

# СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ, ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ

УДК 331.105.24 : 17.022.1 : 81'23

## ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СТРУКТУРИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ІНТЕРПЕРСОНАЛЬНОГО СТИЛЮ МОВЛЕННЕВОГО ІМІДЖУ ОСОБИСТОСТІ

Т.М. Білик,

аспірантка Херсонського державного університету

*У статті висвітлено теоретичний аналіз інтерперсонального стилю, в якому реалізується соціальний компонент мовленнєвого іміджу. Розкрито результати емпіричного дослідження особливостей структури взаємозв'язків інтерперсонального стилю з іншими стилями мовленнєвого іміджу та психологічними особливостями особистості.*

**Ключові слова:** мовленнєвий імідж, інтерперсональний стиль, емболія.

*В статье рассматривается теоретический анализ интерперсонального стиля, в котором реализуется социальный компонент речевого имиджа. Раскрыты результаты эмпирического исследования особенностей структуры взаимосвязей интерперсонального стиля с другими стилями речевого имиджа и психологическими особенностями личности.*

**Ключевые слова:** речевой имидж, интерперсональный стиль, эмболія.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** У літературі в наш час майже відсутні праці, які були б присвячені вивченню мовленнєвого іміджу. Але варто зазначити, що мовленнєвий імідж визначає ефективність діяльності особистості, зокрема, наприклад, у період студентського віку в ході професійного становлення людини, її адаптації до нових соціально значимих ситуацій. Тому вивчення й дослідження інтерперсонального стилю, одного з компонентів, у якому реалізується мовленнєвий імідж, та структури його взаємозв'язків, мають важливе значення для поліпшення ефективного життєздійснення особистості, що й зумовило актуальність цієї теми.

**Аналіз останніх досліджень.** Імідж є широко досліджуваним феноменом у сучасній літературі, але науковці, вивчаючи його, акцентують увагу більше на візуальній складовій іміджу, у той час як майже відсутні праці, присвячені вивченню мовленнєвої складової, а саме мовленнєвого іміджу, дослідженням якого займаються Осетрова О.В., Сулімов В.О. [4; 5]. У нашому дослідженні, визначаючи мовленнєвий імідж як мовленнєву поведінку індивіда в сукупності психологічного, соціального та символічного компонентів, які реалізуються відповідно в мовленнєвому, інтерперсональному та мовному стилях, особлива увага приділяється дослідженню саме інтерперсонального стилю.

**Метою** цієї статті є визначення поняття інтерперсонального стилю, головним завданням є емпіричне вивчення структури його взаємозв'язків. Для досягнення мети використовувались такі **методи:** аналіз, синтез, узагальнення наукової літератури з проблеми дослідження, а також розробка та проведення емпіричного дослідження.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Інтерперсональний стиль являє собою міжособистісні відносини в процесі спілкування, яке є невід'ємним аспектом існування людини, важливою передумовою формування її як соціальної істоти. Саме в процесі спілкування відбувається інтелектуальна та емоційно-чуттєва взаємодія індивідів, досягається єдність і злагодженість їхніх дій, що зумовлює формування спільних настроїв і поглядів, взаєморозуміння, згуртованості й солідарності. Очевидним є те, що діяльність людини, її спілкування з іншими взаємопов'язані й відокремлено існувати не можуть. Будь-який різновид, форма людської діяльності реалізується через спілкування, а спілкування – через них [3]. Отже, спілкування є явищем соціальним, його природа виявляється в соціумі, саме тому воно відображає інтерперсональний стиль, у якому реалізується соціальний компонент мовленнєвого іміджу.

Для того, щоб дослідити інтерперсональний стиль та розкрити структуру його взаємозв'язків нами було проведене емпіричне дослідження, яке включає такий комплекс психодіагностичних методик: для дослідження психологічних особливостей особистості – опитувальник Я. Стреляу; методика «Визначення активності вербального та наочно-образного мислення»; опитувальник А.О.Реана «Мотивація успіху та боязнь невдачі»; для вивчення інтерперсонального стилю мовленнєвого іміджу – методика, розроблена Т. Лірі та призначена для дослідження уявлень суб'єкта про себе й ідеальне «Я», а також для вивчення взаємин у малих групах [2]; для дослідження мовного стилю мовленнєвого іміджу – диктант; а для дослідження мовленнєвого стилю мовленнєвого іміджу – психографологічний тест [1]. Вибірку дослідження склали студенти Інституту психології, історії та соціології Херсонського державного університету (n-220).

