

2. Aliieva E. Metodichni zasady doslidzhennia psykholohichnykh chynnykiv formuvannia u studentiv zdatnosti do samostiinoho zhyttievoho vyboru / E. Aliieva / Molod, osvita, nauka, kultura i natsionalna samosvidomist v umovakh yevropeiskoi intehratsii: Zb. Materialiv XVIII Vseukr. nauk.-prakt. konf., Kyiv, 24 April 2015; in 2 vol. – K., 2015. – Vol 2. – P. 67–71.

3. Voznesenska O. Psykhoterapevtycheskoe vozdeistvie skazochnoho motyva "Bytva s drakonom" / Olena Voznesenska // Prostir art-terapii. Zbirnyk nauk. st. / TsIPPO APN Ukrainy. – K.: Milenium, 2007. – Iss. 2. – P. 120–141.

4. Voznesenska O. Art-terapevtychni tekhnologii v sotsialno-psykholohichnomu treninhu yak zasib formuvannia etnosotsialnykh uavlenn / Olena Voznesenska, Oksana Sknar // Prostir art-terapii. – K.: Milenium, 2007. – P. 75–89.

5. Zynkevych-Evstyhneeva T.D. Games in story-therapy / T.D. Zynkevych-Evstyhneeva, T.M. Hrabenko. – SPb.: Rech, 2008. – 208 p.

6. Zynkevych-Evstyhneeva T.D. Psykhoterapiia zavysymostei. Metod skazkoterapii / Zynkevych-Evstyhneeva T.D. – SPb.: Rech, 2001. – 176 p.

7. Kazka yak vazhlyvyi chynnyk liudstva / V.M. Brandes, O.V. Vozniuk, M.M. Zabrodskiy // Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho universytetu im. I. Franka. – 2001. – № 8. – P. 96–100.

8. Kottler J. Psykhoterapevtycheskoe konsultyrovanye / J. Kottler, R. Braun; Transl. by M. Potapova, A. Rakytna. – SPb.: Piter, 2001. – 462 p.

9. Kuper M. Kak ponymat yazyk tsveta / Mymy Kuper. – M.: Exmo, 2004. – 144 p.

10. Metodichni rekomendatsii "Vykorystannia metodiv art-terapii v reabilitatsii liudei z problemamy psykhhichnoho zdorovia" / Za zahalnoi redaktsiieiu kandydata medychnykh nauk M.L. Avramenka. – K.: Vseukrainskyi tsentr profesiinoi reabilitatsii invalidiv, 2008. – 55 p.

11. Pisotskyi O.P. Pryntsypy kohnityvnoi psykholohii ta suchasna praktychna psykholohiia / O.P. Pisotskyi // Tezy dopovidei uchasykiv Druhoi mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii "Metodolohiia ta tekhnologii praktychnoi psykholohii v systemi vyshchoi shkoly". – K.: NPU im. M.P. Drahomanova, Polygraf-Tsentr, 2009. – P. 152–154.

12. Rogers C.R. Client-Centered therapy: Its Current Practice, Implications, and the Theory / C.R. Rogers. – Boston: Houghton Mifflin, 1951. – 560 p.

13. May R. Freedom and destiny [Text] / R. May. – N.Y.: W.W. Norton & Company, 1981. – 275 p.

Надійшла до редколегії 11.12.15

Элина Алиева, асп.

Национальный педагогический университет имени М.П. Драгоманова, Киев

СИСТЕМА ОПТИМИЗАЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ У СТУДЕНТОВ СПОСОБНОСТИ К САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ЖИЗНЕННОМУ ВЫБОРУ

В данной статье представлены: структура способности к самостоятельному жизненному выбору, методы диагностики этой способности, а также результаты экспериментального исследования проблемы формирования у студентов способности к самостоятельному жизненному выбору; рассмотрено, каким образом влияют социальные и психологические предпосылки на формирование этой способности; обосновано и доказано эффективность применения системы оптимизации формирования у студентов способности к самостоятельному жизненному выбору.

Ключевые слова: способность к самостоятельному жизненному выбору, психологические и социальные предпосылки, система оптимизации формирования у студентов способности к самостоятельному жизненному выбору.

