

Міністерство освіти і науки України
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка
кафедра психології

«До захисту допускаю»

завідувач кафедри психології,

доктор психологічних наук, професор

_____ Мирослав САВЧИН

« » _____ 2026 р.

ПСИХОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА АТРАКТИВНОСТІ ВИКЛАДАЧА ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Спеціальність 053 «Психологія»

Освітня програма: «Практична психологія»

Бакалаврська робота

на здобуття кваліфікації – Бакалавр психології за спеціалізацією

«Практична психологія»

Автор роботи: Денисова Юлія Григорівна _____

підпис

Науковий керівник: кандидат психологічних наук,

доцент Гриник Ірина Ярославівна _____

підпис

Дрогобич, 2026

Анотація

У бакалаврській роботі здійснено теоретико-емпіричний аналіз психологічної атрактивності викладача закладу вищої освіти як важливого чинника ефективності освітнього процесу. Розкрито зміст і структуру атрактивності, зокрема виокремлено її соціально-перцептивний, емоційно-ціннісний та комунікативно-поведінковий компоненти. Проаналізовано вплив атрактивності викладача на формування навчальної мотивації, емоційного ставлення та академічної активності студентів.

За результатами емпіричного дослідження встановлено психологічні характеристики, які найбільшою мірою сприяють формуванню позитивного ставлення до викладача у закладі вищої освіти. Практична значущість роботи полягає у розробці рекомендацій щодо формування позитивного професійного іміджу викладача. Отримані результати можуть бути використані у професійній підготовці викладачів та вдосконаленні педагогічної взаємодії у закладах вищої освіти.

Summary

The bachelor's thesis carries out a theoretical and empirical analysis of the psychological attractiveness of a teacher of a higher education institution as an important factor in the effectiveness of the educational process. The content and structure of attractiveness are revealed, in particular, its social-perceptual, emotional-value and communicative-behavioral components are highlighted. The influence of the teacher's attractiveness on the formation of learning motivation, emotional attitude and academic activity of students is analyzed.

According to the results of the empirical study, psychological characteristics that most contribute to the formation of a positive attitude towards a teacher in a higher education institution have been established. The practical significance of the work lies in the development of recommendations for the formation of a positive professional image of a teacher. The results obtained can be used in the professional training of teachers and the improvement of pedagogical interaction in higher education institutions.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ I. РОЛЬ І МІСЦЕ АТРАКТИВНОСТІ У СТРУКТУРІ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕРЦЕПЦІЇ.....	6.
1.1 Феномен атрактивності у системі соціальної перцепції: дефініції та підходи.....	8
1.2 Чинники та механізм формування атрактивності особистості.....	12
1.3 Структура та функції атрактивності викладача у професійній взаємодії.....	16
РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ АТРАКТИВНОСТІ ВИКЛАДАЧА ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	
2.1. Опис процедури, вибірки та методик емпіричного дослідження.....	22
2.2. Аналіз та інтерпретація результатів емпіричного дослідження.....	26
2.2.1. Результати описової статистики емпіричного дослідження.....	26
2.2.2. Результати порівняльного аналізу емпіричного дослідження.....	34
2.3. Результати кореляційного аналізу.....	37
2.4. Основні шляхи підвищення атрактивності викладача.....	39
ВИСНОВКИ.....	43
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	47

ВСТУП

Актуальність дослідження зумовлена докорінною трансформацією системи вищої освіти, що вимагає переходу від знаннєцентричної до особистісно орієнтованої парадигми навчання. У сучасних умовах цифровізації та вільного доступу до інформації роль викладача зміщується з позиції ретранслятора знань до ролі ментора, фасилітатора та лідера. Ефективність такої взаємодії значною мірою залежить від перцептивної готовності студентів сприймати особистість педагога, де ключовим чинником виступає його атрактивність.

Психологічна привабливість викладача стає стратегічним ресурсом, що дозволяє утримувати увагу аудиторії в умовах високої конкуренції за когнітивні ресурси молоді. Соціальна актуальність теми посилюється зростанням вимог до «soft skills» науково-педагогічних працівників, серед яких уміння викликати симпатію та довіру посідає чільне місце.

Феномен атрактивності викладача саме у вищій школі залишається недостатньо висвітленим у вітчизняній психологічній науці. Виникає нагальна потреба у розв'язанні суперечності між об'єктивною значущістю привабливого іміджу педагога та відсутністю системних методик його формування.

Атрактивність виступає базовим компонентом соціальної перцепції, що визначає характер першого враження та подальшу динаміку навчальної комунікації. Дослідження цього феномену дозволяє виявити приховані механізми мотивації студентів до вивчення конкретних дисциплін через призму симпатії до лектора.

В умовах змішаного та дистанційного навчання візуальна та комунікативна атрактивність стає чи не єдиним інструментом подолання психологічної дистанції між суб'єктами освітнього процесу.

Крім того, атрактивність викладача є вагомим чинником формування позитивного іміджу закладу вищої освіти на ринку освітніх послуг. Розуміння механізмів атрактивності допомагає мінімізувати негативні наслідки

суб'єктивних помилок сприйняття, таких як упередженість або стереотипізація.

Вивчення емоційного складника привабливості відкриває нові можливості для вдосконалення культури професійного спілкування у системі «викладач – студент».

Сучасний студент сприймає інформацію через фільтр емоційного ставлення до джерела, що робить атрактивність фундаментом ефективної дидактичної комунікації. Тому атрактивність викладача закладу вищої освіти є своєчасним кроком до розуміння глибинних психологічних детермінант успішності навчального закладу.

Мета роботи полягає в теоретико-емпіричному вивченні змісту, структури та чинників атрактивності викладача закладу вищої освіти як детермінанти ефективної соціальної перцепції в системі «викладач – студент».

Відповідно до мети визначено такі **завдання дослідження** :

1. Охарактеризувати зміст поняття «атрактивність» у психологічній літературі та визначити його місце в структурі соціальної перцепції.
2. Виокремити основні чинники, що впливають на формування атрактивності особистості.
3. Розкрити специфіку та функції атрактивності у професійній діяльності науково-педагогічного працівника.
4. Емпірично дослідити особливості сприйняття атрактивності викладача сучасним студентами.
5. Розробити практичні рекомендації щодо оптимізації професійного іміджу та розвитку атрактивності викладачів як засобу підвищення якості педагогічної взаємодії.

Об'єкт дослідження – атрактивність особистості як механізм соціальної перцепції.

Предмет дослідження – психологічні особливості атрактивності викладача закладу вищої освіти.

Теоретико-методологічне підґрунття дослідження складають праці зарубіжних науковців Е.Аронсон, А. Кленчу, Д. Майєрс, Т. Ньюком, Л. Стомера. Р. Чалдіні, Ф.Хейдера, а серед вітчизняних В. Семиченко та О. Чебикін.

Теоретичне значення роботи полягає у поглибленні та систематизації знань щодо феномену атрактивності в академічному середовищі як чинника симпатії і довіри між викладачем і студентом.

Практична значущість роботи полягає у використанні технік самопрезентації з метою розвитку атрактивності, що сприяє адаптації до професії молодих викладачів та формування позитивного іміджу викладача ЗВО.

Методи дослідження включають теоретичні методи (аналіз, синтез, класифікація, узагальнення) та емпіричні методи (психодіагностичні методики (методика діагностики мотивації афіліації А. Мехрабіана, методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі, методика «Семантичний диференціал» Ф. Осгуда, методика вивчення індивідуального стилю педагогічної діяльності (ІСПД)).

РОЗДІЛ І.

РОЛЬ І МІСЦЕ АТРАКТИВНОСТІ У СТРУКТУРІ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕРЦЕПЦІЇ

1.1. Феномен атрактивності у системі соціальної перцепції: дефініції та підходи

Інтерактивна сторона людської комунікації передбачає не лише когнітивний обмін ідеями чи знаннями, а й безпосередню організацію спільної діяльності. У цьому контексті особливої ваги набуває емоційний компонент міжособистісної взаємодії, оскільки сприйняття іншої особи неминуче супроводжується формуванням певного ціннісного ставлення до неї.