За допомогою кореляційного аналізу нами були встановлені залежності між трьома основними стилями мовленнєвого іміджу та психологічними особливостями особистості. Так, для того, щоб розкрити структуру взаємозв'язків саме інтерперсонального стилю, на нашу думку, потрібно розкрити показники, що були отримані за допомогою методики дослідження міжособистісних відносин Р. Лірі.

Розглядаючи перший тип міжособистісних відносин, нами була встановлена залежність між авторитарним типом міжособистісних відносин та егоїстичним і агресивним типами ( $r = 0,49$  та  $r = 0,49$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ), ці типи міжособистісних відносин становлять перші три октанти з чотирьох, що характеризуються домінуванням неконформних тенденцій та схильністю до конфліктів, що й пояснює їх взаємозалежність. Окрім того, був встановлений негативний кореляційний зв'язок між авторитарним типом та підкорюваним типом міжособистісних відносин ( $r = -0,35$  при  $p \leq 0,05$ ), що свідчить про те, що авторитарна особистість не схильна підкорюватися або поступатися іншим. Все вищезгадане підтверджується й негативним кореляційним зв'язком авторитарного типу та фактору доброзичливості ( $r = -0,23$  при  $p \leq 0,05$ ), та, відповідно, позитивним кореляційним зв'язком з фактором домінування ( $r = 0,72$  при  $p \leq 0,05$ ).

Цей тип відносин також має свою виразність і в таких процесах нервової діяльності, як сила збудження, рухливість (встановлена залежність  $r = 0,38$  та  $r = 0,45$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ), та показнику врівноваженості ( $r = 0,29$  при  $p \leq 0,05$ ). Враховуючи наведені вище показники сили збудження та рухливості, можна казати скоріше про невірноваженість психічної активності особистості вбік збудження, тобто процеси збудження не врівноважують собою процеси гальмування.

Також встановлена залежність між авторитарним типом та рівнем мотивації ( $r = 0,25$  при  $p \leq 0,05$ ), що свідчить про те, що чим більш владні, диктаторські, лідируючі особливості має особистість, тим більше вона орієнтована на досягнення успіху.

Таким чином, досліджувані, у яких в інтерперсональному стилі домінує авторитарний тип відносин, схильні до диктаторської, домінантної, лідерської позиції у спілкуванні, вони є впевненими, енергійними, намагаються бути над усіма, є незалежними, самозакоханими, орієнтованими на себе. Досліджувані можуть бути досить жорстокими, різкими, не схильними поступатися іншим, прагнуть домінувати, а не проявляти доброзичливість, вони ініціативні, активні, сподіваються на успіх та мають потребу в його досягненні. Це підтверджується й особливостями процесів їх нервової діяльності, що наділяє їх високими показниками витривалості, продуктивності, працездатності, здатністю швидко реагувати, перемикатися на нові ситуації та стимули, така висока активність процесів нервової діяльності може інколи виражатися в невірноваженості вбік збудження, тобто процеси збудження не врівноважують собою процеси гальмування, що й може виражатися в нестриманості, агресивній поведінці.

Другий тип міжособистісних відносин – егоїстичний тип. Як уже зазначалося, встановлена залежність між егоїстичним та авторитарним типами ( $r = 0,49$  при  $p \leq 0,05$ ), окрім того спільними є встановлені залежності з агресивним типом ( $r = 0,54$  при  $p \leq 0,05$ ), підкорюваним типом ( $r = -0,38$  при  $p \leq 0,05$ ), показником сили за збудженням ( $r = 0,26$  при  $p \leq 0,05$ ), показником рухливості ( $r = 0,3$  при  $p \leq 0,05$ ), врівноваженості ( $r = 0,31$  при  $p \leq 0,05$ ) та факторами домінування й доброзичливості ( $r = 0,58$ ,  $r = -0,58$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ). Таким чином, можна зробити висновок, що егоїстичний тип відносин дуже схожий за своїми особливостями на авторитарний тип, але й присутні певні відмінності. Ними є встановлені залежності між егоїстичним типом та підозрілим типом ( $r = 0,21$  при  $p \leq 0,05$ ), який є 4 октантою, що характеризує домінування неконформних тенденцій і схильності до конфліктів, а також альтруїстичним типом ( $r = -0,27$  при  $p \leq 0,05$ ), що свідчить про відсутність альтруїзму, турботи та чуйності по відношенню до інших.