Elina Aliieva, post-graduate

Mychailo Dragomanov National Pedagogical University, Kyiv

SYSTEM OF OPTIMIZATION OF FORMATION OF STUDENTS' CAPACITY FOR INDEPENDENT LIFE CHOICES

This article presents the structure of the capacity for independent life choices, methods of diagnosis of this ability, and the results of the pilot study on formation of students' capacity for independent life choices; examined how influence social and psychological factors on the formation of this ability; substantiated and proven effectiveness of the system optimize formation of students' capacity for independent life choices.

Keywords: ability for independent life choices, psychological and social factors, system optimization formation of students' capacity for independent life choices.

УДК: 159.953.2+952.3

Тетяна Андрусишина, студ.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ВПЛИВ ТИПУ ТЕМПЕРАМЕНТУ ТА ІНТРОВЕРСІЇ/ЕКСТРАВЕРСІЇ НА ВИБІР КОПІНГ-СТРАТЕГІЙ ОСОБИСТОСТІ

У статті розглянуте дослідження, присвячене з'ясуванню впливу типу темпераменту та інтроверсії/екстраверсії на вибір копінг-стратегій особистістю за допомогою таких методик: особистісного опитувальника Айзенка (EPI, варіант А) для виявлення екстраверсії/інтроверсії і типу темпераменту особистості та опитувальника "Способи опановуючої поведінки" Лазаруса для з'ясування провідних копінг-стратегій. Вибірка складалася з 64 респондентів, а опрацювання результатів було здійснене за допомогою статистичної комп'ютерної програми SPSS.

Ключові слова: темперамент, типи темпераменту, інтроверсія, екстраверсія, нейротизм, особистість, копінг, копінг-стратегії, стресові ситуації, однофакторний дисперсійний аналіз, кореляційний аналіз.

Актуальність дослідження. Життя сучасної людини наповнене складними ситуаціями та обставинами, які значно ускладнюють її існування, або, принаймні, сприймаються як важкі та такі, що порушують звичний перебіг подій. Кожна людина неминуче стикається із необхідністю вирішувати складні психологічні проблеми протягом всього життя. Одним з чинників, що сприяє подоланню складних життєвих ситуацій є копінг (coping), вивчення якого стає все більш актуальним та важливим завданням для психології.

Одна і та сама ситуація може по-різному сприйматися і оцінюватися людьми. Під впливом індивідуальних особливостей у людини формуються так звані копінг-стратегії – сукупність когнітивних, емоційних та поведінкових дій особистості, суть яких полягає в адаптації до життєвих подій та стресових ситуацій. Їхнє головне завдання – забезпечення і підтримка добробуту людини,

фізичного і психічного здоров'я та задоволеності соціальними відносинами. На формування копінг-стратегій впливають багато факторів, серед яких важливе місце займають тип темпераменту та екстраверсія/інтроверсія особистості.

Найважливішу роль темперамент відіграє в стресових ситуаціях. Великий вплив на діяльність людини здійснює профіль темпераментних властивостей, який багато в чому визначає стресостійкість особистості. Здатність оволодіти ситуацією в значній мірі залежить від психологічної стійкості людини. Вона виражається і формується одночасно з розвитком особистості і залежить від типу нервової системи людини, від досвіду особистості, придбаного в тій сфері, де вона розвивалася. У дослідженнях зарубіжних авторів неодноразово підкреслювалася важлива роль властивостей темпераменту в розмежуванні реакцій індивіда на соціальне і

фізичне оточення, а також у різних ситуаціях вибору, у розвитку стратегій надання переваги (Lerner, 1984; Thomas, 1977; Buss, Plomin, 1984). У вітчизняній практиці вплив типу темпераменту на опановуючу поведінку не вивчався. Водночас розробка наукових положень про темперамент, екстраверсію/інтроверсію та копінг-стратегії як окремих тем здійснена досить ґрунтовно.