В академічному дискурсі тривалий час існувала проблема термінологічного визначення таких феноменів, як симпатія, антипатія, дружба чи ворожість, які дослідники схильні об'єднувати поняттям «емоційні відносини» [8].

Суб'єктивна оцінка партнерами самого процесу контакту та особистості один одного («позитивне» чи «негативне» ставлення) визначає специфіку емоційного характеру спілкування.

В останні десятиліття у вітчизняній та зарубіжній психології для позначення оцінювального компонента емоційних відносин застосують термін «атракція» або «атрактивність».

Офіційне закріплення цього поняття в науковому обігу пов'язують із міжнародним довідником Psychological Abstracts 1965 р., а етимологічно термін походить від англійського «attraction», що в перекладі означає «притягування» або «привернення» [4].

У англійській літературі це поняття часто асоціюється з фізичним тяжінням та естетичними характеристиками особистості, що робить її об'єктом позитивного сприйняття іншими.

Значний внесок у дослідження цього феномену здійснила низка зарубіжних дослідників, серед яких Дж. Морено, Т. Ньюком, Р. Чалдіні тощо.

Окремої уваги у структурі психологічного знання заслуговують праці з психології зовнішності Н. Рамсі та Д. Харкорта, дослідження психології краси В. Суемі та А. Фернхема, а також концепція психокосметології К. С. Лисецького [14; 17; 18].

У сучасній психології атракція інтерпретується не лише як прояв прихильності чи доброзичливості, а й як процес виникнення привабливості об'єкта у процесі перцепції.

Розвиток емоційної прив'язаності стає результатом специфічного оцінювального ставлення, що варіюється від антипатії до глибокої симпатії та любові. Важливою характеристикою симпатії є її спрямованість на одиничний об'єкт (конкретного індивіда), що відрізняє її від узагальнених соціальних уподобань. Саме тому феномен симпатії постає як базовий механізм формування міжособистісних зв'язків [12].

У соціальній психології атракція розглядається як особливий вид соціальної установки (атитюду) на іншу людину, де домінуючим є емоційний компонент [18].

Як невід'ємний складник міжособистісної взаємодії, атракція створює специфічний емоційний фон спілкування.

Численні наукові дослідження пояснюють атракцію як процес формування привабливості об'єкта для спостерігача, і результатом цього процесу, що втілюється у певній якості взаємин [2].

В науковій психології спостерігається певне розходження підходів: представники зарубіжних шкіл частіше апелюють до емоційного ставлення, тоді як вітчизняні дослідники схиляються до розуміння атракції як феномену взаємодії.

Зокрема, В. Семиченко визначає привабливість як специфічну емоційну установку, що зумовлює виникнення взаємної прихильності та відданості [8]. Також симпатія трактується як оцінна реакція та вияв переваги, що виникає на основі індивідуальної привабливості особистості. У такому контексті

симпатія постає як стійка соціальна установка, що визначає вектор та інтенсивність подальшої комунікації.

Т. Ньюком, трактуючи атрактивність як специфічну соціальну установку, що характеризується вектором спрямованості (знаком) та ступенем інтенсивності [4].

Деякі дослідники у структурі у привабливості виокремлюють когнітивний складник, соціальну установку та загальний емоційний фон перцепції. Системний аналіз атрактивності особистості дозволяє виділити універсальну схему її детермінації, що включає: властивості об'єкта та суб'єкта, їхнє співвідношення, характер взаємодії, ситуативний контекст, культурні чинники та часовий вимір [14].

Ці елементи відіграють фундаментальну роль у формуванні позитивного емоційно-оцінного ставлення. Слід зауважити, що виникнення симпатії не є тотожним простому розумінню позиції іншого. Психологічне прийняття партнера можливе лише за умови конгруентності інтересів, цілей та мотивів.

Ключовими передумовами такого прийняття виступають відсутність суперечностей із ціннісними орієнтаціями суб'єкта, демонстрація взаємовигідності взаємодії та позитивне підкріплення висловлювань об'єкта.

Варто ззначити, що реципієнти легше приймають позицію тієї особи, до якої відчують емоційну прихильність (симпатію, приязнь, дружбу). Натомість негативне ставлення (антипатія) створює суттєві бар'єри для адекватного сприйняття інформації.

Механізм формування симпатії базується на трансляції сигналів, що мають для партнера позитивне емоційне значення. Ефективність атракції зростає, якщо ці сигнали діють на підсвідомому рівні, мінімізуючи когнітивний супротив.

Значущість цих процесів висвітлена також у працях Д. Карнегі, де прийоми формування привабливості розглядаються як інструменти успішного соціального впливу та гармонізації міжособистісних стосунків [2].

У прикладній психології детально розглядають прийоми формування атрактивності, психологічні механізми яких базуються на задоволенні фундаментальних соціальних потреб особистості.

Зокрема, прийом «Власне ім'я» ґрунтується на твердженні, що ім'я є невід'ємною частиною індивідуальності, а звернення за ім'ям виступає актом визнання самоцінності людини, що викликає позитивні емоції та формує симпатію до співрозмовника.

Аналогічно працює механізм прийому «Золоті слова», де комплімент виступає інструментом навіювання, що задовольняє потребу індивіда у визнанні та позитивному самосприйнятті.

Важливу роль відіграє невербальна комунікація, зокрема розуміння жестів та використання прийому «дзеркало душі» (доброзичливий вираз обличчя). Привітність сигналізує про безпеку та готовність до підтримки, задовольняючи базову потребу людини в захищеності, що автоматично трансформується у стан атракції.

Крім того, ефективність міжособистісної взаємодії підвищується за умови використання стратегій «Терплячий слухач» та «Приватне життя», які демонструють щире зацікавлення особистістю партнера.

Проксемічні характеристики, такі як дотримання оптимальної дистанції та правильне просторове розташування, дозволяють уникнути міжособистісної напруги та зберегти зону комфорту суб'єктів спілкування.

Зазначимо, що у системі міжособистісних відносин атракція виступає первинною ланкою формування позитивного емоційного ставлення, що в подальшому трансформується у більш складні та інтенсивні форми атиюдів. Ієрархічна структура становлення позитивних міжособистісних відносин включає такі послідовні рівні: симпатія (як базова форма атракції); дружба (як стійка вибіркова прихильність); любов (як вищий рівень емоційної інтеграції суб'єктів).

Феномен атрактивності як оцінне ставлення до іншої особи детермінується не лише зовнішніми та внутрішніми чинниками об'єкта

сприйняття, а й самооцінкою самого суб'єкта перцепції. Атрактивність виступає фундаментом для виникнення симпатії, що забезпечує стабільність та позитивну спрямованість подальшої соціальної взаємодії.

Загалом, атрактивність є багатоконпонентним феноменом, який поєднує в собі емоційні реакції та соціальні установки. Вона виступає не лише продуктом сприйняття, а й активним регулятором взаємодії, визначаючи ступінь довіри та відкритості суб'єктів комунікації.

1.2. Основні фактори формування атрактивності особистості

Системний підхід до вивчення привабливості передбачає виокремлення детермінант її формування.

Чинники атрактивності доцільно поділяти на зовнішні та внутрішні: до зовнішніх (екстралінгвістичних та ситуативних) належать ступінь вираженості потреби в афіліації, актуальний емоційний стан партнерів та їхня просторова близькість, а внутрішні чинники інтегрують фізичну привабливість, індивідуальний стиль спілкування, ступінь схожості ціннісних орієнтацій партнерів, а також прямі прояви особистого ставлення у процесі комунікації.

Зарубіжні дослідники часто включають до структури детермінант атрактивності самооцінку, рівень тривожності, мотиваційний статус, інтелектуальний рівень та соціально-демографічні характеристики (освіта, статус). Тому атрактивність постає як багатофакторний конструкт, що формується на перетині індивідуальних властивостей особистості та специфічних умов соціального середовища.

