

Як засіб контролю та самоконтролю з ціллю підвищення якості отриманих знань майбутніх фахівців.

Як база для створення творчих тренінгів та завдань, з ціллю розвитку та оптимізації когнітивних функцій, творчих процесів.

Вказані функції реалізуються в умовах дотримання рекомендацій з раціональної організації діалогу «студент-комп'ютер».

Впровадження діалогових систем у професійну підготовку інженерів-педагогів вимагає розробки цілого ряду психологічних проблем, тому що практика показує наявність як позитивних так і негативних аспектів застосування інформаційних технологій, при чому негативний вплив, як правило, породжується неврахованими при плануванні діалогу особливостями діяльності в ньому.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Бабаева Ю. Д. Взаимодействие человека с компьютером. / Бабаева Ю. Д., Войскунский А. Е. // Психологический журнал. – 1998. – № 1. – С. 89–100.
2. Бочарова С. П. Развитие творческой активности студентов в условиях диалогового взаимодействия с компьютером / С. П. Бочарова, Е. Г. Сузикова // «Современные проблемы гуманизации и гармонизации управления» Тез. 2 научно-практической конф., 4–11 листопада 2001. – Харьков. – С.277–279.
3. Бочарова С. П. Психология и память. Теория и практика для обучения и работы / С. П. Бочарова. – Х. : Гуманитарный центр, 2007. – 384 с.
4. Войскунский А. Е. Информатика и развитие человеческого общения / Социальные проблемы информатизации общества. – М. : МГУ, 1988. – С. 29–38.
5. Инновационное обучение и наука / [сост. В. Я. Ляудис]. – М. : ИНИОН РАН, 1992. – 52 с.

**УДК 316.6: 159.923**

*Танасов Г.Г., к. психол. н., доцент кафедры психологии личности и общей психологии Кубанского государственного университета, докторан.*

### **ВЛИЯНИЕ ПОЛА НА ПЕРЕЖИВАЕМЫЕ ЛИЧНОСТЬЮ СОСТОЯНИЯ В СИТУАЦИИ ПЕРЕГОВОРОВ**

В статье рассмотрен вопрос о влиянии пола на психические состояния, возникающие у личности перед и после переговоров. Выявлен характер влияния пола на исход переговоров.

*Ключевые слова:* переговоры, пол, гендер, психические состояния.

У статті розглянуто питання про вплив статі на психічні стани, що виникають у особистості перед і після переговорів. Виявлений характер впливу статі на результат переговорів.

*Ключові слова:* переговори, стать, гендер, психічні стани.

**Постановка проблеми.** Роль переговорів в різноманітних життєвих ситуаціях обусловлює підвищений інтерес к їх вивченню. Наростання масиви переговорних ситуацій обусловлено різко зростаючою щільністю контактів людини з іншими людьми, збільшенням кількості комунікацій, зростанням неопределенності в умовах зростаючої свободи індивідуальної активності. Людям надовго навчитися жити на одній території, котра все більш наповнюється суб'єктами, претендуючими на те, щоб організувати її по своєму розумінню. Людині надовго вміти знаходити компроміс між конкурентністю і толерантністю, т.е. знаходити можливість реалізувати себе, створюючи автентичне своєю природою буття і давати можливість іншому реалізувати проєкт його буття.

Переговорні ситуації створюють необхідність вибору адекватного способу розв'язання ускладнень, психологічних проблем і конфліктів практично щодня. Від індивідуального вибору способів рішення або уходу від небажаних життєвих ситуацій і створення сприятливих шляхом переговорів, залежить психологічне, психосоматичне і соціальне благополуччя людини. Від того, наскільки ефективно людина справляється з завданнями, виникаючими в переговорах, залежить наскільки гармонічно він розвивається як особистість і, відповідно, визначає те, наскільки задоволений людина собою і життям, своєю роллю в суспільстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Переговори є особливим видом ділової комунікації і необхідні в тих випадках, коли виникає конфлікт системних або індивідуальних потреб, розподілених в використанні ресурсів, задоволення певних потреб користувачів. В контексті такого погляду обговорюється специфіка політичних переговорів, ділові переговори, переговори в ситуації судових тяжб і пр. (О.А.Митрошенков, В.И. Курбатов, У.Ф.Линкольн і др.).