Мета статті – дослідити вплив типу темпераменту та екстраверсії/інтроверсії особистості на обрання нею копінг-стратегій, опрацювати і узагальнити відомості щодо зв'язку цих двох факторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тепер перейдемо безпосередньо до опису проведеного дослідження. Вибірку дослідження склали студенти Київського національного університету імені Тараса Шевченка. В дослідженні взяли участь 64 респонденти: 19 хлопців та 45 дівчат. Дівчат значно більше, ніж хлопців, тож ми не зможемо аналізувати відмінності між статями у виборі копінг-стратегій. Для того, щоб це було можливо, необхідно на приблизно однакову кількість чоловіків і жінок.

Залежно від типу темпераменту ми сформували 4 групи досліджуваних. 1 група – сангвініки (10 хлопців, 5 дівчат); 2 група – флегматики (6 хлопців, 9 дівчат); 3 група – меланхоліки (1 хлопець, 14 дівчат); 4 група – холерики (2 хлопці, 17 дівчат).

Розглянемо основні методики, що були використані для дослідження. У дослідженні ми використовували два опитувальники – опитувальник Айзенка та опитувальник Лазаруса "Способи опановуючої поведінки".

EPI (Eysenck Personality Inventory) опублікований в 1963 р. і містить 57 питань, 24 з яких спрямовані на виявлення екстраверсії-інтроверсії, 24 інших – на оцінку емоційної стабільності-нестабільності (нейротизму), решта 9 складають контрольну групу питань, призначену для оцінки щирості досліджуваного, його ставлення до обстеження та достовірності результатів. Адаптований А.Г. Шмельовим [7].

Зв'язок факторно-аналітичного опису особистості з чотирма класичними типами темпераменту відображаються у "колі Айзенка": по горизонталі в напрямку зліва направо збільшується абсолютна величина показника екстраверсії, а по вертикалі знизу вгору зменшується виразність показника стабільності. За допомогою "кола Айзенка" на основі отриманих показників Е та Н визначається тип темпераменту опитуваного [2, 129].

Опитувальник Г. Айзенка має дві паралельні, еквівалентні форми – А і В, які можуть використовуватись як одночасно – для більшої вірогідності результатів, так і окремо, з інтервалом в часі – для перевірки надійності опитувальника або з метою отримання результатів досліджень у динаміці. Ми використовували форму А.

Після заповнення досліджуваними бланків відповідей дослідник, використовуючи ключ, підраховує бали по показниках: Е – екстраверсія, Н – нейротизм, Н – неправда (кожна відповідь, яка співпадає з ключем, оцінюється як один бал). Результати записуються в протокол.

Опитувальник Лазаруса "Способи опановуючої поведінки" призначений для визначення копінг-механізмів, способів подолання труднощів у різних сферах психічної діяльності, копінг-стратегій. Даний опитувальник вважається першою стандартною методикою в галузі вимірювання копіngu. Методика була розроблена Р. Лазарусом і С. Фолкманом в 1988 році, адаптована Т.Л. Крюковою, Е.В. Куфтяк, М.С. Замішляєвою в 2004 році, додатково стандартизована в НІПНІ ім. Бехтерева Л.І. Вассерманом та ін.

Опанування життєвих труднощів, як стверджують автори методики, є когнітивними і поведінковими зусиллями індивіда, які постійно змінюються з метою управління специфічними зовнішніми і (або) внутрішні-

ми вимогами, які оцінюються ним такими, що піддають його випробуванню або перевищують його ресурси. Завдання опанування з негативними життєвими обставинами полягає в тому, щоб або подолати труднощі, або зменшити їх негативні наслідки, або уникнути цих труднощів, або витерпіти їх. Можна визначити опановуючу поведінку як цілеспрямовану соціальну поведінку, що дозволяє впоратися з важкою життєвою ситуацією (або стресом) способами, адекватними особливостям і ситуації, – через усвідомлені стратегії дій. Це свідоме поведінка спрямована на активну зміну, перетворення ситуації, яка піддається контролю, або на пристосування до неї, якщо ситуація не піддається контролю. При такому розумінні вона важлива для соціальної адаптації здорових людей. Її стилі та стратегії розглядаються як окремі елементи свідомої соціальної поведінки, за допомогою яких людина справляється з життєвими труднощами.