Окрім того, цікавою є встановлена залежність з показником вербальної гнучкості мисленнєвої діяльності ( $r = 0,2$  при  $p \leq 0,05$ ) у поєднанні з негативним кореляційним зв'язком із коефіцієнтом емболії ( $r = -0,15$  при  $p \leq 0,05$ ).

Таким чином, можна зробити висновок, що досліджувані, у яких домінує егоїстичний тип міжособистісних відносин, схильні вивищуватись над усіма та перекладати труднощі на оточуючих. Разом з цим, вони не схильні допомагати іншим та йти на поступки, є досить самозакоханими, іронічними, вимогливими, критичними, агресивними та авторитарними по відношенню до інших, що може призводити до труднощів у взаємодії. Вони наділені високими показниками витривалості, продуктивності, працездатності, здатністю швидко реагувати, переключатися на нові ситуації та стимули. Така висока швидкість, активність процесів нервової діяльності може інколи виражатися в невірноваженості вбік збудження.

Разом із цим, високий показник активності вербального мислення досліджуваних з домінуванням егоїстичного типу дозволяє їм вирішувати різнотипові завдання вербального характеру, що може виражатися у відсутності «засміченості» мовлення та свідчити про високий показник вербального інтелекту.

Третій тип міжособистісних відносин дуже подібний до перших двох типів і майже від них не відрізняється. Він має відповідно позитивну залежність з іншими типами, що входять в перші 4 октанти й характеризують тенденцію до лідерства й домінування: авторитарним, егоїстичним та підозрілим типами ( $r = 0,49$ ;  $r = 0,54$ ;  $r = 0,34$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ). Поєднує агресивний тип міжособистісних відносин з попередніми типами і встановлені зв'язки з підкорюваним типом ( $r = -0,25$  при  $p \leq 0,05$ ), факторами домінування ( $r = 0,34$  при  $p \leq 0,05$ ) та доброзичливості ( $r = -0,58$  при  $p \leq 0,05$ ), а також встановлені зв'язки з показниками рухливості нервових процесів ( $r = 0,24$  при  $p \leq 0,05$ ), врівноваженості ( $r = 0,24$  при  $p \leq 0,05$ ), вербальної гнучкості ( $r = 0,28$  при  $p \leq 0,05$ ). Відмінність полягає в тому, що присутній негативний зв'язок із показником сили гальмування ( $r = -0,21$  при  $p \leq 0,05$ ) та наявний позитивний зв'язок із залежним типом міжособистісних відносин ( $r = 0,15$  при  $p \leq 0,05$ ).

Таким чином, особистість, у якій в інтерперсональному стилі переважає агресивний тип міжособистісних відносин, може бути дуже жорстокою, різкою, іронічною, роздратованою, диктаторською та егоїстичною особистістю, яка схильна свої труднощі перекладати на інших та в усьому звинувачувати інших. Вона не схильна до пасивності й підкорення, що поєднується з виразністю рухливості процесів нервової діяльності та негативним зв'язком із силою гальмування, що може свідчити про наявність неадекватних імпульсивних дій, відсутності соціальної регуляції в системі заборон та невірноваженістю, вбік збудження.

Водночас, особистість із домінуванням агресивного типу відносин, не дивлячись на досить авторитарну позицію по відношенню до інших та всі перераховані якості та схильності, може бути досить невпевненою в собі, проявляти тривожність, мати нав'язливі страхи та побоювання. Таким чином, агресивність у цьому випадку може бути проявом невпевненості в собі. Разом із цим, така особистість має високий показник активності вербального мислення, що дозволяє їй вирішувати різнотипові завдання вербального характеру.

Наступний тип міжособистісних відносин – підозрілий. Як зазначалося вище, він має зв'язок з егоїстичним та агресивним типами ( $r = 0,21$ ,  $r = 0,34$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ), фактором доброзичливості ( $r = -0,44$  при  $p \leq 0,05$ ) та фактором домінування, із яким, на відміну від інших типів, отримано негативний кореляційний зв'язок ( $r = -0,38$ , при  $p \leq 0,05$ ).

Таким чином, досліджувані, у яких переважає підозрілий тип міжособистісних відносин, досить відчужені до світу, схильні до сумнівів, критичні та скептичні. Їх прояви агресивності та егоїстичності виявляються в іронічності по відношенню до інших, роздратованості, різкій оцінці інших, орієнтації на собі. Варто зазначити, що в них відсутня тенденція до домінування, на відміну від попередніх трьох типів, що разом із ним становлять перші чотири октанти, які характеризуються домінантністю та конформністю. Це також підтверджується тим, що в них діагностується мотивація на невдачу, про що свідчить встановлений негативний кореляційний зв'язок з показником мотивації ( $r = -0,17$  при  $p \leq 0,05$ ), що наділяє їх невпевненістю у власних силах, тривожністю. Починаючи нову справу, вони заздалегідь бояться можливої невдачі та думають тільки про можливі шляхи її уникнення.