Часто у науковій літературі описують фактори формування атрактивності, охоплюючи широкий спектр ознак – від зовнішніх параметрів до глибоких духовних характеристик.

Основними чинниками, що зумовлюють об'єктивну та суб'єктивну оцінку привабливості індивіда, є фізична привабливість, поведінкові характеристики, просторова близькість, частота контактів (знайомство),

подібність, емпатія та сприяння досягненню значущих цілей. Саме ці детермінанти тісно пов'язані із прикладними прийомами атракції, створюючи цілісну систему міжособистісного тяжіння.

Коротко охарактеризуємо кожен із цих чинників.

Фізична привабливість виступає одним із найпотужніших чинників на первинних етапах соціальної перцепції. Згідно з дослідженнями, оцінка психологічних якостей партнера у 84% випадків базується саме на сприйнятті його зовнішності під час перших контактів. Найчастіше в цьому випадку діє стереотип «красиве означає добре», коли зовні привабливій особі автоматично приписуються позитивні внутрішні риси. Таким чином, фізична атрактивність (гарна зовнішність, чарівність, особливості тілобудови) слугує своєрідним «підсилювачем», що відкриває шлях до пізнання внутрішнього «Я» особистості та сприяє встановленню тривалих взаємин.

Поведінкові (функціональні) характеристики доповнюють анатомічні ознаки, формуючи динамічний образ індивіда. До цієї групи чинників належать експресивність, міміка, пантоміміка, хода, постава, а також паралінгвістичні особливості (голос, темп мовлення, інтонація). Ці сигнали інформують партнера про актуальні психічні стани та процеси особистості. Гармонійне поєднання вербальних та невербальних засобів виразності є необхідною умовою успішної комунікації, тоді як їхня суперечливість може стати бар'єром для формування вищих рівнів атракції.

Просторова близькість та дистанція спілкування відіграють регулятивну функцію у процесі зближення партнерів. Формування емоційної прихильності пов'язано зі зміною дистанції: зі зростанням рівня атракції скорочується просторова межа, дозволяючи партнеру входити в особисту та інтимну зони. Психологічно цей механізм пов'язаний із почуттям безпеки та контролю: чим приємнішим є суб'єкт, тим менше потреби в жорсткому моніторингу його дій, що створює комфортний простір для взаємодії. Відсутність психологічного тиску та повага до зони комфорту іншого є вагомим чинником посилення привабливості [13].

Фактор знайомства (ефект частоти контактів) базується на закономірності, згідно з якою повторювана дія стимулу сприяє зростанню позитивного ставлення до нього. У контексті міжособистісного сприйняття систематична взаємодія знижує рівень тривожності, спричиненої інформаційною невизначеністю щодо партнера. Задоволення потреби в інформації про особу забезпечує суб'єктивне почуття контрольованості стосунків, що є необхідним підґрунтям для подальшого розвитку позитивного емоційного атиюдю.

Важливим детермінантом формування позитивного атиюдю є доступність індивіда до соціальної взаємодії. Відкритість до спілкування, що не вимагає від партнера надмірних зусиль чи психологічної напруженості, сприймається як вияв прихильності. Проте, у науковій літературі зазначається, що гіпердоступність протягом тривалого часу може призвести до зниження рівня атракції через втрату ефекту новизни та цінності контакту. Тісно пов'язаним із цим є фактор очікування продовження взаємодії: прогнозування майбутніх зустрічей стимулює суб'єкта до пошуку позитивних рис у партнері, що автоматично підвищує його привабливість.

Фундаментальним механізмом регуляції стосунків виступає принцип взаємності, згідно з яким симпатія виникає як відповідь на аналогічне ставлення партнера. Ефективність цього чинника часто детермінується рівнем самооцінки суб'єкта: особи із заниженою самооцінкою виявляють більшу сензитивність до виявів прихильності з боку інших [16].

Особливе місце в ієрархії чинників посідають теорії подібності та взаємодоповнюваності.

Фактор подібності ґрунтується на збігу атиюдів, цінностей та уподобань, що забезпечує валідизацію власного світогляду особистості та розширює її зону психологічного комфорту. Натомість теорія взаємодоповнюваності (комплементарності) припускає, що атракція виникає до осіб, чії якості здатні задовольнити дефіцитарні потреби партнера або компенсувати його певні недоліки.

Емоційну глибину стосунків забезпечує емпатія — здатність до співпереживання, яка створює у партнера відчуття захищеності та прийняття. Проте емпатія сприяє атракції лише за умови її доречності та відповідності очікуванням суб'єкта. Подібний стимулюючий вплив має сприяння досягненню особистісно значущих цілей: особа, яка виступає ресурсом для реалізації прагнень іншого, набуває статусу авторитету. Водночас надмірна компетентність партнера іноді може провокувати негативне ставлення, якщо вона сприймається як загроза власній самооцінці [19].

Завершальним складником структури привабливості є особистісна гармонія, концептуалізована у працях В. Шутца. Згідно з його теорією фундаментальних міжособистісних відносин, гармонія базується на балансі трьох базових потреб: включеності (потреба бути частиною групи), контролю (відповідальність та лідерство) та прихильності (емоційна близькість). Високий потенціал взаємної зацікавленості у розвитку цих аспектів є запорукою стійкої атракції та продуктивної взаємодії.

Сукупність усіх вищезгаданих чинників створює надійне підґрунтя для формування стійкої симпатії та атрактивності особистості в різних соціальних ситуаціях.

1.3. Атрактивність викладача та її роль у професійній діяльності

У системі вищої освіти атрактивність викладача розглядається не лише як міжособистісний феномен, а як фундаментальна складова його професійно-педагогічної компетентності. Специфіка діяльності викладача ЗВО полягає у необхідності постійної фасилітації навчального процесу, де привабливість особистості педагога виступає каталізатором пізнавальної активності студентів. Педагогічна атрактивність інтегрує в собі візуальні, когнітивні та комунікативні характеристики, що в сукупності формують авторитетний та водночас емоційно доступний образ наставника.

Роль атрактивності у професійній діяльності викладача реалізується через низку стратегічно важливих функцій:

- Мотиваційна функція. Позитивне сприйняття особистості викладача переноситься на навчальну дисципліну, яку він викладає. Студенти виявляють вищий рівень залученості та старанності, прагнучи отримати схвалення від суб'єктивно привабливого педагога.

- Адаптивна функція. Атрактивність сприяє зниженню рівня тривожності у студентів, особливо на молодших курсах, полегшуючи процес їхнього входження в академічне середовище та створення сприятливого психологічного клімату.

- Інформаційно-комунікативна функція. Високий рівень симпатії до викладача мінімізує психологічні бар'єри сприйняття інформації. Завдяки «ефекту ореолу», аргументи атрактивного викладача сприймаються як більш переконливі, а його професійна компетентність — як беззаперечна.

Структура атрактивності сучасного викладача ЗВО базується на поєднанні зовнішнього іміджу (охайність, відповідність академічному стилю, виразна міміка та жестикуляція) та внутрішніх якостей (емпатійність, почуття гумору, справедливість, гнучкість мислення).

Особливого значення набуває «інтелектуальна атрактивність» – здатність викладача захопити аудиторію глибиною знань та оригінальністю подачі матеріалу.

Водночас професійна атрактивність вимагає дотримання певної дистанції. На відміну від побутової симпатії, педагогічна привабливість має бути конгруентною статусу викладача, уникаючи переходу до панібратства, що може зашкодити дисципліні та об'єктивності оцінювання. Тому атрактивність викладача постає як складний баланс між особистісною харизмою та професійною етикою, що в сукупності забезпечує високу ефективність суб'єкт-суб'єктної взаємодії в освітньому просторі ЗВО.

Важливим аспектом дослідження є диференціація чинників привабливості залежно від віку та педагогічного стажу викладача. Емпіричні дані свідчать, що студенти схильні оцінювати атрактивність молодих фахівців

та викладачів зі стажем за різними критеріями, що зумовлено специфікою очікувань від кожної категорії.

