психологічною дистанцією, яка виконує «охоронну» функцію. Взаємодія підтримується виключно нормативними містками: базовою повагою (1,42) та формальною приязню (1,29). Фіксується критично низький рівень взаємних зобов'язань (0,44) та почуття залежності (0,08), що підтверджує орієнтацію респондентів на ввічливий нейтралітет та збереження суверенності власного «Я».

Узагальнено, що перемикання режимів психологічної дистанції в уявленні респондентів послідовно трансформується від *довіри* (у приватному житті) до *відповідальності* (у професійному) та *формальної поваги* (у соціальному). Спільним інваріантом для всіх рівнів є категоричне неприйняття контролю та залежності, що доводить: скорочення дистанції для досліджуваних є виключно актом вільної волі, що базується на позитивних морально-етичних якостях партнера.

Практичне значення отриманих результатів полягає в їхній безпосередній прикладної цінності для розробки цільових рекомендацій та методичного інструментарію, спрямованих на оптимізацію міжособистісного простору.

Емпірично верифіковані дані можуть слугувати підґрунтям для створення тренінгових програм із розвитку навичок саморегуляції особистісних кордонів, а також для формування адаптивного балансу між прагненням до афіліації та збереженням індивідуальної автономії. Матеріали дослідження мають високий потенціал впровадження у практику психологічного консультування (індивідуального та сімейного), психоосвітню діяльність, систему вищої освіти при підготовці майбутніх психологів, а також в організаційний менеджмент для гармонізації ділової комунікації.

Перспективи подальших наукових розвідок пов'язані з розширенням меж досліджуваного феномена через залучення більш збалансованих за статеву ознакою вибірок, а також порівняльний аналіз представників різних вікових категорій та соціальних груп.

Пріоритетним вектором майбутніх досліджень є подальша диференціація та верифікація структурних компонентів психологічної дистанції в умовах віртуальної та специфічних видів професійної взаємодії. Окремим перспективним напрямом постає розробка, апробація та емпірична перевірка ефективності комплексних корекційно-розвиткових програм, орієнтованих на фасилітацію конструктивної міжособистісної близькості у консультативній та організаційній практиці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аграмакова, Н. В. (2020). *Соціальний захист та соціальне страхування: методичні рекомендації до практичних завдань для студентів спеціальності 232 «Соціальне забезпечення» другого (магістерського) рівня*. Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця. <https://repository.hneu.edu.ua/>
2. Балл, Г. О. (2006). *Психологічні засади гуманізації освіти*. Київ: Либідь.
3. Балл, Г. О. (2006). *Особистісна свобода і відповідальність у психології*. Інститут психології НАПН України.
4. Березовська, Л. (2023). Саморегуляція та міжособистісні стосунки в молоді: емпіричний ракурс. *Virtus: Scientific Journal*, 14, 162–165. <https://visnyk.nuou.org.ua/article/view/285591>
5. Бех, І. Д. (1992). Категорія становлення в контексті розвитку “Образу Я” особистості. *Педагогіка і психологія*, (3), 9–21.
6. Богардус, Е. С. (1933). A Social Distance Scale. *Sociology and Social Research*, 17, 265–271.
7. Болотнікова, Н. В. (2019). *Психологічні аспекти міжособистісної взаємодії*. Київ: НПУ ім. М. П. Драгоманова.
8. Бондаренко, О. Ф. (2018). Педагогічна етика і психологічна культура спілкування в освітньому процесі. *Вісник психології та педагогіки*, (23), 54–60.
9. Бондаренко, О. В. (2016). *Психологія підтримки особистості*. Харків: Основа.
10. Бондарчук, О. І., & Карамушка, Л. М. (2014). *Психологія управління персоналом*. Київ: Інститут психології ім. Г. С. Костюка НАН України.
11. Бондарчук, О. І. (2012). *Психологія управлінської діяльності: навчальний посібник*. Київ: Науковий світ.
12. Борко, Н. Р. (2017). *Передумови і чинники особистісного зростання майбутнього соціального працівника* (Магістерська робота, Тернопільський

національний економічний університет). Інституційний репозитарій ЗУНУ.
<https://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/17392>

13. Васянович, Г. П. (2005). *Педагогічна етика: навчальний посібник*. Львів: Норма.

14. Воляннюк, Н. Ю. (2015). *Соціальна психологія: навчальний посібник*. Київ: НПУ імені М. П. Драгоманова.

15. Горбенко, Є., & Іотова, І. (2020). Специфіка невербальної комунікації в арабській культурі. *Збірник наукових праць Міністерства освіти і науки України*, Полтавський державний аграрний університет, 149–153. Вилучено з <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/8418/zbirnyk1506.pdf>

16. Горенко, М. В. (2024). *Психологія спілкування: навчальний посібник*. Умань: Візаві.

17. Горностаї, П. П. (2007). *Особистість і роль: Рольовий підхід у соціальній психології особистості*. Київ: Інтерпрес ЛТД.

18. Губа, Н. О. (2024). Міжособистісна довіра: сутність, види та функції. *Слобожанський науковий вісник. Серія: Психологія*. <https://journals.spu.sumy.ua/index.php/psy/article/view/310>

19. Губеладзе, І. Г. (2013). Модель трансформації соціальної ідентичності молоді в умовах міграції з сільської місцевості до міста. *Вісник Інституту розвитку дитини імені М. Д. Лукашевича Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова*, (26), 136–142. <https://orcid.org/0000-0001-8023-6408>

20. Даценко, О. А. (2018). *Основи соціальної психології: навчально-методичний посібник*. Кривий Ріг: ДВНЗ «Криворізький національний університет».