Разом із цим ці досліджувані мають високі показники активності мисленнєвої діяльності: вербальної швидкості та образної гнучкості ( $r = 0,19$ ,  $r = 0,2$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ). Цікавим є той факт, що встановлені негативні кореляційні зв'язки з такими «полярними» протилежними показниками, як сила збудження та сила гальмування ( $r = -0,16$ ,  $r = -0,31$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ).

0,05), як і з факторами домінування та доброзичливості, що не дозволяє віднести досліджуваних до тієї чи іншої визначеної конкретної вибірки, як попередні типи міжособистісних відносин. Але встановлена позитивна залежність із показником врівноваженості процесів нервової діяльності ( $r = 0,16$  при  $p \leq 0,05$ ), що свідчить про те, що процеси збудження врівноважують собою процеси гальмування.

П'ятий тип міжособистісних відносин – підкорюваний тип. Встановлені негативні залежності між підкорюваним та авторитарним, егоїстичним, агресивним типами ( $r = - 0,35$ ,  $r = - 0,38$ ,  $r = - 0,25$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ) та відповідно фактором домінування ( $r = - 0,76$  при  $p \leq 0,05$ ), який складають ці типи. Разом із цим, встановлені позитивні залежності із залежним, доброзичливим, альтруїстичним типом ( $r = 0,37$ ,  $r = 0,28$ ,  $r = 0,28$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ) та відповідно фактором доброзичливості ( $r = 0,4$  при  $p \leq 0,05$ ), до якого входять перераховані типи.

Якщо розглядати зв'язок із показниками активності нервової діяльності, то варто виділити негативні кореляційні зв'язки з показниками сили за збудженням, рухливістю та врівноваженістю ( $r = - 0,28$ ,  $r = - 0,34$ ,  $r = - 0,37$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ). Окрім того, встановлена негативна залежність між підкорюваним типом та мотивацією на вдачу ( $r = - 0,19$  при  $p \leq 0,05$ ).

Таким чином, досліджуваний, інтерперсональний стиль якого представляє підкорюваний тип міжособистісних відносин, є покірною, пасивною, невпевненою, поступливою, конформною, залежною від інших особистістю, яка намагається знайти опору в когось більш сильного. Вона також мотивована на невдачу, відповідно їй притаманна завищена тривожність, що проявляється в намаганні уникати відповідальних завдань. За необхідності вирішення занадто відповідальних завдань, особистість із домінуванням підкорюваного типу може впасти в стан, близький до панічного, у крайніх випадках ситуативна тривожність стає занадто високою. Разом із цим, така невпевненість і тривожність може поєднуватися з досить відповідальним ставленням до справи, гіпервідповідальністю, що підтверджує наявний зв'язок із альтруїстичним типом. Ця особистість є схильною допомагати іншим, здатна принести в жертву власні інтереси, а також є доброзичливою та люб'язною, демонструє відсутність агресивності, авторитарності й егоїстичності по відношенню до інших, що свідчить про відсутність домінування у взаєминах з іншими. А кореляційні зв'язки з показниками активності нервової діяльності наділяють особистість неврівноваженістю вбік гальмування, що може свідчити про «занадто» врівноважену поведінку, слабкі емоційні переживання.

Наступний тип міжособистісних відносин – залежний тип. Він має позитивні кореляційні зв'язки з підкорюваним типом ( $r = 0,37$  при  $p \leq 0,05$ ), що свідчить про те, що невпевнена в собі особистість, яка залежить від інших, відповідно схильна підкорятися та в усьому поступатися іншим. Окрім того, отримані позитивні кореляційні зв'язки з доброзичливим та альтруїстичним типами міжособистісних відносин ( $r = 0,44$ ,  $r = 0,29$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ), що свідчить, про те, що особистість, яка залежить від інших, намагається підтримувати з іншими позитивні відносини, допомагати іншим.