Ефективність тієї чи іншої стратегії залежить від особливостей актуальної ситуації та наявних особистісних ресурсів, тому говорити про адаптивність/дезадаптивність окремих копінг-стратегій некоректно. Стратегії, ефективні в одній ситуації, можуть бути неефективними і навіть приносити шкоду – в іншій.

Опитувальник складається з 50 тверджень, згрупованих у 8 шкал. Номери опитувальника (по порядку, але різні) працюють на різні шкали [9]. Шкали опитувальника: конфронтація, дистанціювання, самоконтроль, пошук соціальної підтримки, прийняття відповідальності, втеча-уникнення, планування вирішення проблеми, позитивна переоцінка. Обраховуються отримані дані по кожній шкалі.

Після проведення дослідження дані були проаналізовані за вимогами методик та внесені до статистичної комп'ютерної програми SPSS (версія 2.1).

Ми здійснили однофакторний дисперсійний аналіз для того, щоб перевірити гіпотезу про те, що фактор, який ми вивчаємо (темперамент та екстраверсія/інтроверсія), дійсно впливає на залежну змінну (копінг-стратегії). Ми з'ясували, що темперамент впливає на обрання людиною таких стратегій як "конфронтація" (статистична значущість 0,002), "пошук соціальної підтримки" (0,000), "прийняття відповідальності" (0,030), "втеча-уникнення" (0,006), "планування вирішення проблеми" (0,003).

Були виявлені суттєві відмінності між типом темпераменту та копінг-стратегіями. Так, по стратегії "конфронтація" з'ясовано відмінності між флегматиками (-3,018*, рівень значущості 0,001) та холериками (3,018*, рівень значущості 0,001). Тобто флегматики менш схильні обирати копінг-стратегію "конфронтація" у складних ситуаціях, ніж холерики.

По стратегії "пошук соціальної підтримки" були виявлені відмінності між сангвініками (3,267*, рівень значущості 0,022), та флегматиками (-3,267*, рівень значущості 0,022). Тобто сангвініки частіше обирають копінг-стратегію "пошук соціальної підтримки" у стресових ситуаціях, ніж флегматики.

Флегматики (-4,295*, рівень значущості 0,001) рідше обирають копінг-стратегію "пошук соціальної підтримки" порівняно з холериками. Флегматики (-1,835*, рівень значущості 0,027), порівняно з холериками, рідше обирають стратегію "прийняття відповідальності". Флегматики (-3,867*, рівень значущості 0,019) рідше обирають стратегію "втеча-уникнення", ніж меланхоліки. Флегматики (-3,509*, рівень значущості 0,027) рідше, ніж холерики, обирають стратегію "втеча-уникнення". Флегматики (4,133*, рівень значущості 0,001) порівняно

з меланхоліками, частіше обирають стратегію "планування вирішення проблеми".

Меланхоліки ($-3,295^*$, рівень значущості 0,012), порівняно з холериками, рідше обирають "пошук соціальної підтримки". Меланхоліки ($3,867^*$, рівень значущості 0,019) частіше, ніж флегматики, вибирають стратегію "втеча-уникнення". Меланхоліки ($-4,133^*$, рівень значущості 0,001) рідше, ніж флегматики, надають перевагу стратегії "планування вирішення проблеми".

Холерики ($4,295^*$, рівень значущості 0,001) частіше, ніж флегматики, у складних ситуаціях обирають стратегію "пошук соціальної підтримки". Холерики ($3,295^*$, рівень значущості 0,012) частіше обирають копінг-стратегію "пошук соціальної підтримки", ніж меланхоліки. Холерики ($1,835^*$, рівень значущості 0,027) частіше за флегматиків обирають стратегію "прийняття відповідальності". Холерики ($3,509^*$, рівень значущості 0,027), частіше, ніж флегматики, надають перевагу стратегії "втеча-уникнення".

Опишемо, які стратегії, в середньому, обирали досліджувані різних типів темпераменту.