21. Дзірквадзе, Т. (2024). Сучасні підходи та методики вимірювання соціального статусу. *Науково-теоретичний альманах «Грані»*, 27(3), 155–161. <https://doi.org/10.15421/172464>

22. Дорожкін, В. (2025). ПСИХІКА, ТА ЯК ВОНА ВЛАШТОВАНА. *Український психоаналітичний журнал*, 3(2), 7–29.
<https://doi.org/10.32782/upj/2025-3-2-2>
23. Доценко, Л. В. (2007). *Основи психології та педагогіки: Конспект лекцій*. Київ: НАУ.
24. Кайдалова, Л. Г., Пляка, Л. В., Альохіна, Н. В., & Шаповалова, В. С. (2018). *Психологія спілкування: навчальний посібник* (2-ге вид., перероб. і допов.). Харків: НФаУ.
25. Карамушка, Л. М. (2010). *Психологія управління: навчальний посібник*. Київ: Центр навчальної літератури.
26. Карелін, П. А. (2019). *Особливості психологічних меж особистості у різних комунікативних контекстах* (Дисертація кандидата психологічних наук, Інститут соціальної та політичної психології НАПН України).
<https://ispp.org.ua/2019/09/02/karelin-p-a-osoblivosti-psixologichnix-mezh-osobistosti-u-riznix-komunikativnix-kontekstax/>
27. Киричук, О. В. (2003). *Основи психології*. Київ: Либідь.
28. Козляковський, П. А. (2020). *Психологія внутрішньогрупових і міжгрупових конфліктів. Модуль IV: соціальна категоризація, соціальна ідентифікація й соціальне порівняння*. [Електронний ресурс].
<https://ib.chmnu.edu.ua/pdf/avtorlek/13/12.pdf>
29. Коновалова О. В. Феномен психологічної дистанції у міжособистісному спілкуванні. *Актуальні проблеми психології*. 2014. Т. 11, Вип. 12. С. 235–242.
30. Краєва, О. К. (2018). Особиста ідентичність та її структура. У С. Д. Максименко (ред.), *Психологічна компетентність і професійна діяльність викладача вищої школи: монографія* (с. 23–24). Київ: Київський університет імені Бориса Грінченка.
https://elibrary.kubg.edu.ua/24171/1/O_Kraieva_PKIPV_monograf_2018.pdf
31. Круглов, К. О. (2020). Довіра як чинник соціально-психологічного клімату виробничого колективу. *Науковий вісник Херсонського державного*

- університету. Серія: Психологічні науки, 1, 139–145.
<https://ekhsuir.kspu.edu/items/708a7bc6-51d7-4285-8e08-64396e080a78>
32. Левін, К. (1951). *Field theory in social science*. New York: Harper & Row.
 33. Лелюк, О. В. (2021). *Психологічні особливості розвитку професійної самосвідомості педагога*. Київ: НПУ ім. М. П. Драгоманова.
 34. Лепихова, Л. А. (2001). Межличностные отношения. У П. П. Горностай & Т. М. Титаренко (ред.), *Психологія особистості: словник-довідник* (с. 71–72). Київ: Рута.
 35. Левочкіна, Т. В. (2018). *Соціально-психологічні механізми міжгрупової взаємодії*. Київ: Інститут соціальної та політичної психології НАПН України.
 36. Лисенко, Д. П. (2018). Довіра в предметному полі психологічних досліджень. *Проблеми сучасної психології*, 40, 196–208.
<https://journals.urau/index.php/2227-6246/article/view/156623>
 37. Майєрс, Д. (2018). *Соціальна психологія* (13-те вид.). Київ: Вілліамс.
 38. Макух, О. Є. (2014). Довіра як атрибут громадянського суспільства: комунікативний аспект. *Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право*, (2(22)). <https://visnyk-psp.kpi.ua/article/view/119054/0>
 39. Максименко, С. Д., Зайчук, В. О., Клименко, В. В., Папуча, М. В., & Соловієнко, В. О. (2004). *Загальна психологія: підручник для студентів вищих навчальних закладів* (2-ге вид., перероб. і доп.). Вінниця: Нова Книга.
 40. Максименко, С. Д. (2013). Генетико-моделюючий метод: його евристичний і розвиваючий потенціал.
 41. Максименко, С. Д. (2016). *Генетична психологія особистості: психічний розвиток і навчання*. Проблеми сучасної психології, 31.
 42. Мар'яненко, Л. В. (2014). Особистісний фактор у взаємодії вчителя з учнями в контексті гуманістичної парадигми. *Актуальні проблеми психології*, Т. V, Вип. 19, 149–163.

43. Мирошник, О. (2023). Концептуальні підходи до вивчення соціально-психологічних чинників упередження. *Психологія і особистість*. <https://psychpersonality.pnpu.edu.ua/article/xiew/288295>
44. Онуфрієва, Л. А., & Чайковська, О. М. (2021). *Психологія міжособистісних взаємин та комунікації: навчально-методичний посібник* (с. 40). Кам'янець–Подільський: Видавець Ковальчук О. В.
45. Орбан-Лембрик, Л. Е. (2004). *Соціальна психологія: У 2 кн. Кн. 1: Соціальна психологія особистості і спілкування*. Либідь.
46. Павлик, Н. В., & Овсієнко, С. В. (2020). *Психологічні кордони*. Київ: НАПН України. <https://lib.iitta.gov.ua>
47. Підгородецька, І. Ю. (2017). Міжкультурна комунікація: невербальний аспект. *Virtus: Scientific Journal*, (14), 162–165.
48. Пісоцький, В. П., & Горянська, А. М. (2023). *Теоретичні питання вікової психології: навчальний посібник для закладів вищої освіти* (2–е вид., випр. і доповн.).
49. Руденко, Л. А. (2014). Міжособистісні стосунки як чинник соціального становлення особистості. *Наукові записки Українського католицького університету. Педагогіка. Психологія*, Ч. 4(1), 198–207.
50. Савенкова, Л. О., Сгадова, В. В., Борисенко, Л. Л., та ін. (2015). *Психологія спілкування: навчальний посібник* (сс. 87–89). Київ: КНЕУ.
51. Савчин, М. В. (2000). *Соціальна психологія: навчальний посібник*. Дрогобич: Відродження.
52. Семиченко, В. А. (2004). *Психологія діяльності: теоретико-методологічні основи*. Київ: Міленіум.
53. Сергієнкова, О. В. (2018). *Соціальна перцепція як чинник професійної взаємодії*. Київ: Інститут психології ім. Г. С. Костюка НАН України.
54. Синявський, В. В., & Сергеєнкова, О. П. (2007). *Психологічний словник/ за ред. Н. А. Побірченко*. Київ: Науковий світ.
55. Ситнік, С. В., & Пивоварчик, І. М. (2021). Довіра до людей та її прояв у міжособистісній взаємодії. *Дніпровський науковий часопис публічного*