Як предмет психологічного дослідження переговори займають особливе місце, торкаючись до багатьох областей психологічного знання, але в нинішній часі в вітчизняній науці проблема переговорів ще не оформилася в самостійну область психологічних досліджень з необхідною опорою на теоретико-методологічні конструкції і емпіричні досягнення психології спілкування і психології особистості [1, 2]. В західній науці склалася мережа підходів к вивченню переговорів. Найбільш значимі серед них: гарвардська школа (Р. Фишер, У. Юри), ігрова концепція (О.Дж. Бартош, Дж.К.Харсани, П.Р.

Янг), нормативный подход (С.Б. Бачарач, Э.Дж. Лавьер, М.Р. Берман, Дж. Брокк, У. Зартман, Д.Г. Пруит, Г. Раиффа), когнитивный подход (М.Х. Базерман, Г.О. Фор, К. Джонсон) и др. В отечественной науке, несмотря на практическую востребованность и значимые достижения в смежных областях психологического знания, работ, обращенных именно к проблеме переговоров, заметно меньше. Среди них работы А.Г. Асмолова, Г.В. Солдатовой, В.А. Кременюк, М.М. Лебедевой, Р.И. Мокшанцева, М.А. Хрусталева, Н.Ю. Белоусовой, Г.Г.Танасова, А.С.Евдокименко и др.

**Изложение основного материала.** Индивидуальные различия в стратегиях взаимодействия человека со сложными жизненными ситуациями, его позиция в переговорном процессе (активная, доминантная, пассивная стратегия поведения и пр.), способы взаимодействия с партнером в определенной степени связаны с гендерными характеристиками субъектов. Возросшая активность женщин на деловом, общественном, политическом поприще все чаще делает ее партнером в переговорах. Не смотря на деловую ориентированность этой ситуации, и в деловом общении оппоненты остаются мужчинами и женщинами, вовлекая в обсуждаемую тему свойственный им более общий дискурс, отражающий отношение полов. Этот аспект, иногда оставаясь не проявленным, не артикулируемый собеседниками, не может не обуславливать все, что происходит между общающимися. При этом, фактор пола характеризуется двойной нагрузкой. Пол субъекта переговорной ситуации обуславливает его поведение и, одновременно, поведение обуславливается тем, к оппоненту какого пола адресуется субъект. Гендерный статус, как существенное измерение личности, пронизывает все уровни и пространства ее бытийности [3, 4, 5]. Но, как показывают исследования, в различных ситуациях бытийности он проявляется с различной степенью очевидности. Есть нейтральные ситуации, в которых маскулинное/феминное не выражены ярко и есть ситуации, провоцирующие личность на более очевидную демонстрацию мужского/женского. Такой провоцирующей ситуацией является конфликт интересов, в разрешение которого включены мужчина и женщина, как оппоненты, противники и одновременно партнеры, заинтересованные в конструктивном выходе из сложной ситуации [6]. Однако, научных исследований, которые связывали бы результаты частных рассматриваний переживаний и поведения личности в ситуации деловых переговоров с психологией пола явно не достаточно.

Таким образом, цель данного исследования обусловлена актуальностью имеющих в современной психологической науке и социальной практике проблем. Представляется важным выявление закономерных связей пола личности с комплексом эмоциональных переживаний и состояний, испытываемых субъектом, как в момент осознания необходимости участия в предстоящих переговорах, так и непосредственно в

процессе осуществления, участия в переговорах и после завершения этапа активного обсуждения, спора и осознания достигнутого результата. Это поможет не только осознать проблемные для личности переживания и ощущения, но и найти способы преодоления трудностей.

**Задачи** исследования: определить влияние психических состояний на исход переговоров и выявить различия в переживаемых мужчиной и женщиной психических состояниях.

Экспериментальное исследование, включавшее опросные диагностические процедуры, было проведено на группе студентов в количестве 52 человек. В исследовании принимали участие 14 женских и 12 смешанных пар. Возраст 18 – 20 лет.

Выбор эксперимента, как метода исследования, был обоснован тем, что при изучении конфликтного взаимодействия в естественных условиях, значительные трудности представляет контроль влияния различных трудно учитываемых факторов. Ситуация индуцированного конфликта интересов в эксперименте позволяет устранить сложности, связанные с контролем исследуемых переменных.

Общая схема процедуры по сбору экспериментального материала выглядела следующим образом. Преподаватель в студенческой аудитории делает объявление о содержании предстоящего занятия. Он говорит о том, что в связи с завершением семестра на занятии будет проведена аттестационно-зачетная форма работы по пройденному учебному курсу «Психология личности». Планируемая работа предполагает соревновательный характер, и будет проводиться в парах. Преподаватель в случайном порядке соединяет студентов в пары и рассаживает в аудитории по два человека за рабочий стол.