Атрактивність молодих викладачів часто базується на принципі подібності. Невелика вікова дистанція дозволяє студентам ідентифікувати себе з викладачем, що створює ефект «своєї людини». Важливими чинниками привабливості тут виступають:

- Комунікативна гнучкість, що полягає у використанні сучасного сленгу, обізнаність у молодіжній культурі та трендах.
- Демократичний стиль виявляється через меншу дистанційованість, готовність до неформального діалогу.
- Зовнішня естетика, що проявляється у сучасному іміджі, що відповідає візуальним очікуванням студентства.
- Енергійність та креативність демонструється через динамічну подачу матеріалу, використанні інноваційних цифрових інструментів.

Атрактивність викладачів зі стажем має іншу природу і значною мірою спирається на статус та інтелектуальну харизму. Тут спрацьовує механізм поваги до досвіду, а привабливість формується через експертність, що полягає у глибокому знанні предмету, здатність відповідати на складні запитання, наявність власної наукової школи.

Також важливими складниками атрактивності у цьому випадку емоційна стабільність (виваженість, впевненість у собі, здатність конструктивно вирішувати конфліктні ситуації); риторична майстерність (відточене вміння тримати увагу аудиторії силою слова та логікою аргументації); батьківська/наставницька позиція (прояв мудрості та турботи про майбутнє студентів, що викликає глибоку емоційну прихильність і вдячність).

Якщо для молодого викладача атрактивність є засобом швидкого встановлення контакту та подолання бар'єрів, то для досвідченого педагога вона є підтвердженням його високого професійного статусу та життєвої мудрості. Конкурентоспроможність обох категорій викладачів у студентському середовищі залежить від їхньої здатності конгруентно

використовувати ці вікові переваги для створення привабливого професійного образу.

Варто зазначити, що стать викладача є вагомим чинником, який структурує очікування студентів та визначає критерії його привабливості. Гендерна атрактивність у вищій школі часто базується на поєднанні професійних якостей із традиційними соціальними стереотипами маскулінності та фемінінності.

Атрактивність жінки-викладача в очах студентів часто пов'язана із категоріями емоційного інтелекту та естетики. Основними компонентами її привабливості виступають емпатійність та підтримка (студенти очікують від жінки більшої турботи, м'якості у спілкуванні та готовності вислухати, що формує образ «привабливої наставниці»); комунікативна виразність (багатство міміки, приємна інтонація та вербальна гнучкість сприймаються як ознаки високої атрактивності); візуальний складник (зовнішній вигляд (стиль одягу, охайність) жінки-викладача піддається більш детальному аналізу з боку студентів, безпосередньо впливаючи на формування першого враження та загальної симпатії.

Атрактивність чоловіка-викладача частіше пов'язується з категоріями статусу, сили та впевненості. Студентська аудиторія оцінює його привабливість через такі характеристики, як інтелектуальне лідерство (висока компетентність, поєднана з харизмою та впевненою манерою подачі матеріалу, створює образ «привабливого експерта»); почуття гумору та іронічність (чоловіча атрактивність у ЗВО часто підсилюється здатністю до влучного жарту, що знижує дистанцію, але зберігає повагу до статусу); справедливість та логічність (чіткість вимог і раціональність у прийнятті рішень оцінюються як привабливі риси професійного характеру).

Проте існують певні гендерні парадокси: наприклад, жінкам-викладачам іноді доводиться докладати більше зусиль для підтвердження своєї експертності, щоб атрактивність не сприймалася лише як «приємна зовнішність».

Водночас чоловіки-викладачі можуть сприйматися як менш атрактивні, якщо вони демонструють надмірну емоційну холодність. Гендерна специфіка атрактивності вимагає від викладача ЗВО вміння гнучко поєднувати рольові очікування студентів із високими стандартами професійної етики та фахової майстерності.

У психолого-педагогічному дискурсі стиль взаємодії розглядається як індивідуально-стабільна форма поведінки викладача, що безпосередньо визначає рівень його атрактивності в очах студентів.

Оскільки атракція є продуктом соціального сприйняття, спосіб реалізації професійних функцій (від подачі матеріалу до оцінювання) стає головним критерієм формування симпатії чи антипатії.

У зрізі трьох базових стилів визначають певні особливості атрактивності. Так, демократичний стиль вважається найбільш атрактивним, оскільки базується на суб'єкт-суб'єктних відносинах, повазі до особистості студента та залученні аудиторії до діалогу. Такий викладач сприймається як «привабливий партнер», що стимулює внутрішню мотивацію та створює атмосферу психологічної безпеки.

Викладачі, що характеризуються авторитарним стилем, хоча забезпечують високу дисципліну, рівень емоційної атрактивності за такого стилю зазвичай низький. Викладач сприймається як «функція» або «джерело загрози», що блокує виникнення щирої симпатії, замінюючи її дистантним поважанням або страхом.

Ліберальний стиль у викладачів на початкових етапах може сприйматися студентами позитивно через відсутність вимог, проте в довгостроковій перспективі веде до втрати інтелектуальної атрактивності. Викладач, який не тримає професійних меж, втрачає статус авторитетного експерта.

Особливого значення набуває фасилітативний стиль, де атрактивність викладача базується на його здатності бути «відкритим», емпатійним та конгруентним. Такий педагог не просто транслює знання, а створює умови для

саморозвитку студента. В межах цього стилю атрактивність підкріплюється через механізм соціального заохочення: викладач, який помічає успіхи студентів та надає позитивний зворотний зв'язок, автоматично стає об'єктом їхньої прихильності.

Стиль педагогічної взаємодії виступає динамічним каркасом атрактивності. Найвищий рівень привабливості демонструють викладачі, які здатні поєднувати високу професійну вимогливість із доброзичливістю, почуттям гумору та гнучкістю у виборі стратегій спілкування залежно від ситуації.

РОЗДІЛ II.

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ АТРАКТИВНОСТІ ВИКЛАДАЧІВ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

2.1. Опис процедури, вибірки та методик емпіричного дослідження

У емпіричному дослідженні взяли участь 40 викладачів ЗВО м. Львова (ЛНУ ім. І. Франка та НУ «Львівська політехніка») та 20 здобувачів вищої освіти, які оцінювали атрактивність цих викладачів.

Вік викладачів від 25 до 50 років, а педагогічний стаж від 5 до 25 років. Студенти, які оцінювали викладачів навчають на II –IV курсах вищезгаданих закладів вищої освіти.

Для проведення емпіричного дослідження використано наступні психодіагностичні методики:

- Методика діагностики мотивації афіліації А. Мехрабіана.
- Методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі.
- Методикою «Семантичний диференціал» Ф. Осгуда
- Методика вивчення індивідуального стилю педагогічної діяльності (ІСПД).

Методика діагностики мотивації афіліації (А. Мехрабіан) спрямована на визначення двох мотиваційних тенденцій – прагнення до визнання, до встановлення теплих емоційних відносин і страх (чутливість) до відкидання.

Методика складається 62 тверджень, що стосуються окремих сторін та рис характеру, а також думок і почуттів із приводу деяких життєвих ситуацій. Щоб оцінити ступінь згоди або незгоди з кожним із тверджень, використовується наступна шкала: +3 – цілком згодний; +2 – згодний; +1 – швидше згодний, ніж не згодний; 0 – нейтральний; -1 – швидше не згодний, ніж згодний; -2 – не згодний; -3 – цілком не згодний.

За результатами підрахунку балів отримуємо значення за шкалами:

- Шкала ПП оцінює рівень очікуваного задоволення від спілкування.
- Шкала СП оцінює рівень тривоги, яку людина відчуває у ситуаціях міжособистісної оцінки.