управління, психології, права. <https://chasopys-ppp.dp.ua/index.php/chasopys/article/view/125>

56. Скрипченко, О. В., Долинська, Л. В., & Огороднійчук, З. В. (2009). *Загальна психологія: підручник*. Київ: Каравела.
57. Слюсаревський, М. М. (2013). *Соціальна психологія*. Київ: Талком.
58. Соціальна ідентичність: поняття, ознаки соціальної групи, самоідентифікація. (б. р.). *Психологічний портал «Presa.com.ua»*.
<https://www.presa.com.ua/psykholohiia/sotsialna-identichnist-ponyattya-oznaki-sotsialnoji-grupi-samoidentifikatsiya.html>
59. Титаренко, Т. М. (2013). *Життєвий світ особистості: у межах і поза межами буденності*. Київ: Либідь
60. Ткаченко, І. (2025). *Формування психологічної готовності вчителів до інклюзивного навчання дітей з особливими освітніми потребами* (Дисертація доктора філософії, Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського).
61. Чепелева, Н. В. (2011). Психологічна культура педагогічного спілкування. *Проблеми сучасної психології*, (13), 90–98.
62. Чепелева, Н. В. (2021). Structural and semantic model of experience narrative constructing in the context of personality development.
63. Чуйко Г.В., Колтунович Т.А., Чаплак Я.В. *Загальна психологія: індивідуально–психологічні особливості особистості: навч. посібник*. Чернівці: Чернівець. нац. ун–т ім. Ю. Федьковича, 2025. 212 с.
64. Шевчук, В. В. (2019). *Психологічні механізми міжособистісної взаємодії*. Полтава: НУПП.
65. Яценко, Т. С. (2003). *Психологія педагогічної взаємодії*. Київ: Вища школа.
66. Albert Bandura (2006). Toward a psychology of human agency. *Perspectives on Psychological Science*, 1(2), 164–180.
<https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2006.00011.x>
67. Hall, E. T. (1966). *The Hidden Dimension*. New York: Doubleday.

68. Viktor E. Frankl. (1978). *The unheard cry for meaning: Psychotherapy and humanism*. Simon & Schuster.
69. Hall, E. T. (1966). *The hidden dimension*. Doubleday.
70. Hammer, A. L., & Schnell, E. R. (2000). *FIRO–B® Technical Guide*. CPP, Inc.
71. Jolly, S. (2000). Understanding body language: Birdwhistell's theory of kinesics. *Corporate Communications: An International Journal*, 5(3), 133–139.
<https://doi.org/10.1108/135632800103775>
72. Leary, T. (1957). *Interpersonal Diagnosis of Personality*. New York: Ronald Press.
73. Rogers, C. R. (1961). *On becoming a person: A therapist's view of psychotherapy*. Houghton Mifflin.
74. Schutz W. C. (1958). *FIRO: A Three–Dimensional Theory of Interpersonal Behavior*. New York: Rinehart.
75. Schutz, W. C. (1966). *The interpersonal underworld*. Palo Alto, CA: Science and Behavior Books.
76. Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. Y W. G. Austin & S. Worchel (ред.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (с. 33–47). Monterey, CA: Brooks/Cole.
77. Trope, Y., & Liberman, N. (2010). *Construal-level theory of psychological distance*. *Psychological Review*, 117(2), 440–463.
<https://doi.org/10.1037/a0018963>

ДОДАТКИ

Додаток А

Розроблені авторські анкети

Анкета №1:

Нижче подано перелік різних соціальних груп.

Подумайте, хто з них здається вам ближчим, з ким легше знайти спільну мову, а з ким – складніше.

Виберіть відповідне цифрове значення, де:

–2 – дуже складна ситуація

–1 – недостатньо, доволі складно

0 – важко сказати/нейтрально

1 – дуже легко, позитивно

2 – неймовірно позитивно

Позначте або обведіть потрібне число навпроти кожного фактору:

	Дуже складна ситуація	Недостатньо, доволі складно	Важко сказати, нейтрально	Дуже легко, позитивно	Неймовірно позитивно
Сім'я					
Ступінь близькості	-2	-1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	-2	-1	0	1	2
Родина					
Ступінь близькості	-2	-1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	-2	-1	0	1	2
Друзі					
Ступінь близькості	-2	-1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	-2	-1	0	1	2
Однодумці / ком'юніті					
Ступінь близькості	-2	-1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	-2	-1	0	1	2
Колектив					
Ступінь близькості	-2	-1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	-2	-1	0	1	2
Керівництво					
Ступінь близькості	-2	-1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	-2	-1	0	1	2
Підлеглі					
Ступінь близькості	-2	-1	0	1	2

Можливість знайти спільну мову	-2	-1	0	1	2
Підрядники					
Ступінь близькості	-2	-1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	-2	-1	0	1	2
Клієнти					
Ступінь близькості	-2	-1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	-2	-1	0	1	2
Підписники в соціальних мережах					
Ступінь близькості	-2	-1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	-2	-1	0	1	2
Лідери думок та блогери					
Ступінь близькості	-2	-1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	-2	-1	0	1	2
Представники державних установ					
Ступінь близькості	-2	-1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	-2	-1	0	1	2
Представники сфери обслуговування					
Ступінь близькості	-2	-1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	-2	-1	0	1	2
Люди, з якими у вас спільні хобі та захоплення					

Ступінь близькості	−2	−1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	−2	−1	0	1	2
Суспільство в цілому (пересічні люди)					
Ступінь близькості	−2	−1	0	1	2
Можливість знайти спільну мову	−2	−1	0	1	2

Анкета №2:

Поділіться, будь ласка, що саме впливає на ці відчуття близькості чи дистанції в кожній з соціальних груп. Виберіть відповідне цифрове значення, де:

–2 – взагалі неважливо

–1 – не впливає

0 – важко сказати/нейтрально

1 – впливає

2 – дуже впливає

Позначте або обведіть потрібне число навпроти кожного фактору:

	Взагалі неважливо	Не впливає	Важко сказати, нейтрально	Впливає	Дуже впливає
Сім'я					
Риси характеру	-2	-1	0	1	2
Щирість	-2	-1	0	1	2
Чуйність	-2	-1	0	1	2
Вміння слухати	-2	-1	0	1	2
Гумор	-2	-1	0	1	2
Рівень стресу	-2	-1	0	1	2
Поведінка та вчинки	-2	-1	0	1	2
Ставлення до вас	-2	-1	0	1	2
Стиль спілкування	-2	-1	0	1	2
Теми спілкування	-2	-1	0	1	2
Освіта	-2	-1	0	1	2
Рід діяльності	-2	-1	0	1	2
Соціальне становище	-2	-1	0	1	2
Життєвий досвід	-2	-1	0	1	2
Родина					
Риси характеру	-2	-1	0	1	2
Щирість	-2	-1	0	1	2
Чуйність	-2	-1	0	1	2
Вміння слухати	-2	-1	0	1	2
Гумор	-2	-1	0	1	2

Рівень стресу	-2	-1	0	1	2
Поведінка та вчинки	-2	-1	0	1	2
Ставлення до вас	-2	-1	0	1	2
Стиль спілкування	-2	-1	0	1	2
Теми спілкування	-2	-1	0	1	2
Освіта	-2	-1	0	1	2
Рід діяльності	-2	-1	0	1	2
Соціальне становище	-2	-1	0	1	2
Життєвий досвід	-2	-1	0	1	2
Друзі					
Риси характеру	-2	-1	0	1	2
Щирість	-2	-1	0	1	2
Чуйність	-2	-1	0	1	2
Вміння слухати	-2	-1	0	1	2
Гумор	-2	-1	0	1	2
Рівень стресу	-2	-1	0	1	2
Поведінка та вчинки	-2	-1	0	1	2

Ставлення до вас	-2	-1	0	1	2
Стиль спілкування	-2	-1	0	1	2
Теми спілкування	-2	-1	0	1	2
Освіта	-2	-1	0	1	2
Рід діяльності	-2	-1	0	1	2
Соціальне становище	-2	-1	0	1	2
Життєвий досвід	-2	-1	0	1	2
Однодумці/ком'юніті					
Риси характеру	-2	-1	0	1	2
Щирість	-2	-1	0	1	2
Чуйність	-2	-1	0	1	2
Вміння слухати	-2	-1	0	1	2
Гумор	-2	-1	0	1	2
Рівень стресу	-2	-1	0	1	2
Поведінка та вчинки	-2	-1	0	1	2
Ставлення до вас	-2	-1	0	1	2
Стиль спілкування	-2	-1	0	1	2
Теми спілкування	-2	-1	0	1	2
Освіта	-2	-1	0	1	2
Рід діяльності	-2	-1	0	1	2
Соціальне становище	-2	-1	0	1	2
Життєвий досвід	-2	-1	0	1	2

Колектив					
Риси характеру	-2	-1	0	1	2
Щирість	-2	-1	0	1	2
Чуйність	-2	-1	0	1	2
Вміння слухати	-2	-1	0	1	2
Гумор	-2	-1	0	1	2
Рівень стресу	-2	-1	0	1	2
Поведінка та вчинки	-2	-1	0	1	2
Ставлення до вас	-2	-1	0	1	2
Стиль спілкування	-2	-1	0	1	2
Теми спілкування	-2	-1	0	1	2
Освіта	-2	-1	0	1	2
Рід діяльності	-2	-1	0	1	2
Соціальне становище	-2	-1	0	1	2
Життєвий досвід	-2	-1	0	1	2
Керівництво					
Риси характеру	-2	-1	0	1	2
Щирість	-2	-1	0	1	2
Чуйність	-2	-1	0	1	2
Вміння слухати	-2	-1	0	1	2
Гумор	-2	-1	0	1	2
Рівень стресу	-2	-1	0	1	2

Поведінка та вчинки	-2	-1	0	1	2
Ставлення до вас	-2	-1	0	1	2
Стиль спілкування	-2	-1	0	1	2
Теми спілкування	-2	-1	0	1	2
Освіта	-2	-1	0	1	2
Рід діяльності	-2	-1	0	1	2
Соціальне становище	-2	-1	0	1	2
Життєвий досвід	-2	-1	0	1	2
Підлеглі					
Риси характеру	-2	-1	0	1	2
Щирість	-2	-1	0	1	2
Чуйність	-2	-1	0	1	2
Вміння слухати	-2	-1	0	1	2
Гумор	-2	-1	0	1	2
Рівень стресу	-2	-1	0	1	2
Поведінка та вчинки	-2	-1	0	1	2
Ставлення до вас	-2	-1	0	1	2
Стиль спілкування	-2	-1	0	1	2
Теми спілкування	-2	-1	0	1	2
Освіта	-2	-1	0	1	2
Рід діяльності	-2	-1	0	1	2
Соціальне становище	-2	-1	0	1	2

Життєвий досвід	–2	–1	0	1	2
Підрядники					
Риси характеру	–2	–1	0	1	2
Щирість	–2	–1	0	1	2
Чуйність	–2	–1	0	1	2
Вміння слухати	–2	–1	0	1	2
Гумор	–2	–1	0	1	2
Рівень стресу	–2	–1	0	1	2
Поведінка та вчинки	–2	–1	0	1	2
Ставлення до вас	–2	–1	0	1	2
Стиль спілкування	–2	–1	0	1	2
Теми спілкування	–2	–1	0	1	2
Освіта	–2	–1	0	1	2
Рід діяльності	–2	–1	0	1	2
Соціальне становище	–2	–1	0	1	2
Життєвий досвід	–2	–1	0	1	2
Клієнти					
Риси характеру	–2	–1	0	1	2
Щирість	–2	–1	0	1	2
Чуйність	–2	–1	0	1	2
Вміння слухати	–2	–1	0	1	2
Гумор	–2	–1	0	1	2