Далее предлагается следовать инструкции, которая отражает содержание предстоящей работы. Студенты должны индивидуально (каждый на отдельном листе) сформулировать и записать семь тезисов, которые, по их мнению, отражают основное в содержании концепции З.Фрейда. Когда эта индивидуальная работа завершена, студенты начинают работать в парах. Они сравнивают по очереди тезисы, образующие пары (1-ый тезис, сформулированный одним из студентов с 1-м тезисом, сформулированным вторым студентом) и в результате каждого из сравнений формулируют заключение о «выигрыше». Выигрывает тезис, более точно отражающий сущностную особенность концепции З.Фрейда. Возможна ситуация, при которой два тезиса аналогичны по точности и весомости. В результате сравнения семи пар тезисов формулируется общий итог, который должен обеспечить возможность выявить победителя. Победитель получает зачет по учебному курсу. Проигравший сдает зачет преподавателю в назначенное по расписанию сессии время. Сложно представить ситуацию, при которой все семь сопоставлений не создали возможность для выявления победителя. Тем не ме-

нее, если все-таки это происходит, студенты возвращаются к своим индивидуальным листам со сформулированными тезисами и дополняют их еще двумя тезисами. После этого вновь в паре обсуждают, то, что сформулировали и определяют победителя. Это можно повторять столько раз, сколько необходимо.

Эксперимент проводился в различных студенческих аудиториях (в зависимости от факультета, специальности и изучаемого предмета задание формулировалось по-разному), и во всех случаях наблюдалась соревновательность, азарт и стремление договориться, т.к. решение о победившем тезисе принималось внутри пары. Не редко участники эксперимента пытались освободить себя от проблемы поиска договоренности и обращались к преподавателю с просьбой о том, чтобы он принял решение. После отказа преподавателя сделать это, пары приходили к какому-то собственному решению. В некоторых парах это потребовало нескольких этапов в работе с индивидуальными листами и последующих обсуждений, но в итоге победитель был определен во всех парах. Следует добавить, что в последующем преподаватель познакомился с содержанием всех индивидуальных листов и, конечно, поставил зачет тем студентам, которые в паре «проиграли», но, при этом, содержание сформулированных ими тезисов было корректным, полным и отражало самое существенное в концепции З.Фрейда.

Процедура измерения психического состояния личности.

В качестве диагностического инструментария использовался опросник самооценки психической активации, интереса, эмоционального тонуса, напряжения и комфортности [7]. Методика предполагает оценку респондентом полярных суждений (например, «самочувствие хорошее» - «самочувствие плохое»), характеризующих отдельные составляющие состояния и направлена на измерение преимущественно краткосрочных, волатильных, реактивных составляющих общего психического состояния. Это позволяет получить оперативную характеристику протекания конкретных психических состояний. [8]

Диагностика осуществлялась дважды. Первый раз – после объяснения процедуры предстоящей работы и разделения студентов на пары. Предполагалось, что вид работы (соревновательность, обусловленная стремлением выиграть, чтобы получить зачет по предмету), а также то, кто стал конкурирующим партнером влияют на переживаемое субъектом состояние: эмоциональный тонус, интерес, комфортность и пр.

Второй раз диагностика проводилась после завершения работы и принятия в парах решения «кто выиграл». Это решение должно было быть сформулировано и зафиксировано на индивидуальных листах участников: «Я выиграл» или «Я проиграл». Предполагалось, что в зависимости от того проиграл или выиграл участник исследования, состояние и его отдельные составляющие могут различаться. Также предполага-

лось различие в переживаемом участником состоянии в зависимости от того, кому (партнеру своего пола или противоположного) он проиграл или у кого выиграл.

Характер обработки первичных данных и их анализ несколько отличались от того, как это было рекомендовано в методическом пособии [7]. Использованный в данном исследовании вариант обработки эмпирического материала создавал возможности для получения более дифференцированной и подробной информации о переживаемых опрашиваемыми лицами состояниях. Сначала по каждой черте, включенной в пару полюсных характеристик, рассчитывался средний показатель (например, «самочувствие хорошее» - 1,7 балла; «самочувствие плохое» - 0,16 балла). Затем для расчета общего показателя по отдельному, определяемому методикой, параметру (например, «состояние психической активации») суммировались со знаком плюс результаты по чертам, свидетельствующим о положительной выраженности этого параметра («самочувствие хорошее» и др. черты) и со знаком минус результаты по чертам, свидетельствующим об отрицательной выраженности этого параметра («самочувствие плохое» и др. черты).