За результатами методики можна виділити чотири типи мотивів:

1. Висока афіліація (високе ПП / низьке СП) «Природньо атрактивний». Щире прагне до контакту, впевнений у собі, легко викликає симпатію, не боїться критики.
2. Конфліктна афіліація (високе ПП / високе СП) «Спраглий до уваги». Велике бажання подобатися, але страх негативного відгуку чи низької оцінки від інших.
3. Захисна афіліація (низьке ПП / високе СП) «Дистантний/Закритий». Людина уникає близьких контактів, щоб не бути відкинутою. Часто здається холодним або «сухим», що знижує його атрактивність.
4. Низька афіліація (низьке ПП / низьке СП) «Байдужий». Спілкування сприймається лише як інструмент. Атрактивність для такої особи не має значення.

Методика діагностики міжособистісних відносин Т. Лірі дозволяє визначити профіль особистості в системі її стосунків з оточенням.

Методика складена відповідно до виділених типів міжособистісної поведінки і є набором із 128 простих лаконічних характеристик — епітетів, які групуються по 16 запитань у 8 октантів, що відображають різноманітні психологічні профілі.

Після того, як досліджуваний оцінить себе, підраховуються бали за кожним з восьми октантів психограми методики. Кожний плюс оцінюється в 1 бал; таким чином, максимальна оцінка октанта — 16 балів.

Система з восьми типів ставлення до оточуючих (октантів) розташовані навколо двох головних осей:

- «Домінування — Підпорядкування» визначає рівень лідерства та влади.
- «Дружелюбність — Агресивність» визначає рівень емоційної близькості та конфліктності.

Методика дозволяє визначити такі 8 октантів:

1. Авторитарний (Лідерство, впевненість, прагнення керувати).

2. Егоїстичний (Незалежність, самовпевненість, орієнтація на себе).
3. Агресивний (Вимогливість, прямолінійність, критичність).
4. Підозрілий (Скептицизм, схильність до невдоволення, дистанційованість).
5. Підпорядкований (Скромність, готовність виконувати чужі вказівки).
6. Залежний (Потреба в допомозі, довіра до авторитетів).
7. Конформістський (співпрацюючий)(Прагнення до згоди з іншими, дружелюбність).
8. Альтруїстичний (Бажання допомагати, відповідальність, гіперопіка).

Метод семантичного диференціалу (Ч. Осгуд) дозволяє визначити сприймання викладача студентами і ним самим власної особистості. Для оцінювання запропоновані 7 пар прикметників.

Для оцінки профілю атрактивності викладачами нами було обрано наступні характеристики, які треба оцінити за 7 бальною шкалою:

- Охайний — Неохайний (Зовнішність)
- Привабливий — Відштовхуючий (Загальне враження)
- Доброзичливий — Ворожий (Емоції)
- Впевнений — Тривожний (Стан)
- Справедливий — Упереджений (Поведінка)
- Відкритий — Замкнутий (Комунікація)
- Цікавий — Нудний (Інтелект)
- Почуття гумору — Серйозність (Емоційний стиль)
- Сучасний — Застарілий (Світогляд)
- Енергійний — Пасивний (Харизма)

Методика вивчення індивідуального стилю педагогічної діяльності (ІСПД) дозволяє виокремити не просто «доброго» чи «суворого» викладача, а специфічний тип його професійної поведінки.

Результати методики дають можливість виокремити такі стилі у викладача:

– Емоційно-імпровізаційний стиль характеризується високою оперативністю, орієнтацією на процес навчання та переважанням інтуїції над детальним плануванням. Викладач такого типу будує заняття на цікавих прикладах та емоційному контакті, що забезпечує йому високу симпатію аудиторії, проте іноді призводить до недостатнього контролю знань. У професійній діяльності такі педагоги демонструють щире захоплення предметом, яка легко транслюється студентам через механізми емоційного зараження.

– Емоційно-методичний стиль поєднує високу чутливість до потреб студентів із ретельним структуруванням навчального матеріалу та методичною послідовністю. Педагог однаковою мірою орієнтований як на результат, так і на процес взаємодії, що робить його образ найбільш збалансованим та авторитетним. Завдяки високій емпатії та професійній точності, такий викладач стає еталоном атрактивності, викликаючи у студентів водночас і глибоку повагу, і щире прихильність.

– Міркувально-імпровізаційний стиль відрізняється спрямованістю на результат, високим рівнем інтелектуальної активності та схильністю до спільних із студентами роздумів. Викладач виявляє меншу емоційну експресивність, діючи більш раціонально та дистантно, що може сприйматися аудиторією як певна холодність. Його атрактивність базується на гнучкості мислення та вмінні вести наукову дискусію, проте емоційний зв'язок із групою часто залишається слабким.

– Міркувально-методичний стиль ґрунтується на суворому дотриманні навчальних планів, консерватизмі методів та акценті на ретельному контролі знань студентів. Такий педагог виявляє мінімальну емоційну залученість, надаючи перевагу формалізованим стосункам та повторенню пройденого матеріалу замість творчих пошуків. Через низьку комунікативну активність та сухість у спілкуванні цей стиль зазвичай корелює з найнижчим рівнем атрактивності та часто спричиняє антипатію з боку студентства.

2.2. Аналіз та інтерпретація методи емпіричного дослідження

2.2.1. Результати описової статистики емпіричного дослідження

Аналізуючи оцінки представлених прикметників у методиці «Семантичний диференціал» Ф. Осгуда для викладачів нами отримано наступні результати:

Викладачі демонструють найвищу оцінку таких своїх якостей, як «Охайний», «Привабливий», «Справедливий» та «Сучасний» (оцінка «2» у позитивному напрямку) (Таблиця 2.1.).

Вони вважають свій зовнішній імідж та ціннісні установки (справедливість, сучасність поглядів) ідеальними або близькими до таких. Слід зазначити, що викладачі усвідомлюють важливість фізичної атрактивності та об'єктивності як фундаменту для встановлення контакту зі студентами.

Таблиця 2.1.

Показники за методикою «Семантичний диференціал» Ф. Осгуда
(викладачі)

Характеристика	3	2	1	0	1	2	3	Характеристика
Охайний		*						Неохайний
Привабливий		*						Відштовхуючий
Доброзичливий			*					Ворожий
Впевнений			*					Тривожний
Справедливий		*						Упереджений
Відкритий				*				Замкнутий
Цікавий			*					Нудний
Почуття гумору				*				Серйозність
Сучасний		*						Застарілий
Енергійний			*					Пасивний

Показники «Доброзичливий», «Цікавий», «Впевнений» та «Енергійний» (оцінка «1») вказують на те, що викладачі оцінюють свою емоційну експресію та харизму як стабільно високу, проте залишають простір для професійного вдосконалення.

Середній рівень «Відкритості» та «Почуття гумору» (оцінка «0») свідчить про присутність певної професійної самокритичності: педагоги визнають, що у взаємодії з аудиторією вони можуть зберігати певну дистанцію (замкнутість).

Шкала «Почуття гумору — Серйозність» вказує на збалансованість професійної позиції викладача: він не вважає себе виключно гумористичним або надмірно суворим. Такий розподіл рис дозволяє викладачеві гнучко адаптуватися до ситуації, зберігаючи академічну серйозність під час викладу матеріалу, але залишаючи можливість для розрядки напруги в аудиторії.

Можемо робити висновок, що самооцінка особистісних характеристик викладачів характеризується гармонійністю та вираженою спрямованістю на створення атрактивного образу. Найсильнішими сторонами педагоги вважають свою візуальну презентацію та етичність (справедливість), тоді як емоційна відкритість оцінюється ними більш стримано. Така сукупність якостей створює сприятливі умови для суб'єкт-суб'єктної взаємодії, оскільки викладач позиціонує себе як сучасного фахівця.

Аналіз результатів оцінювання атрактивності викладачів студентами свідчить про наявність виваженого та достатньо прискіпливого ставлення молоді до образу педагога.

Найвищий рівень конгруентності із самооцінкою викладачів спостерігається за параметром «Охайний» (оцінка «2»), що підтверджує важливість ролі зовнішнього вигляду як базового та найбільш очевидного складника атрактивності (Рис.2.2).