Стратегію конфронтації найбільше обирали холерики, наступними цій стратегії надавали перевагу сангвініки та меланхоліки, і найменше її обирали флегматики. Холерики часто обирали цю стратегію через невідношення нервової системи, переважання збудження над гальмуванням. Холеричний тип є підвищено збудливим і нестриманим, нетерплячим, запальним і різким у стосунках, прямолінійним, у нього часто змінюється настрій. У складних ситуаціях за допомогою цієї стратегії він зменшує негативні емоції у зв'язку з виниклими труднощами. Флегматики найменше обирали цю стратегію, бо мають сильний, врівноважений тип нервової системи. Вони вміють контролювати і стримувати свої емоції, рідко "виходять з себе".

Стратегію дистанціювання найбільше обирали сангвініки, потім холерики і меланхоліки, і найменше її обирали флегматики. Сангвініки мають сильний, врівноважений тип нервової діяльності, легко пристосовуються до нових умов життя. Вони не сприймають все близько до серця. Відповідно вони долають негативні переживання у зв'язку з проблемою за рахунок суб'єктивного зниження її значущості та ступеня емоційної замученості в неї, можуть використовувати гумор, відсторонення, знецінення, раціоналізацію. Флегматики, навпаки, намагаються не дистанціюватися від проблеми, а шукають ефективні шляхи її вирішення.

Стратегію самоконтролю найбільше обирали флегматики, майже однакові показники мають холерики, меланхоліки і сангвініки. Флегматики вміють контролювати і стримувати емоції. У складних ситуаціях вони намагаються подолати негативні переживання за рахунок придушення і стримування емоцій, мінімізації їх впливу на оцінку ситуації і вибір стратегії поведінки, високий контроль поведінки, прагнення до самооволодіння. Усі інші типи темпераменту менше стримують свої емоції, їм трохи важче оволодіти собою у стресовій ситуації.

Стратегію пошуку соціальної підтримки найбільше обирають холерики, потім сангвініки, меланхоліки, і найменше – флегматики. Холерики – екстраверти, вони намагаються вирішити проблеми за рахунок залучення зовнішніх (соціальних) ресурсів, пошуку інформаційної, емоційної та дієвої підтримки. Характерні орієнтованість на взаємодію з іншими людьми, очікування уваги, поради, співчуття. Флегматики, навпаки, інтроверти, орієнтовані на власні думки, почуття. У складних ситуаціях вони надають перевагу вирішувати проблеми самі.

Стратегії прийняття відповідальності найбільше надавали перевагу холерики, потім меланхоліки та санг-

вініки, і найменше – флегматики. Холерик визнає свою роль у виникненні проблеми та відповідає за її вирішення. Водночас, йому характерна циклічність у діяльності та поведінці, тобто він може цілком віддатися справі, завзято працювати, енергійно долати труднощі і раптом усе лишити. На відміну від холерика, флегматик менше схильний брати відповідальність на себе.

Стратегію втеча-уникнення найбільше обирали меланхоліки, потім холерики і сангвініки, і найменше – флегматики. Меланхолік має слабкий, невідношений тип нервової системи. Він дуже чутливий, йому важко зорієнтуватися в новій ситуації. Тож меланхоліки намагаються подолати негативні переживання за допомогою заперечення проблеми, фантазування, відволікання, невиправданих очікувань. Флегматики, навпаки, мають сильний і врівноважений тип нервової системи і у складних ситуаціях спрямовують свої зусилля на подолання проблеми.

Стратегію планування вирішення проблеми найбільше обирали флегматики, потім сангвініки і холерики, і найменше – меланхоліки. Флегматик намагається подолати проблему за допомогою цілеспрямованого аналізу ситуації і можливих варіантів поведінки, вироблення стратегії вирішення проблеми, планування власних дій з урахуванням об'єктивних умов, минулого досвіду і наявних ресурсів. Це зумовлено силою і врівноваженістю нервової системи, що дозволяє йому оптимально протистояти стресовим ситуаціям і ефективно вирішувати проблему. Меланхоліки через слабкість і невідношення нервових процесів, вразливість більше переживають у складних ситуаціях, зосереджені на своїх емоціях і не можуть відразу побачити варіанти вирішення проблеми. Зазвичай вони застосовують цю стратегію у крайньому випадку.