Четыре категории опрашиваемых на первом этапе были определены с учетом последующего результата:

- женщины конкурировавшие с женщинами и выигравшие (Жж-в);
- женщины конкурировавшие с женщинами и проигравшие (Жж-п);
- женщины конкурировавшие с мужчинами, проигравшие (Жм-п);
- мужчины, конкурировавшие с женщинами, выигравшие (Мж-в).

(Отметим, что во всех смешанных парах выиграла мужчины.)

Таблица 1

**Показатели психических состояний респондентов до проведения переговоров**

	<b>Психическая активация</b>	<b>Интерес</b>	<b>Эмоциональный тонус</b>	<b>Напряженность</b>	<b>Комфортность</b>	<b>Активность, запас сил</b>
Жж-в	3,3	4,7	3,84	-1,64	0,46	3,2
Жж-п	0,8	2,26	0,54	-0,16	0,54	1,8
Жм-п	2	0,75	2	-0,75	0,25	3
Мж-в	1,25	1,75	3	2,5	3,25	3,25

Результаты первого этапа исследования (см. табл. 1).

1. Психическая активация (состояние нервной системы, характеризующее уровень ее возбуждения и реактивности [9]) значимо ( $p < 0,01$ )

отличается в женских парах. Здесь имеет место значительное превосходство уровня активации у тех респонденток, которые в последствии оказались в выигрыше. Значимого различия в уровне психической активации в смешанных парах нет. Мужчины в этих парах выиграли, но уровень их активации ниже, чем у проигравших им женщин. Оценка по отдельным парам определений, формирующим показатель психологической активации, показала на следующее.

- Между проигравшими и выигравшими женщинами в парах утверждений «Отдохнувший - Усталый» и «Бодрый - Вялый» нет разницы. Разница по состоянию психической активации возникает только из-за расхождения оценки утверждений «Желание работать - Желание отдохнуть». Выигравшие женщины оценили свое состояние по этому параметру на 1,5 балла, а проигравшие в -1 (разница 2,5 балла) ( $p < 0,01$ ). Как видно высокий (или низкий) уровень «желания работать» оказывает значительное влияние на исход переговоров.

2. Интерес (эмоциональное состояние, связанное с осуществлением познавательной деятельности и характеризующееся побудительностью этой деятельности [9]) значимо различается в женских парах ( $p < 0,01$ ) и смешанных парах ( $p < 0,05$ ). В обоих случаях респонденты, впоследствии выигрывавшие переговоры, отличаются повышенной оценкой интереса. Рассмотрим отдельные составляющие оценки интереса.

- В женских парах разница в уровне интереса сконцентрировалась в парах утверждений «Внимательный - Рассеянный» и «Сосредоточенный - Отвлекающийся».

- В смешанных парах, указанные пары утверждений оценивались практически идентично, а основная разница в пользу мужчин возникла в паре утверждений «Увлеченный - Безучастный».

Таким образом, для успешного исхода переговоров важно наличие интереса выраженного в высоких показателях внимания и сосредоточенности (для респондентов-женщин) и увлеченности (для респондентов-мужчин).

3. Эмоциональный тонус - состояние бодрости, преобладание эмоций позитивного характера, отсутствие соматической симптоматики, связанной со стрессом, напряжением, подавленностью, т.е. это противоположный полюс депрессивного состояния. Как и в случае с рассмотренными ранее психическими характеристиками состояния, оценка эмоционального тонуса значимо различается ( $p < 0,01$ ) в женских парах между будущими победителями и проигравшими. В смешанных парах эмоциональный тонус выше у мужчин, но эта разница статистически не значима.

Суммируя нужно отметить, что успешное протекание переговоров предполагает у субъекта превышение уровня тонуса по сравнению с оппонентом.

4. Напряжение (нервное напряжение) по своему влиянию предста-

ет скорее отрицательным психическим параметром состояния, в отличие от рассмотренных выше. Поэтому можно предположить, что повышенный уровень напряжения является предвестником неудачных переговоров. Это предположение подтвердилось в смешанных парах: выигравшие переговоры мужчины характеризуются отсутствием напряжения. В женских парах, наоборот, будущие победительницы имели существенно более высокий уровень напряжения ( $p < 0,01$ ). Мужчины значительно ( $p < 0,01$ ) отличались более слабым уровнем напряжения в сравнении со всеми тремя группами женщин.