Водночас загальна привабливість, доброзичливість та справедливість отримали впевнену оцінку «2», що вказує на стабільно позитивне сприйняття особистості викладача, проте з меншим ступенем ідеалізації, ніж у власних відповідях педагогів.

Особливої уваги заслуговують показники «Впевнений», «Відкритий», «Цікавий» та «Сучасний», які студенти зафіксували на позначці «1» у позитивному полі. Це свідчить про те, що хоча студенти і визнають

професіоналізм викладача, вони відчують певну потребу в інтенсифікації його енергетики, інтелектуальної новизни та більшої комунікативної доступності.

Найнижчими виявилися оцінки за шкалами «Почуття гумору - Серйозність» та «Енергійний - Пасивний», які змістилися у бік нейтральної зони або навіть незначного «правого» полюса (оцінки «0» та «-1» відповідно до напрямку серйозності та меншої енергійності).

Студенти сприймають викладачів як достатньо серйозних та академічно стриманих осіб, що може створювати ефект певної емоційної дистанції. Показник енергійності на рівні «1» у правому полі (ближче до пасивності) вказує на те, що аудиторії не вистачає динамізму в подачі матеріалу, що безпосередньо впливає на зниження загального рівня атрактивності.

Таблиця 2.2.

Показники за методикою «Семантичний диференціал» Ф. Осгуда
(оцінки студентів)

Характеристика	3	2	1	0	1	2	3	Характеристика
Охайний		*						Неохайний
Привабливий			*					Відштовхуючий
Доброзичливий				*				Ворожий
Впевнений					*			Тривожний
Справедливий					*			Упереджений
Відкритий					*			Замкнутий
Цікавий					*			Нудний
Почуття гумору						*		Серйозність
Сучасний					*			Застарілий
Енергійний						*		Пасивний

Тоді як викладачі бачать себе як енергійних та ініціативних лідерів, то в очах студентів вони постають більш спокійними, консервативними та зосередженими на офіційно-діловому стилі взаємодії, що підкреслює необхідність розвитку саме поведінкового складника атрактивності для подолання суб'єктивного відчуття нудьги чи емоційної відчуженості у процесі навчання.

Зіставлення отриманих даних дозволяє констатувати наявність суттєвого розриву між професійним «Я-образом» педагогів та їхнім реальним сприйняттям студентською аудиторією.

Найбільша єдність поглядів спостерігається за шкалою «Охайний — Неохайний», де обидві групи (студенти і викладачі) зафіксували однаковий бал. Можемо констатувати, що зовнішній академічний імідж викладачів сприймається студентами як константа професійної культури. Також виявлено відносний збіг у параметрах загальної привабливості та доброзичливості, тобто педагоги схильні дещо ідеалізувати свою привітність, тоді як студенти сприймають її більш стримано, через призму щоденних робочих ситуацій.

Найбільш виражений дисонанс зафіксовано у блоці характеристик, що відповідають за динаміку та сучасність освітнього процесу. Якщо викладачі оцінюють свою сучасність, цікавість та відкритість на максимальні бали, то студенти зміщують ці показники до мінімально позитивної позначки. Такий розрив свідчить про те, що те, що викладач вважає «сучасним» (методики, приклади, стиль мовлення), студенти сприймають як лише частково актуальне. Особливо вражені відмінності є у розходженні у параметрі «Енергійний - Пасивний»: викладачі впевнені у своїй високій енергетиці, тоді як студенти оцінюють її ближче до пасивності, тобто що академічна манера викладання, яку педагоги вважають «врівноваженою», студенти зчитують як монотонну та недостатньо динамічну.

Показовим є також порівняння за шкалою «Почуття гумору - Серйозність», де студенти оцінюють викладачів як «серйозних». На думку студентів викладач залишається передусім носієм формальної ролі і йому бракує емоційної розрядки через гумор.

Основна проблема атрактивності викладачів полягає не у зовнішніх ознаках чи етичних установках, а у недостатній комунікативній експресії та енергетиці. Викладачі переоцінюють свою цікавість та відкритість для студентів, що може призводити до ілюзії успішного контакту, тоді як студенти

відчувають емоційну дистанцію та очікують від педагогів більшої динамічності та актуалізації навчального контенту.

Результати опрацювання методики міжособистісних стосунків Т. Лірі демонструють адаптивний профіль, з вираженою орієнтацією на соціальне схвалення та нормативність.



Рис.2.2. Показники за методикою міжособистісних стосунків Т. Лірі

Результати за методикою Т. Лірі виявили специфічну та дещо суперечливу структуру міжособистісних стосунків викладачів. Найвищі бали зафіксовані за шкалами «Егоїстичний» та «Підпорядкований».

Домінування «Егоїстичного» октанта вказує на виражену незалежність, орієнтацію на власну думку та високу самооцінку викладачів. У контексті атрактивності це проявляється через статусну впевненість: викладач позиціонує себе як самодостатнього фахівця, який чітко знає власну ціну. Проте, з точки зору студентів, такий «еґоїстичний» компонент може сприйматися як певна дистанційованість або самозакоханість.

Домінування октанта «Підпорядкований» свідчить на високу адаптивність викладачів до вимог академічної системи. Попри внутрішню самовпевненість (еґоїзм), чітко виконують правила ЗВО, виявляють

виконавську дисципліну та не вступають у відкриті конфлікти з керівництвом. В очах студентів це може виглядати як суворе дотримання формальних рамок: викладач діє «за інструкцією», що робить його поведінку передбачуваною, але менш гнучкою.

Поєднання цих двох високих показників октантів свідчить про те, що викладач внутрішньо орієнтований на себе (егоцентризм), але зовнішньо демонструє лояльність до системи (підпорядкування).

Зазначимо, що низькі показники виявлені за шкалою «Авторитарний» свідчать про те, що викладачам не властиве прагнення до жорсткого домінування, диктату чи беззаперечного лідерства. У педагогічній взаємодії це проявляється як відмова від ролі «суворого наглядача», проте зворотним боком є дефіцит вольового впливу на аудиторію.

Оскільки атрактивність викладача часто базується на його харизматичній силі та впевненості, низький авторитаризм може сприйматися студентами як недостатня енергетика або слабкість професійної позиції.

Низькі бали за шкалою «Альтруїстичний» вказують на обмеженість стратегій безкорисливої допомоги та гіперопіки у стосунках зі студентами. Викладачі не схильні до надмірної жертовності чи глибокого емоційного залучення в особисті проблеми вихованців, надаючи перевагу раціональній та прагматичній взаємодії.

У поєднанні з високим «Егоїзмом» це створює образ фахівця, який цінує свій час та кордони, але може здаватися студентам емоційно холодним або «байдужим». Відсутність альтруїстичного складника позбавляє образ викладача такої важливої для атрактивності риси, як «материнська/батьківська» підтримка, що в очах студентів трансформується у низькі оцінки за шкалами «Відкритість» та «Доброзичливість».

Як бачимо для викладачів властивий «функціональний вакуум»: вони не хочуть бути тиранами (низький авторитаризм), але й не готові бути альтруїстами-опікунами (низький альтруїзм). Тому їхня атрактивність стає

суто формальною, побудованою на виконанні обов'язків (підпорядкування) та збереженні власного статусу (егоїзм).

Студенти відчувають цей брак «живого» лідерства та «щирої» турботи, що й відображається у їхньому сприйнятті викладача як серйозного, але дещо пасивного фахівця.

Результати дослідження за методикою А. Мехрабіана демонструють, що у досліджуваній групі спостерігається переважання середнього рівня прагнення до прийняття (ПП) у поєднанні з високим рівнем страху відторгнення (СВ).

Розподіл видів афіліації виглядає наступним чином (Рис.2.3.)