Відповідно встановлений позитивний зв'язок залежного типу з фактором доброзичливості ( $r = 0,39$  при  $p \leq 0,05$ ) та негативний кореляційний зв'язок з фактором домінування ( $r = - 0,34$  при  $p \leq 0,05$ ), що підтверджує той факт, що, вибираючи залежний тип міжособистісних відносин, особистість намагається дружити та бути люб'язною у відносинах з іншими, та є пасивною по відношенню до прояву лідерства й домінування, конфліктності.

Однак цікавим є той факт, що встановлений позитивний кореляційний взаємозв'язок між залежним типом та агресивним типом відносин ( $r = 0,34$  при  $p \leq 0,05$ ). Таким чином, можна припустити, що залежність, яка наділяє особистість невпевненістю, страхами, тривожністю, може виражатися та приймати агресивні форми, як варіант розрядження й виплеску тривожності, страхів, пасивності. А з урахуванням наявності негативного кореляційного зв'язку залежного типу з мотивацією ( $r = - 0,26$  при  $p \leq 0,05$ ), сюди приєднується постійна потреба уникати невдачі, покарання, занадто складних завдань, вимог, що може у посилити прояв як панічного, так і агресивного стану.

Таким чином, підсумовуючи сказане, можна дійти висновку, що особистість в інтерперсональному стилі якої домінує залежний тип міжособистісних відносин, є невпевненою в собі, має нав'язливі страхи, високий рівень тривожності, є мотивованою на уникнення невдачі, що поглиблює тривожність, оскільки лише починаючи будь-яку справу, особистість думає тільки про уникнення відповідальних завдань, гіпотетичної невдачі, що також поглиблює та сприяє залежності особистості від інших людей. Ця залежність поєднується зі схильністю до пасивності й підкорення іншим навіть без урахування ситуації. Невпевненість і залежність від інших у свою

чергу призводить до намагання дружити з усіма, намагання задовольняти потреби всіх та бути «хорошим» для всіх, щоб отримати соціальне схвалення. Окрім того, це намагання може проявлятися в нав'язуванні іншим своєї допомоги. Постійна невпевненість особистості в собі, тривожність, намагання постійно всіх задовольняти, допомагати може спровокувати в окремих випадках прояв агресивної поведінки як реакцію на постійну напругу або незадоволення (фрустрацію) власних потреб, схильність в усьому звинувачувати інших.

Але, враховуючи подані характеристики особистості, можна сказати, що вона є занадто залежною від інших, а тому орієнтованою на встановлення доброзичливих стосунків. Залежність і конформність такої поведінки особистості в стосунках з іншими залишає її відповідно без наявності домінування, активності.

Розглядаючи сьомий тип міжособистісних відносин – доброзичливий тип, варто зазначити, що встановлені кореляційні зв'язки між ним і підкорюваним, залежним та альтруїстичним ( $r = 0,29$ ,  $r = 0,44$ ,  $r = 0,58$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ) типами. Вони відносяться до октант, що характеризуються схильністю до конформності, відсутністю тенденцій до лідерства й незалежності. Згадані вище типи міжособистісних відносин складають фактор доброзичливості, з яким відповідно також встановлений позитивний кореляційний зв'язок ( $r = 0,64$  при  $p \leq 0,05$ ).

Цікавим є той факт, що встановлена позитивна залежність доброзичливого типу міжособистісних відносин з такими протилежними показниками активності нервової діяльності, як сила збудження та сила гальмування ( $r = 0,18$ ,  $r = 0,19$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ). Окрім того, встановлений позитивний кореляційний зв'язок із показником рухливості процесів нервової діяльності ( $r = 0,2$  при  $p \leq 0,05$ ).

Таким чином, особистість, у якій домінуючим типом міжособистісних відносин є доброзичливий тип, можна охарактеризувати як свідомо конформну, доброзичливу та люб'язну, схильну до співпраці, гіпервідповідальну, делікатну, довірливу, схильну допомагати іншим, проявляти доброту, симпатію. Разом із цим, така особистість є невпевненою в собі, тривожною, може мати нав'язливі страхи, а відповідно певною мірою залежати від інших, не вміти проявляти супротив іншим, бути покірною та схильною поступатися всім та в усьому. Головним для такої особистості є прояв доброзичливості, схильності до компромісів, поступливості.

Встановлені залежності з процесами нервової діяльності можуть свідчити, як про здатність нервової системи до здійснення ефективної діяльності в ситуаціях, що потребують енергійних відповідних дій, здатність витримувати довготривале збудження, не припиняючи адекватно реагувати, високу працездатність і витривалість, так і про здатність управління активністю в ситуаціях, які провокують її прояв, високий самоконтроль, зібраність, що в поєднанні свідчить, насамперед, про врівноваженість процесів нервової діяльності. Про врівноваженість також свідчить і легкість переключення нервових процесів від збудження до гальмування, швидкий перехід від одних видів діяльності до інших, урівноваженість емоційних переживань.