Более подробный анализ показал:

- в женских парах основа разницы кроется в оценке пары утверждений «Равнодушный - Взволнованный»: будущие победительницы ощущали себя более взволнованными;

- практически такой же разрыв и в смешанных парах, но большая взволнованность женщин привела их к проигрышу в переговорах с мужчинами.

Таким образом, если в женских парах победе в переговорах способствует большее волнение и связанное с этим напряжение, то в смешанных парах большее волнение женщинам в переговорах с мужчинами повредило.

5. Комфортность (отсутствие напряжения, наличие удобств, хорошее физическое и психологическое состояние субъекта) является антиподом напряжения. Это в полной мере подтверждают полученные результаты. Все три группы женщин, характеризуя свое состояние, отметили более высокий уровень напряжения (по сравнению с мужчинами), испытывая при этом и меньший уровень комфортности. Тогда как мужчины заметно уступают женщинам по ощущению напряженности перед переговорами и, соответственно, ощущают себя значительно комфортнее ( $p < 0,01$ ) в их преддверии.

Более подробный анализ показал, что дискомфорт, переживаемый женщинами из смешанных пар связан с оценкой утверждений «Довольный - Недовольный». Женщины недовольны тем, что им приходится договариваться с мужчинами.

У мужчин высокие результаты по ощущению комфортности связаны с оценкой утверждений «Беззаботный - Озабоченный» и «Довольный - Недовольный». Мужчины довольны и беззаботны в преддверии ситуации конкурирования и переговоров с женщинами.

Анализ оценок состояния комфортности позволяет сделать определенные выводы. Во-первых, одинаково не высокие показатели женщин по уровню комфортности позволяют предположить некоторое общее, скорее отрицательное отношение к конкурентной ситуации и переговорам, независимо от пола оппонента. Во-вторых, мужчины перед ожидаемыми переговорами с женщинами чувствуют себя скорее комфортно. Можно заключить, что мужчины больше приспособлены к кон-



курентным отношениям и переговорам.

6. Активность (уровень активности, запас сил, спокойствие, с большим акцентом на физиологических аспектах состояния респондента) оказалась практически одинаковой во всех группах участников эксперимента, кроме женщин в женских парах, которые в последующем проиграли. У них наблюдалась сниженная активность ( $p < 0,01$ ).

Далее переходим ко второму этапу и проанализируем произошедшие после переговоров изменения состояния (см. табл. 2).

Таблица 2

**Произошедшие изменения в значениях показателей психических состояний респондентов после проведения переговоров**

	Психическая активация	Интерес	Эмоциональный тонус	Напряжение	Комфортность	Активность, запас сил
Ж ж- в	-3	-2,2	-2,94	1,84	-0,76	-3,1
Ж ж- п	-2	-2,26	0,46	-0,24	-1,14	-2,7
Ж м- п	-1,25	-1,5	-1	-1,75	-2,25	-4
М ж- в	-1	-1,25	0,75	-0,5	0	0

1. Показатели психической активации снизились ступенчато от максимального значения (-3) у выигравших женщин до минимального (-1) у выигравших мужчин. Максимальная динамика психической активации у выигравших женщин в женских парах (цена за выигрыш?). Минимальное изменение психической активации у выигравших мужчин.

2. Оценка интереса также снизилась наиболее резко у выигравших женщин.

3. Эмоциональный тонус изменился очень разнонаправлено у разных групп респондентов. Для формулирования выводов по поводу изменений этого психического состояния видимо требуются дополнительные исследования. Мы же только обратим внимание на очень серьезное снижение оценки эмоционального тонуса у выигравших женщин в женских парах.

4. Результаты изменения напряжения демонстрируют неоднозначность произошедших изменений. У выигравших женщин напряжение резко снижается ( $p < 0,01$ ). А у выигравших мужчин, напротив, отмечен небольшой рост напряжения.

5. Уровень комфортности, характеризовавшийся не высокими значениями на первом этапе во всех группах женщин еще более снизился. У мужчин высокий уровень комфортности сохранился. Здесь отметим максимальное среди всех групп снижение комфортности у проигравших женщин в смешанных парах ( $p < 0,01$ ), что (если учесть еще максимальный среди всех групп рост напряжения и снижение активности), вероятно, свидетельствует об определенной тяжести переговоров с мужчинами.