Рис.2.3. Види афіліації у викладачів ЗВО

Найбільшу групу серед респондентів складають викладачі із захисною афіліацією (37%). Цей показник свідчить про те, що значна частина педагогічного складу характеризується домінуванням страху відторгнення над прагненням до прийняття. У практичній діяльності це проявляється як висока чутливість до критики, очікування негативної оцінки від студентів та, як наслідок, вибудовування дистанційованого, підкреслено офіційного стилю спілкування. Саме цей результат пояснює виявлені раніше занижені оцінки студентів за шкалами «Відкритість» та «Енергійність», оскільки викладачі цієї

групи свідомо обмежують емоційну самопрезентацію, щоб захистити свій професійний авторитет від можливих посягань.

Друге місце за поширеністю посідає конфліктна афіліація (26%). Викладачі цього типу відчують одночасно сильну потребу в симпатії з боку студентів і високу тривожність щодо можливого неприйняття. Це створює внутрішню напругу, яка зчитується аудиторією як невпевненість або непослідовність у поведінці. Така мотивація часто змушує педагога коливатися між демократичним та авторитарним стилями, що знижує цілісність його образу як атрактивної особистості.

Група з високою афіліацією (23%) представляє найбільш гармонійний сегмент вибірки. Ці викладачі впевнені у своїй привабливості, орієнтовані на успіх у спілкуванні та не обтяжені соціальними страхами. Саме вони формують «ядро» атрактивності кафедри, отримуючи найвищі бали від студентів за всіма факторами семантичного диференціалу. Їхній стиль взаємодії зазвичай є фасилітативним, що забезпечує максимальну ефективність навчального процесу.

Найменшу частку становлять викладачі з низькою афіліацією (14%). Для цієї категорії характерна емоційна автономність та низька зацікавленість у міжособистісному тяжінні. Спілкування сприймається ними як суто функціональний процес, що призводить до формування образу «сухого фахівця». Незважаючи на високу професійну компетентність, рівень їхньої особистісної атрактивності залишається мінімальним через відсутність емоційного відгуку.

Сумарно 63% викладачів (захисна + конфліктна афіліація) відчують значний вплив страху відторгнення. Це є критичним показником для професійної атрактивності, оскільки внутрішня тривожність виступає головним бар'єром для прояву харизми, гумору та відкритості. Отримані дані підтверджують гіпотезу про те, що атрактивність викладача ЗВО значною мірою лімітується його захисними установками у сфері спілкування.

Для викладачів характерна висока чутливість до міжособистісної оцінки та виражена потреба у соціальному схваленні, яка, проте, супроводжується внутрішньою напруженістю та тривожністю щодо можливої критики чи негативного ставлення з боку студентів.

2.2.2 .Результати порівняльного аналізу емпіричного дослідження

Аналіз результатів за методикою «Семантичний диференціал» для групи викладачів зі стажем менше 10 років демонструє цікаву динаміку узгодженості та розбіжностей між самооцінкою власної атрактивності молодими педагогів та сприйняттям їхньої особистості студентами (Рис.2.4.).



Рис.2.4. Порівняння атрактивності викладачів зі стажем до 10 р.

Зони резонансу є сприйняття зовнішніх та етичних характеристик. Параметр «Охайний» оцінюється обома групами максимально високо (M=2,2 та M=2,0 бали відповідно), що підтверджує успішність формування візуального іміджу молодими фахівцями. Також спостерігається збіг у оцінці доброзичливості та справедливості, що свідчить про те, що молоді викладачі реально транслюють ті етичні цінності, які вони декларують, і студенти це підтверджують.

Цікавим є факт, що за параметрами «Привабливий» та «Відкритий» студенти оцінюють молодих викладачів вище, ніж ті оцінюють себе самі, що вказує про високий кредит довіри з боку студентів до молодих викладачів: вони сприймають меншу вікову дистанцію як фактор додаткової привабливості та щирості, навіть якщо самі викладачі почуваються менш впевнено.

Найбільший розрив (дисонанс) спостерігається у блоці харизматичних та статусних характеристик:

- У характеристиці «Енергійність» викладачі оцінюють себе вище: молоді педагоги переоцінюють свій динамізм, який студенти зчитують як дещо нижчий.
- Сучасність та цікавість: викладачі вважають себе дуже сучасними ($M=2,0$) та цікавими ($M=1,9$), проте оцінки студентів нижчі (1,9 та 1,7). Це вказує на те, що «сучасність» у розумінні молодого викладача не завжди повністю збігається з очікуваннями цифрового покоління студентів.
- За показником «Впевненість» спостерігається найнижчий бал у обох груп, що є природним для фахівців зі стажем до 10 років, які ще перебувають у процесі професійного становлення.

Тому викладачі зі стажем до 10 років мають високий потенціал атрактивності завдяки симпатії студентів, але їхньою слабкою стороною є недостатня впевненість та енергетика, що змушує їх здаватися більш «серйозними» та «пасивними», ніж вони є насправді.

Щодо викладачів із стажем більше 10 р. отримано наступні результати (Рис.2.5):

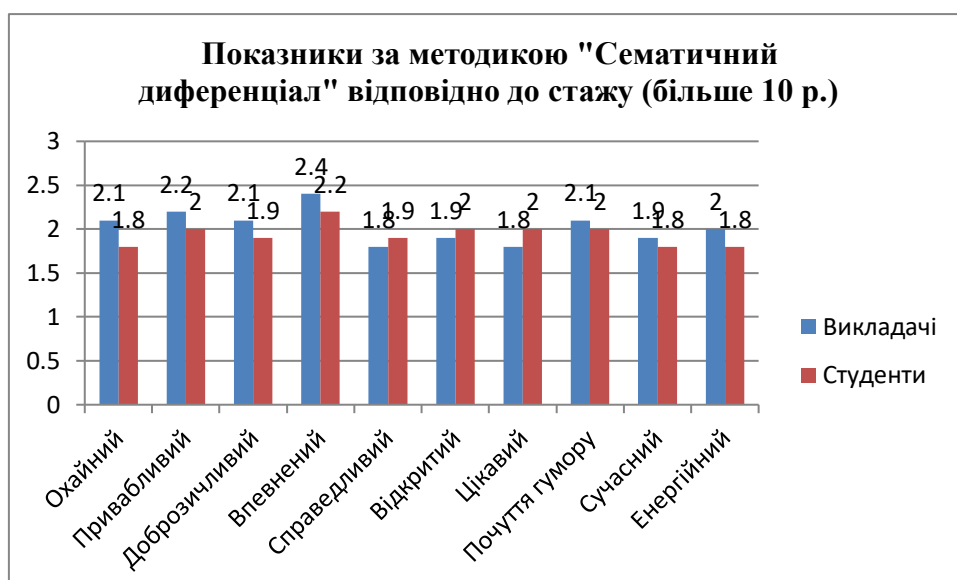


Рис.2.5. Порівняння атрактивності викладачів зі стажем більше 10 р.

Зазначимо, що найвищий показник у самооцінці досвідчених викладачів зафіксовано за параметром «Впевнений» ($M=2,4$), що значно вище, ніж у молодих колег, і свідчить про сформований професійний стрижень. Студенти також оцінюють цей параметр дуже високо ($M=2,2$), що підтверджує: досвідчений викладач сприймається аудиторією як надійне джерело знань та авторитетна постать. Це фундаментальний складник їхньої атрактивності — «привабливість через компетентність».

Досвідчені педагоги оцінюють свою привабливість, доброзичливість та почуття гумору на високому рівні. Студенти в цілому погоджуються з цим, хоча їхні оцінки традиційно на 0,1–0,2 бали нижчі. Цікаво, що оцінка почуття гумору у цій групі є досить стабільною: студенти ($M=2,0$) бачать у досвідчених викладачах здатність до професійної іронії, що робить їхній образ більш «живим» та менш формальним.

За характеристиками «Справедливості», «Відкритості» та «Цікавості» відстежуємо цікаву тенденцію: студенти оцінюють викладачів вище, ніж ті оцінюють себе самі. Досвідчені викладачі часто бувають надмірно самокритичними. Вони вважають себе консервативними, тоді як студенти вбачають у їхніх методах глибоку змістовність та відкритість до діалогу.