Останній тип міжособистісних відносин – альтруїстичний тип. Як було зазначено вище, встановлені позитивні кореляційні зв'язки між альтруїстичним типом та типами, які складають октанти, що характеризуються конформністю, залежністю: підкорюваним, залежним і доброзичливим типами та відповідно фактором доброзичливості. Але варто відзначити ще один суттєвий кореляційний зв'язок між альтруїстичним та егоїстичним типами ( $r = - 0,27$  при  $p \leq 0,05$ ), що підтверджує той факт, що особистість, схильна до альтруїзму, не є орієнтованою на себе та самозакоханю.

Окрім того, встановлена залежність між альтруїстичним типом та показниками сили збудження й сили гальмування процесів нервової діяльності ( $r = 0,16$ ,  $r = 0,17$  відповідно при  $p \leq 0,05$ ).

Таким чином, особистість, у якій домінуючим типом міжособистісних відносин є альтруїстичний тип, можна охарактеризувати як гіпервідповідальну, схильну допомагати та співчувати іншим, приносити в жертву власні інтереси, свідомо конформну, доброзичливу та люб'язну, схильну до співпраці, делікатну, довірливу, схильну проявляти доброту, симпатію. Разом із цим, така особистість є невпевненою в собі, тривожною, залежною від інших, не вміє проявляти супротив іншим, схильна бути покірною та поступатися всім та в усьому. Головним для такої особистості, як і для попереднього типу міжособистісних відносин, є прояв доброзичливості, альтруїзму, схильності до компромісів, поступливості.

Велика подібність із попереднім типом відносин проявляється й у встановлених залежностях з такими процесами нервової діяльності, як сила збудження та сила гальмування, що може свідчити як про здатність нервової системи до здійснення ефективної діяльності в

ситуаціях, що потребують енергійних відповідних дій, високу працездатність і витривалість, так і про здатність управління активністю в ситуаціях, які провокують її прояв, високий самоконтроль, зібраність, що в поєднанні свідчить, насамперед, про врівноваженість процесів нервової діяльності.

Підсумовуючи отримані результати, що стосуються інтерперсонального стилю мовленнєвого іміджу, а саме, типів, які його демонструють, варто зазначити, що такі типи, як підкорюваний, залежний, доброзичливий та альтруїстичний, які складають октанти з V по VIII та виражають доброзичливість, не мають жодного значущого зв'язку з показниками активності мислення.

Отже, отримані кореляційні зв'язки дозволити нам розкрити різні характеристики інтерперсонального стилю особистості.

**Висновки й перспективи подальших досліджень.** Таким чином, ми виокремили й визначили поняття інтерперсонального стилю, що є складовим компонентом мовленнєвого іміджу. Окрім того, проведене емпіричне дослідження дозволило нам визначити структуру взаємозв'язків інтерперсонального стилю з іншими стилями мовленнєвого іміджу та психологічними особливостями особистості, що в подальшому дозволить, враховуючі отримані дані, прогнозувати й удосконалювати ефективність життєздійснення особистості.

### Література

1. Засєкіна Л.В. Психолінгвістична діагностика [Текст] / Навчальний посібник / Л.В. Засєкіна, С.В. Засєкін. – Луцьк: РВВ «Вежа» Волин. Нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2008. – 188 с.
2. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии / В.Д. Балин, В.К.Гайда, В.К.Гербачевский [и др.]; под ред. А.А. Крылова, С.А. Маничева. – 2-е изд. доп. и перераб. - Спб.: Питер, 2003. - 562 с.
3. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія [Текст] : навчальний посібник / Лідія Ернестівна Орбан-Лембрик. – К.: Академвидав, 2005. – 448 с.
4. Осетрова Е.В. Речевой имидж [Текст] : учебное пособие / Елена Владимировна Осетрова. – Красноярск, 2004. 169 с.
5. Сулимов В.А. Проблема формирования речевого имиджа [Текст] / Сулимов В.А. //Материалы научных трудов филологического факультета / Сыктывк. гос. ун-т. Вторая годич. сес. Ученого совета, Февр. чтения 8-11 февр. 1995 г. – Сыктывкар, 1996. – С. 133-139.