Стратегію позитивної переоцінки найбільше обирають холерики та сангвініки, менше – флегматики та меланхоліки. Сангвініки і холерики намагаються позитивно переосмислити труднощі, що виникли, розкладають їх як стимул для особистісного зростання. Це пов'язано з більшою оптимістичністю сангвініків і холериків порівняно з меланхоліками і флегматиками, які у складних ситуаціях бачать в більшості негативне.

Також ми здійснили кореляційний аналіз для виявлення зв'язку між темпераментом та копінг-стратегіями. Ми виявили такі кореляційні зв'язки:

- зв'язок екстраверсії/інтроверсії з стратегією конфронтації ($0,395^{**}$, рівень значущості 0,001): чим вищий рівень екстраверсії, тим більша схильність до конфронтації;

- зв'язок екстраверсії/інтроверсії з стратегією пошуку соціальної підтримки ($0,386^{**}$, рівень значущості 0,002): чим більша екстраверсія, тим більше обирає стратегію соціальної підтримки у складних ситуаціях;

- зв'язок екстраверсії/інтроверсії з стратегією позитивної переоцінки ($0,255^*$, рівень значущості 0,042): чим вищий рівень екстраверсії, тим більша позитивна переоцінка;

- зв'язок нейротизму з стратегією конфронтації ($0,284^*$, рівень значущості 0,023): чим вищий показник нейротизму, тим більша схильність до конфронтації;

- зв'язок нейротизму з стратегією прийняття відповідальності ($0,288^*$, рівень значущості 0,021): чим вищий рівень нейротизму, тим частіше людина бере відповідальність у складних ситуаціях на себе;

- зв'язок нейротизму з стратегією втечі-уникнення ($0,299^*$, рівень значущості 0,016): чим вищий рівень нейротизму, тим більша схильність до втечі від проблеми;

- зв'язок нейротизму з стратегією планування вирішення проблеми ($-0,322^{**}$, рівень значущості 0,010): чим вищий рівень нейротизму, тим менша схильність до планування вирішення проблеми.

Висновки. У результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

По-перше, у статті був описаний сучасний стан досліджень проблематики зв'язку типу темпераменту, екстраверсії/інтроверсії та вибору певних копінг-стратегій особистістю. Автором було проаналізовано публікації і роботи на цю тему і виявлено недостатню вивченість питання.

По-друге, були описані методики, що використовувались для проведення дослідження. З усіх можливих варіантів були обрані опитувальники, які найкраще відповідали тематиці, а отримані результати можна було проаналізувати за допомогою SPSS.

По-третє, було здійснено статистичну обробку даних і виявлено (однофакторний дисперсійний аналіз), що фактор, який ми вивчаємо (темперамент та екстраверсія/інтроверсія), дійсно впливає на залежну змінну (копінг-стратегії). З'ясовано, що темперамент впливає на обрання людиною таких стратегій як "конфронтація", "пошук соціальної підтримки", "прийняття відповідальності", "втеча-уникнення", "планування вирішення проблеми".

Були виявлені суттєві відмінності між типом темпераменту та копінг-стратегіями. Досліджувані з різними типами темпераменту обирали різні стратегії. Стратегії конфронтації, пошуку соціальної підтримки, прийняття відповідальності найбільше обирали холерики, стратегію дистанціювання – сангвініки, стратегії самоконтролю і планування вирішення проблеми – флегматики, стратегію втечі-уникнення – меланхоліки, стратегію позитивної переоцінки найбільше обирають холерики та сангвініки. Також ми здійснили кореляційний аналіз для виявлення зв'язку між темпераментом та копінг-стратегіями.

Отже, дана стаття підтверджує наявність впливу типу темпераменту та екстраверсії/інтроверсії особистості на вибір нею копінг-стратегій. З'ясовано, що людина з певним типом темпераменту надає перевагу декільком

стратегіям поведінки у складній життєвій ситуації, які допомагають справитися з труднощами.