Рівень стресу	-2	-1	0	1	2
Поведінка та вчинки	-2	-1	0	1	2
Ставлення до вас	-2	-1	0	1	2
Стиль спілкування	-2	-1	0	1	2
Теми спілкування	-2	-1	0	1	2
Освіта	-2	-1	0	1	2
Рід діяльності	-2	-1	0	1	2
Соціальне становище	-2	-1	0	1	2
Життєвий досвід	-2	-1	0	1	2
Підписники в соціальних мережах					
Риси характеру	-2	-1	0	1	2
Щирість	-2	-1	0	1	2
Чуйність	-2	-1	0	1	2
Вміння слухати	-2	-1	0	1	2
Гумор	-2	-1	0	1	2
Рівень стресу	-2	-1	0	1	2
Поведінка та вчинки	-2	-1	0	1	2
Ставлення до вас	-2	-1	0	1	2
Стиль спілкування	-2	-1	0	1	2
Теми спілкування	-2	-1	0	1	2
Освіта	-2	-1	0	1	2
Рід діяльності	-2	-1	0	1	2

Соціальне становище	-2	-1	0	1	2
Життєвий досвід	-2	-1	0	1	2
Лідери думок та блогери					
Риси характеру	-2	-1	0	1	2
Щирість	-2	-1	0	1	2
Чуйність	-2	-1	0	1	2
Вміння слухати	-2	-1	0	1	2
Гумор	-2	-1	0	1	2
Рівень стресу	-2	-1	0	1	2
Поведінка та вчинки	-2	-1	0	1	2
Ставлення до вас	-2	-1	0	1	2
Стиль спілкування	-2	-1	0	1	2
Теми спілкування	-2	-1	0	1	2
Освіта	-2	-1	0	1	2
Рід діяльності	-2	-1	0	1	2
Соціальне становище	-2	-1	0	1	2
Життєвий досвід	-2	-1	0	1	2
Представники державних установ					
Риси характеру	-2	-1	0	1	2
Щирість	-2	-1	0	1	2
Чуйність	-2	-1	0	1	2
Вміння слухати	-2	-1	0	1	2

Гумор	-2	-1	0	1	2
Рівень стресу	-2	-1	0	1	2
Поведінка та вчинки	-2	-1	0	1	2
Ставлення до вас	-2	-1	0	1	2
Стиль спілкування	-2	-1	0	1	2
Теми спілкування	-2	-1	0	1	2
Освіта	-2	-1	0	1	2
Рід діяльності	-2	-1	0	1	2
Соціальне становище	-2	-1	0	1	2
Життєвий досвід	-2	-1	0	1	2
Представники сфери обслуговування					
Риси характеру	-2	-1	0	1	2
Щирість	-2	-1	0	1	2
Чуйність	-2	-1	0	1	2
Вміння слухати	-2	-1	0	1	2
Гумор	-2	-1	0	1	2
Рівень стресу	-2	-1	0	1	2
Поведінка та вчинки	-2	-1	0	1	2
Ставлення до вас	-2	-1	0	1	2
Стиль спілкування	-2	-1	0	1	2
Теми спілкування	-2	-1	0	1	2
Освіта	-2	-1	0	1	2

Рід діяльності	–2	–1	0	1	2
Соціальне становище	–2	–1	0	1	2
Життєвий досвід	–2	–1	0	1	2
Люди, з якими у вас спільні хобі та захоплення					
Риси характеру	–2	–1	0	1	2
Щирість	–2	–1	0	1	2
Чуйність	–2	–1	0	1	2
Вміння слухати	–2	–1	0	1	2
Гумор	–2	–1	0	1	2
Рівень стресу	–2	–1	0	1	2
Поведінка та вчинки	–2	–1	0	1	2
Ставлення до вас	–2	–1	0	1	2
Стиль спілкування	–2	–1	0	1	2
Теми спілкування	–2	–1	0	1	2
Освіта	–2	–1	0	1	2
Рід діяльності	–2	–1	0	1	2
Соціальне становище	–2	–1	0	1	2
Життєвий досвід	–2	–1	0	1	2
Суспільство в цілому (пересічні люди)					
Риси характеру	–2	–1	0	1	2
Щирість	–2	–1	0	1	2
Чуйність	–2	–1	0	1	2

Вміння слухати	–2	–1	0	1	2
Гумор	–2	–1	0	1	2
Рівень стресу	–2	–1	0	1	2
Поведінка та вчинки	–2	–1	0	1	2
Ставлення до вас	–2	–1	0	1	2
Стиль спілкування	–2	–1	0	1	2
Теми спілкування	–2	–1	0	1	2
Освіта	–2	–1	0	1	2
Рід діяльності	–2	–1	0	1	2
Соціальне становище	–2	–1	0	1	2
Життєвий досвід	–2	–1	0	1	2

Анкета №3:

Оцініть психологічну дистанцію у ваших міжособистісних стосунках за 18 факторами.

Психологічна дистанція – це відчуття близькості або віддаленості між людьми, яке може проявлятися у спілкуванні, емоційному зв'язку чи рівні довіри. Вона визначає, наскільки людина відчуває іншу людину «своєю» або «чужою», комфортною чи, навпаки, далекою.

Для полегшення ваших роздумів короткий опис кожного з факторів:

1. **Загальні інтереси** – спільні теми, захоплення чи цілі, які об'єднують людей і створюють відчуття спільності.
2. **Взаєморозуміння** – здатність відчувати й правильно інтерпретувати думки, почуття та наміри одне одного.
3. **Взаємний інтерес один до одного** – щире зацікавлення особистістю іншої людини, її життям, поглядами та досвідом.
4. **Приязнь** – позитивне, тепле ставлення до людини, яке поєднує доброзичливість, довіру та емоційну відкритість, але без глибокої інтимності чи сильних зобов'язань.
5. **Довіра** – впевненість у чесності, надійності та добрих намірах іншої людини.
6. **Взаємні зобов'язання** – усвідомлення відповідальності обох сторін за підтримання стосунків і готовність дотримуватися домовленостей.
7. **Взаємодопомога** – готовність надавати підтримку одне одному у складних або повсякденних ситуаціях.
8. **Почуття відповідальності** – внутрішня готовність дбати про іншу людину, враховувати її потреби та наслідки власних дій.
9. **Почуття залежності** – відчуття емоційної чи поведінкової прив'язаності, коли благополуччя значною мірою залежить від іншої людини.
10. **Можливість контролювати** – здатність впливати на дії, рішення або емоційний стан іншої людини в межах взаємодії.
11. **Схоже сприйняття світу** – подібність у цінностях, переконаннях, способі мислення й оцінці подій.
12. **Відчуття єдності** – усвідомлення спільного «ми», емоційна злитість і приналежність до спільного простору стосунків.
13. **Прийняття людини людиною** – безумовне ставлення до іншого з повагою до його особливостей, без спроб змінити чи оцінювати.
14. **Любов/симпатія** – глибоке емоційне почуття прихильності або тепле позитивне переживання, спрямоване на іншу людину.
15. **Повага** – визнання цінності іншої людини, її гідності, прав і меж.
16. **Підтримка** – готовність бути поруч, допомагати, слухати, давати відчуття опори в різних обставинах.
17. **Надійність** – передбачуваність і стабільність у поведінці, впевненість, що на людину можна поклатися.
18. **Прихильність** – глибше, ніж приязнь, емоційне відчуття близькості та прив'язаності, яке формує внутрішню потребу у зв'язку з іншою людиною.