6. Снижение активности (запаса сил) по прошествии процесса переговоров зафиксировано только у женщин в разной степени. Мужчины оценили свои затраты сил и полученную усталость в 0 баллов. А женщины серьезно снизили свои энергетические запасы. Максимально тяжело переговоры дались женщинам в смешанных парах.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Зафиксированы отличия в психическом состоянии перед переговорами между мужчинами и женщинами: а) высокий уровень напряжения у женщин и практически его отсутствие у мужчин б) разница в уровне комфорта - у мужчин высокий уровень, у женщин пограничное состояние с дискомфортом.

После переговоров: а) у выигравших женщин в женских парах отмечено сильное снижение уровня психической активации, а у мужчин наблюдалось минимальное изменение психической активации б) у выигравших женщин напряжение резко снижается, а у выигравших мужчин, напротив, отмечен небольшой рост напряжения.

Участие в переговорах приводит к снижению активности у женщин и к увеличению чувства дискомфорта, тогда как у мужчин высокий уровень комфортности не изменяется.

Максимальное снижение активности (запаса сил) отмечено у женщин в смешанных парах – т.е. переговоры с мужчинами наиболее энергозатратны для женщин.

**В итоге** можно констатировать, что переговорная ситуация воспринимается мужчинами более естественно и органично, чем женщинами, что приводит у мужчин к существенно меньшему напряжению и усталости чем женщин.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Танасов Г. Г. Личность как субъект переговорного процесса : бытийный подход / Субъект, личность и психология человеческого бытия / Г. Г. Танасов / под ред. В. В. Знакова, З. И. Рябикиной. – М. : Институт психологии РАН, 2005. – С. 279–294.

2. Евдокименко А. С. Диагностика мотивационного профиля личности в переговорной ситуации : автореф. дисс. ... канд. психол. наук / А. С. Евдокименко // М. : 2010.

3. Знаков В. В. Половые, гендерные и личностные различия в по-

нимании моральной дилеммы / В. В. Знаков // Психологический журнал. – 2004. – № 1. – С. 41-51.

4. Клецина, И. С. Психология гендерных отношений : теория и практика / И. С. Клецина // СПб. : Алетейя, 2004.

5. Ожигова Л. Н. Гендерная идентичность личности и смысловые механизмы ее реализации : автореф. дисс. ... докт. психол. наук / Л. Н. Ожигова // Краснодар. – 2006.

6. Танасов Г. Г. Особенности гендерных трансформаций мужчины и женщины: взаимодейдетерминированность и «заострение» черт в сложных жизненных ситуациях [Электронный ресурс] : Г. Г. Танасов // Теория и практика общественного развития. – 2010. – №4.

7. Прохоров, А. О. Практикум по психологии состояний : учебное пособие / под. ред. А. О. Прохорова // СПб. : Речь, 2004.

8. Спивак Д.Л. Религиозно-психологические аспекты старения : новые данные / Д. Л.Спивак, А. Г. Захарчук, А. Е. Павлов [и др.] // Религиоведение. – 2007. – №4. – С. 104–110

9. Кондаков И. М. Психология-2000 [Электронный ресурс] : иллюстрированный справочник / И. М. Кондаков // Столичн. гуманит. ин-т.– М. : 2000.– 1 электрон. опт. диск (CD ROM).

Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ для молодых кандидатов наук (МК – 1380.2011.6).

## УДК 159.9

*Титаренко Д.С., науковий співробітник науково-дослідної лабораторії екстремальної та кризової психології НУЦЗУ;*

*Коврегін О.В., магістрант кафедри загальної психології НУЦЗУ*

### **ПОСЛІДОВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАХИСТУ В РЯТУВАЛЬНИКІВ У СИТУАЦІЇ ЕКЗИСТЕНЦІАЛЬНОЇ ЗАГРОЗИ**

У статті описано послідовний процес функціонування механізмів психологічного захисту у рятувальників, які знаходяться безпосередньо в умовах екзистенціальної загрози.

*Ключові слова:* рятувальник, механізм психологічного захисту, екзистенціальна загроза.

В статье описан последовательный процесс функционирования механизмов психологической защиты у спасателей, которые находятся непосредственно в условиях экзистенциальной угрозы.

*Ключевые слова:* спасатель, механизм психологической защиты, экзистенциальная угроза.

**Постановка проблеми.** Професійна діяльність спеціалістів поже-