Перспективи даного дослідження можуть бути такими: здійснення дослідження впливу темпераменту на вибір копінг-стратегій у чоловіків та жінок, у представників екстремальних професій, у спортсменів, у різних вікових групах.

Список використаних джерел

1. Загальна психологія: Підручник/ О.В. Скрипченко, Л.В. Долинська, З.В. Огороднійчук та ін. – К.: Либідь, 2005. – С. 464.
2. Козляковський П.А. Загальна психологія: Навч. посібник: В 2 т. – 2-е вид., доп. і переробл. – Т. II. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могили, 2004. – 240 с.
3. Максименко С.Д. Загальна психологія. Видання 3-є, перероблене та доповнене. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 272 с.
4. Основи психології: Підручник / За заг. ред. О.В. Киричука, В.А. Роменця. – 4-те вид., стереотип. – К.: Либідь, 1999. – 632 с.
5. Сергєєнкова О.П. Загальна психологія / О.П. Сергєєнкова. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.
6. Рисинець Т.П. Етимологія категорій "механізми психологічного захисту" та "копінг-стратегії" / Т.П. Рисинець. – ВІСНИК НТУУ "КПІ". Філософія. Психологія. Педагогіка. – Вип. 1. – 2012.
7. Айзенк личностный опросник. [Електронний ресурс]. <http://psylab.info>
8. Выявление зависимости типа эмоционального реагирования на стресс от темперамента [Електронний ресурс]. <http://bibliofond.ru>
9. Опросник "Способы совладающего поведения" Лазаруса [Електронний ресурс]. <http://psylab.info>
10. Психологические защиты и копинг [Електронний ресурс]. <http://psy-diagnoz.com>
11. Ресурсы преодоления стресса [Електронний ресурс]. <http://solar-people.ru>
12. Грабовська С. Проблема копінгу в сучасних психологічних дослідженнях / Софія Грабовська, Мар'яна Єсип. – [Електронний ресурс]. <http://dspace.nbuv.gov.ua>
13. Малкина-Пых И.Г. Стратегии поведения при стрессе / И.Г. Малкина-Пых. – [Електронний ресурс]. <http://magazine.mospsy.ru>
14. Темперамент. Характеристика типів темпераменту [Електронний ресурс]. <http://posibnyky.vntu.edu.ua>

Надійшла до редколегії 11.12.15

Татьяна Андрусихина, студ.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

ВЛИЯНИЕ ТИПА ТЕМПЕРАМЕНТА И ИНТРОВЕРСИИ/ЭКСТРАВЕРСИИ НА ВЫБОР КОПИНГ-СТРАТЕГИИ ЛИЧНОСТИ

В статье рассмотрено исследование, посвященное выяснению влияния типа темперамента и интроверсии/экстраверсии на выборкопінг-стратегийличностью с помощью таких методик: личностного опросника Айзенка (EPI, вариант А) для выявления экстраверсии/интроверсии, типа темперамента личности и опросника "Способы совладающего поведения" Лазаруса для выяснения ведущих копінг-стратегий. Выборка состояла из 64 респондентов, а обработка результатов была осуществлена с помощью статистической компьютерной программы SPSS.

Ключевые слова: темперамент, типы темперамента, интроверсия, экстраверсия, нейротизм, личность, копинг, копінг-стратегии, стрессовые ситуации, однофакторный дисперсионный анализ, корреляционный анализ.

Tetyana Andrusyshyna, student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE INFLUENCE OF TEMPERAMENT TYPES AND INTROVERSION/EXTRAVERSION ON A CHOICE OF COPING STRATEGIES

This article devoted to study the impact of the temperament type and introversion / extraversion on a choice of coping strategies. The following tests are used: Eysenck Personality Inventory (EPI, option A) to identify extraversion/introversion and temperament type, also personality questionnaire "Winning Ways behavior" Lazarus to define the major copings strategies. The sample consisted of 64 respondents, study results was processed by using a statistical computer program SPSS.

Keywords: temperament, temperament types, introversion, extroversion, neuroticism, personality, coping, coping strategies, stress, single-factor analysis of variance, correlation analysis.