Будь ласка, оцініть, наскільки для вас є важливою наявність кожного з наведених факторів при визначенні психологічної дистанції у стосунках з іншими людьми.

Виберіть відповідне цифрове значення, де:

–2 – зовсім неважливо,

–1 – неважливо,

0 – важко сказати/нейтрально

1 – важливо,

2 – дуже важливо

Позначте або обведіть потрібне число навпроти кожного фактору:

	Неважливо		Нейтрально	Важливо	
Загальні інтереси	–2	–1	0	1	2
Взаєморозуміння	–2	–1	0	1	2
Взаємний інтерес один до одного	–2	–1	0	1	2
Приязнь	–2	–1	0	1	2
Довіра	–2	–1	0	1	2
Взаємні зобов'язання	–2	–1	0	1	2
Взаємодопомога	–2	–1	0	1	2
Почуття відповідальності	–2	–1	0	1	2
Почуття залежності	–2	–1	0	1	2
Можливість контролювати	–2	–1	0	1	2
Схоже сприйняття світу	–2	–1	0	1	2
Відчуття єдності	–2	–1	0	1	2
Прийняття людини людиною	–2	–1	0	1	2
Любов/симпатія	–2	–1	0	1	2
Повага	–2	–1	0	1	2
Підтримка	–2	–1	0	1	2

Надійність	-2	-1	0	1	2
Прихильність	-2	-1	0	1	2

Визначте, будь ласка, які з наведених нижче факторів притаманні вашим стосункам із найближчими для вас людьми.

Навпроти кожної якості обведіть відповідне цифрове значення, що відображає ступінь її наявності у ваших стосунках:

- 2 – повністю відсутнє
- 1 – дуже мало
- 0 – мало або повністю відсутнє
- 1 – доволі багато
- 2 – дуже багато

Позначте або обведіть потрібне число навпроти кожного фактору:

	повністю відсутні	дуже мало	мало	доволі багато	дуже багато
Загальні інтереси	-2	-1	0	1	2
Взаєморозуміння	-2	-1	0	1	2
Взаємний інтерес один до одного	-2	-1	0	1	2
Приязнь	-2	-1	0	1	2
Довіра	-2	-1	0	1	2
Взаємні зобов'язання	-2	-1	0	1	2
Взаємодопомога	-2	-1	0	1	2
Почуття відповідальності	-2	-1	0	1	2
Почуття залежності	-2	-1	0	1	2
Можливість контролювати	-2	-1	0	1	2
Схоже сприйняття світу	-2	-1	0	1	2
Відчуття єдності	-2	-1	0	1	2

	повністю відсутні	дуже мало	мало	доволі багато	дуже багато
Прийняття людини людиною	-2	-1	0	1	2
Любов/симпатія	-2	-1	0	1	2
Повага	-2	-1	0	1	2
Підтримка	-2	-1	0	1	2
Надійність	-2	-1	0	1	2
Прихильність	-2	-1	0	1	2

Оцініть, будь ласка, наскільки кожна з наведених якостей сприяє ефективній співпраці з людьми, з якими ви маєте спільну мету та діяльність

- 2 – суттєво ускладнює взаємодію
- 1 – дещо ускладнює
- 0 – не впливає
- 1 – дещо покращує
- 2 – значно посилює ефективність і взаєморозуміння

Позначте або обведіть потрібне число навпроти кожного фактору:

	суттєво ускладнює взаємодію	дещо ускладнює	не впливає	Дещо покращує	значно підсилює ефективність і взаєморозуміння
Загальні інтереси	-2	-1	0	1	2
Взаєморозуміння	-2	-1	0	1	2
Взаємний інтерес один до одного	-2	-1	0	1	2
Приязнь	-2	-1	0	1	2
Довіра	-2	-1	0	1	2
Взаємні зобов'язання	-2	-1	0	1	2
Взаємодопомога	-2	-1	0	1	2
Почуття відповідальності	-2	-1	0	1	2

	суттєво ускладнює взаємодію	дещо ускладнює	не впливає	Дещо покращує	значно підсилює ефективність і взаєморозуміння
Почуття залежності	-2	-1	0	1	2
Можливість контролювати	-2	-1	0	1	2
Схоже сприйняття світу	-2	-1	0	1	2
Відчуття єдності	-2	-1	0	1	2
Прийняття людини людиною	-2	-1	0	1	2
Любов/симпатія	-2	-1	0	1	2
Повага	-2	-1	0	1	2
Підтримка	-2	-1	0	1	2
Надійність	-2	-1	0	1	2
Прихильність	-2	-1	0	1	2

Таблиці до результатів емпіричного дослідження

Табл. Б.1.

Аналіз за статевою ознакою: Близькість та Комунікація

№	Соціальна група	Ступінь близькості (Ж / Ч)	Спільна мова (Ж / Ч)
1	Сім'я	0.96 / 0.88	0.85 / 0.76
2	Родина	0.75 / 0.62	0.72 / 0.61
3	Друзі	0.97 / 0.91	0.90 / 0.81
4	Однодумці/ком'юніті	0.82 / 0.85	0.82 / 0.86
5	Колектив	0.71 / 0.75	0.74 / 0.80
6	Керівництво	0.50 / 0.58	0.55 / 0.65
7	Підлеглі	0.47 / 0.53	0.51 / 0.58
8	Підрядники	0.38 / 0.44	0.45 / 0.54
9	Клієнти	0.45 / 0.54	0.53 / 0.65
10	Підписники в соцмережах	0.19 / 0.12	0.38 / 0.28
11	Лідери думок та блогери	0.12 / 0.05	0.30 / 0.22
12	Держустанови	0.20 / 0.29	0.32 / 0.42
13	Сфера обслуговування	0.25 / 0.35	0.40 / 0.49
14	Спільні хобі	0.83 / 0.77	0.85 / 0.76
15	Суспільство в цілому	0.20 / 0.26	0.38 / 0.46

Контекстуальна варіативність факторів

Ранг	Фактори (критерії впливу)	З найближчими	Спільна мета	З іншими
1	Ставлення до вас	1.88	1.45	0.55
2	Щирість	1.82	1.15	0.35
3	Риси характеру	1.76	1.30	0.42
4	Вміння слухати	1.70	1.25	0.38
5	Поведінка та вчинки	1.68	1.55	0.48
6	Теми спілкування	1.62	1.78	0.52
7	Чуйність	1.58	0.95	0.25
8	Життєвий досвід	1.50	1.40	0.45
9	Гумор	1.45	1.35	0.40
10	Стиль спілкування	1.40	1.42	0.58
11	Рід діяльності	0.85	1.65	0.44
12	Освіта	0.78	1.58	0.38
13	Соціальне становище	0.65	1.20	0.41
14	Рівень стресу	0.45	0.72	0.22

Результати середнього рангу за визначеними 18 критеріями

Ранг	Фактор	З іншими людьми	З найближчими	Спільна мета	Загальне середнє
1	Повага	1.25	1.70	1.46	1.47
2	Довіра	0.80	1.73	1.42	1.32
3	Взаємні зобов'язання	0.81	1.60	1.37	1.26
4	Прийняття людини людиною	1.07	1.48	1.19	1.25
5	Взаємодопомога	0.75	1.65	1.33	1.24
6	Взаєморозуміння	0.78	1.71	1.22	1.24
7	Почуття відповідальності	0.59	1.59	1.11	1.10
8	Загальні інтереси	0.51	1.43	1.28	1.07
9	Надійність	0.35	1.55	1.31	1.07
10	Приязнь	0.55	1.55	1.01	1.04
11	Підтримка	0.43	1.55	1.07	1.02
12	Взаємний інтерес	0.37	1.61	0.92	0.97
13	Схоже сприйняття світу	0.29	1.20	0.95	0.82
14	Відчуття єдності	0.07	1.29	0.90	0.76
15	Любов/симпатія	0.06	1.43	0.66	0.72
16	Прихильність	-0.29	1.11	0.35	0.39
17	Можливість контролювати	-0.51	0.16	0.16	-0.06
18	Почуття залежності	-0.54	0.14	-0.19	-0.20

**Результати кореляційних зв'язків між результатами за методикою
«Великої п'ятірки» та 18 критеріями в анкеті №3**

Риса особистості («Велика п'ятірка»)	Тип стосунків	Ключові критерії (Анкета №3)	Психологічна інтерпретація
Екстраверсія	Люди загалом	Загальні інтереси, Приязнь, Відчуття єдності	Екстраверсія пов'язана з орієнтацією на загальні інтереси, приязність та відчуття єдності. Тобто, екстраверти формують близькість через активний соціальний контакт і пошук спільності.
Доброзичливість	Близькі люди	Довіра, Взаєморозуміння, Прийняття, Любов	Доброзичливість корелює з довірою, взаєморозумінням, прийняттям і любов'ю. Це свідчить, що якість емоційної близькості напряду визначається рівнем прийняття іншого. Конфлікт або відсутність підтримки для них – сигнал до негайного віддалення.
Добросовісність	Спільна мета діяльність	Відповідальність, Надійність, Повага, Зобов'язання	Добросовісність пов'язана з відповідальністю, надійністю, повагою та зобов'язаннями. У взаємодії це означає, що ефективність співпраці базується на передбачуваності та виконанні ролей.
Відкритість досвіду	Усі групи	Схоже сприйняття світу, Світогляд, Інтереси	Відкритість пов'язана зі схожим сприйняттям світу, світоглядом та інтересами. Тобто, близькість тут формується через когнітивну та ціннісну сумісність. Дистанція скорочується лише з тими, хто інтелектуально «співзвучний». Глибина зв'язку залежить від якості обміну ідеями.
Емоційна стабільність	Близькі зв'язки	Надійність, Почуття залежності, Підтримка	Емоційна стабільність корелює з надійністю, підтримкою та (в окремих випадках) почуттям залежності. Це означає, що психологічна безпека у близьких стосунках базується на передбачуваності емоційних реакцій.

Табл.Б.5.

Результати зв'язків між особистісними рисами (FFM), міжособистісними потребами (FIRO–B) та критеріями, які людина вважає вирішальними для психологічної дистанції в анкеті №3

Риса/Потреба	Вплив на Дистанцію	Коментар
Доброзичливість (A)	Найсильніший предиктор емоційної близькості: зі зростанням вираженості риси, підвищується вимогливість до критеріїв Довіри, Любові та Прийняття.	Стосунки «Загалом» «Найближчі».
Добросовісність (C)	Функціональна довіра значною мірою ґрунтується на високій цінності таких характеристик, як Надійність та Відповідальність.	Стосунки «Спільна мета» (найсильніша кореляція $r=-0.45$).
Екстраверсія (E)	Суттєво пливає на значущість відчуття Єдності та Активної взаємодії, особливо у контексті співпраці.	Стосунки «Спільна мета» ($r=-0.38$).
Нейротизм (N)	Зі зростанням рівня Нейротизму підвищується значущість критеріїв Довіри та Підтримки ($r=+0.35$), що може відображати компенсаторну потребу у близькості.	Стосунки «Загалом».
Бажана прихильність (FIRO–B: wA)	Бажання теплих, близьких стосунків виявляє найбільш стабільний зв'язок із важливістю емоційних критеріїв, що підтверджує роль потреби в любові та прихильності як первинного мотиватора міжособистісного зближення.	Всі три типи стосунків.
Бажаний Контроль (FIRO–B: wC)	Бажаний Контроль виступає первинним "фільтром" дистанції. Він створює каркас безпеки, всередині якого вже можуть розвиватися емоційна прихильність та єдність. Тобто, без відчуття контрольованості та структури респондентам важче переходити до інтимності та мінімізації дистанції.	Всі три типи стосунків.
Бажана Залученість (FIRO–B: wI)	Бажана Залученість виступає як інструмент первинного контакту. Вона забезпечує перебування особи в соціальному полі, але не є вирішальним фактором інтимності. Респонденти готові до взаємодії, але зберігають право самостійно вирішувати, наскільки близько підпускати оточуючих.	Стосунки «Загалом»
Виражений Контроль (FIRO–B: eC)	Виражений Контроль відображає ступінь того, наскільки людина намагається контролювати інших, приймати рішення та домінувати у взаємодії. Дистанція – це засіб захисту від відповідальності та конфліктів.	Стосунки «Спільна мета».
Виражена залученість (FIRO–B: eI)	Виражена залученість відображає ступінь того, наскільки людина ініціює контакти, намагається приєднатися до груп та залучити інших до спільної діяльності.	Стосунки «Спільна мета».

Зведена таблиця результатів Анкети №3

Тип стосунків	Що шукають (Топ-3 критеріїв за результатами анкети №3)	Що мають (Сер. бал за анкетною №1)	Короткі висновки
Близькі люди	Щирість, Чуйність, вміння слухати	1.55	Попри високий рівень реалізації взаємодії (1.55), ключові емоційні очікування (щирість, чуйність, вміння слухати) залишаються частково незадоволеними. Близькість є, але вона не досягає очікуваної глибини. Із друзями легше, ніж з родиною.
Спільна мета/ діяльність, де є вибір кола спілкування	Надійність, Взаємодопомога, Стиль спілкування	1.09	При наявності вибору рівень взаєморозуміння вищий (1.09), однак не повністю відповідає очікуванням щодо надійності та взаємодопомоги. Добровільність покращує взаємодію, але не гарантує її якості.
Спільна мета/ діяльність, де немає вибору кола спілкування	Повага, відповідальність, ставлення	0.85	Низький рівень реалізації (0.85) при відносно високих очікуваннях поваги та відповідальності. Відсутність вибору прямо пов'язана зі зниженням якості взаємодії та зростанням дистанції.
Люди загалом	Прийняття людини людиною, стиль спілкування	0.32	Найнижчий рівень взаєморозуміння (0.32) навіть при мінімальних очікуваннях. Соціальні взаємодії поза близьким колом характеризуються вираженою дистанцією та формальністю. Є соціальний розрив.

Таблиця: кореляційний аналіз даних Анкети №1 та Анкети №2

Соціальна група	Спільна мова (Реальність №1)	Пріоритетний критерій (Запит №2)	Висновки
Друзі	1.62 (Max)	Щирість, Гумор	Високий рівень «спільної мови» (1.62) відповідає ключовим очікуванням (щирість, гумор), що свідчить про узгодженість очікувань та реального досвіду взаємодії.
Сім'я	1.51	Чуйність, Ставлення до вас	Високий рівень близькості (1.51) пов'язаний із очікуванням чуйності та позитивного ставлення, що свідчить про орієнтацію на емоційне прийняття як основу сімейної взаємодії.
Родина (родичі)	1.15	Життєвий досвід, Поведінка	Нижчий рівень «спільної мови», (1.15) порівняно з сім'єю, пов'язаний із орієнтацією на поведінкові характеристики (життєвий досвід, вчинки), що вказує на меншу емоційну залученість у цих стосунках.
Колектив	01.09	Стиль спілкування	Середній рівень «спільної мови» (1.09) при пріоритеті стилю спілкування свідчить про те, що якість комунікації є ключовим фактором формування взаєморозуміння у робочому середовищі.
Керівництво	0.78	Ставлення до вас, Стиль спілкування	Низький рівень «спільної мови» (0.78) при високій значущості ставлення та стилю спілкування вказує на невідповідність між очікуваною та реальною якістю взаємодії у ієрархічних стосунках.
Держустанови	-0.15 (Min)	Стиль спілкування, Ставлення до вас	Найнижчий показник (-0.15) при наявності базових очікувань до стилю спілкування свідчить про виражений розрив між очікуваннями та реальним досвідом взаємодії у формальних інституційних контекстах.

Таблиця результатів дослідження ранжування за компонентами

Ранг	Факторний компонент (Група)	Критерій (Склад фактору)	З найближчими людьми (М)	Спільна мета/ Діяльність (М)	З іншими людьми №(М)
1	Етико-афективне ядро	Повага	1,86	1,78	1,42
2	Етико-афективне ядро	Довіра	1,89	1,44	0,79
3	Діяльнісна інтеграція	Надійність	1,81	1,72	0,94
4	Етико-афективне ядро	Взаєморозуміння	1,82	1,61	1,15
5	Діяльнісна інтеграція	Підтримка	1,77	1,58	1,06
6	Діяльнісна інтеграція	Взаємодопомога	1,71	1,64	0,86
7	Діяльнісна інтеграція	Відповідальність	1,62	1,75	0,62
8	Нормативна регуляція	Приязнь	1,65	1,36	1,29
9	Нормативна регуляція	Прийняття людини	1,74	1,31	1,18
10	Етико-афективне ядро	Любов/ Симпатія	1,79	0,84	0,89
11	Нормативна регуляція	Загальні інтереси	1,48	1,52	1,12
12	Нормативна регуляція	Взаємний інтерес	1,58	1,28	0,98
13	Етико-афективне ядро	Відчуття єдності	1,68	1,09	0,51
14	Нормативна регуляція	Схоже сприйняття світу	1,54	1,02	0,74
15	Нормативна регуляція	Прихильність	1,51	1,15	0,68
16	Діяльнісна інтеграція	Взаємні зобов'язання	1,32	1,49	0,44
17	Інструментальні чинники	Можливість контролювати	0,32	0,67	0,21
18	Інструментальні чинники	Почуття залежності	0,48	0,24	0,08