Високий бал за «Цікавість» від студентів ($M=2,0$) підкреслює визнання майстерності лектора, який вміє тримати увагу аудиторії не через зовнішні ефекти, а через глибину контенту.

Зони дисонансу оцінці спостерігаються за характеристиками «Охайність» та «Енергійність»: викладачі вище оцінюють себе у порівнянні з оцінкою студентів, що може вказувати на те, що студенти менше звертають увагу на зовнішній вигляд досвідченого викладача, фокусуючись на його внутрішніх якостях, або ж існують різні уявлення про «сучасну охайність».

Розбіжність у показнику «Енергійність» пов'язана з тим, що досвідчені педагоги вважають себе дуже активними, але студенти зчитують їхню енергетику як помірну, академічно стриману.

Отже, атрактивність викладачів зі стажем понад 10 років тримається на впевненості та цікавості. Вони сприймаються студентами як більш «глибокі» та справедливі фахівці, хоча іноді програють молодим у зовнішньому драйві.

2.3. Результати кореляційного аналізу

Проведений кореляційний аналіз виявив наступні прямі кореляційні зв'язки: «Прагнення прийняття» з «Дружелюбністю» ($r=0,432$, $p \leq 0,05$), «Конформізмом» ($r=0,522$, $p \leq 0,01$) та «Емоційно-методичним стилем» ($r=0,489$, $p \leq 0,05$) (Рис.2.5.),



Рис.2.5. Кореляційна плеяда «Прагнення прийняття»

внутрішня потреба викладача у позитивних міжособистісних контактах безпосередньо реалізується через доброзичливу, неконфліктну манеру спілкування. Такий викладач підсвідомо обирає стратегію емоційної

відкритості, оскільки саме вона є найкоротшим шляхом до отримання схвалення та симпатії з боку студентської аудиторії.

Ще більш виражений позитивний зв'язок виявлено між «Прагненням до прийняття» та «Конформізмом» ($r=0,522$, при $p \leq 0,01$). Дана закономірність свідчить про те, що бажання бути прийнятим іншими змушує викладача бути більш лояльним до групових норм, уникати гострих кутів та прагнути до згоди. У контексті атрактивності конформізм тут виступає не як пасивність, а як інструмент соціальної адаптації: викладач намагається відповідати очікуванням студентів та академічної спільноти, щоб мінімізувати ризик соціального відчуження. Це корелює з вашими даними за методикою Лірі, де високий бал за шкалою конформізму забезпечує стабільність позитивного образу педагога.

Особливий інтерес викликає пряма кореляція між «Прагненням до прийняття» та «Емоційно-методичним стилем» педагогічної діяльності ($r=0,489$, при $p \leq 0,05$). Це свідчить про те, що мотивація афіліації є рушійною силою для формування найбільш ефективного стилю викладання. Викладачі, які прагнуть до емоційного резонансу з аудиторією, не лише ретельно готують методичний матеріал, а й насичують його емоційно, роблячи процес навчання привабливим та цікавим. Таким чином, прагнення бути прийнятим студентами трансформується у високу професійну майстерність, де атрактивність особистості стає невід'ємним складником якісної трансляції знань.

Також існують прямі кореляційні зв'язки «Страхи відкидання» з «Авторитарністю» ($r=0,510$, $p \leq 0,05$) та «Егоїстичністю» ($r=0,491$, $p \leq 0,01$) та «Емоційно-методичним стилем» ($r=0,489$, $p \leq 0,01$). (Рис.2.6.)

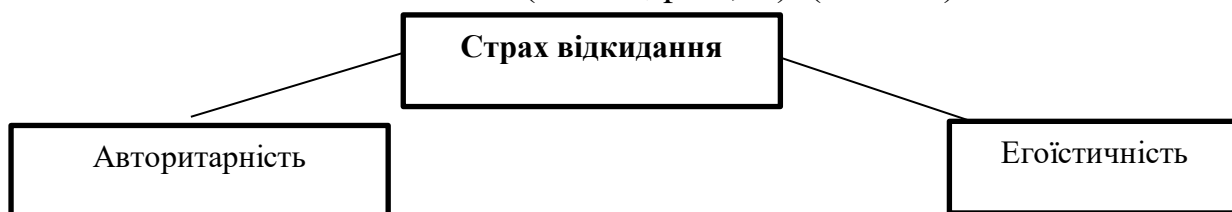


Рис.2.6. Кореляційна плеяда «Страхи відкидання»

Встановлені статистичні зв'язки дозволяють глибше зрозуміти, як внутрішня невпевненість трансформується у професійну поведінку:

Зв'язок із «Авторитарністю» вказує на те, що схильність до жорсткого контролю та домінування часто є захисною реакцією на страх втратити авторитет або бути знеціненим студентами. Викладач використовує «авторитарний щит», щоб створити дистанцію та унеможливити ситуації, де він може відчувати себе вразливим. Таким чином, прагнення до влади в аудиторії виступає способом стабілізації власної самооцінки через страх бути «неприйнятним» як рівноправний партнер у спілкуванні.

Пряма залежність між «Страхом відкидання» та «Егоїстичністю» свідчить про те, що орієнтація на власну незалежність та підкреслену самодостатність є механізмом психологічного відсторонення. Викладач фокусується на власному «Я», демонструючи зверхність або незалежність, щоб випередити можливе відторгнення: «мені ніхто не потрібен, тому мене неможливо покинути». Це пояснює низькі оцінки студентів за шкалою «Відкритість» — егоїстична позиція заважає встановленню щирого емоційного контакту.

Зв'язок із «Емоційно-методичним стилем» показує, що страх відторгнення може бути конструктивною силою. Викладач, боячись негативної оцінки студентів, починає надзвичайно ретельно готуватися до занять («методичний» компонент) та намагається бути емоційно привабливим («емоційний» компонент), щоб гарантовано отримати схвалення. Тобто, тривога за свій образ змушує педагога працювати над методикою викладання як над способом «захисту» своєї професійної затребуваності.

З одного боку, він породжує бар'єри атрактивності (авторитарність, егоїзм), які студенти сприймають як холодність. З іншого боку, він стимулює професійне вдосконалення (емоційно-методичний стиль), оскільки викладач намагається бути ідеальним фахівцем, щоб уникнути будь-якої критики.

2.4. Основні шляхи підвищення атрактивності викладача

Для підвищення професійної атрактивності викладачеві необхідно усвідомити цей зв'язок між власними страхами та формою їх прояву в аудиторії. Розвиток привабливості полягає у переході від суто функціонального виконання ролі до активного емоційного самовираження.

Зниження рівня соціальної тривожності та відмова від надмірної дистанційованості дозволяють трансформувати «егоїстичну» позицію у «партнерську». Ефективна атрактивність сучасного викладача базується на вмінні поєднувати методичну чіткість із живою енергетикою та почуттям гумору, що дозволяє нівелювати суб'єктивне відчуття «застарілості» чи «нудьги», яке часто виникає у студентів при традиційному стилі викладання. Таким чином, розвиток атрактивності є процесом гармонізації внутрішньої впевненості та зовнішньої комунікативної експресії.

Основним вектором розвитку є зниження рівня соціального страху перед можливим відторгненням. Оскільки значна частина викладачів схильна до «захисної» поведінки, необхідно зміщувати фокус із самозахисту на активну взаємодію. Це досягається через розвиток емоційної стійкості та впевненості у власній професійній позиції. Коли викладач перестає сприймати аудиторію як потенційне джерело критики, його поведінка стає менш скутою, що автоматично підвищує бали за характеристиками «Відкритість» та «Енергійність».

Розвиток атрактивності передбачає свідому корекцію стилю спілкування у бік партнерства. Оскільки результати продемонстрували схильність до незалежності (егоїзму) та формальної дисципліни (підпорядкування), шляхом розвитку є посилення дружелюбності та альтруїстичного складника. Це не означає відмову від вимогливості, а передбачає перехід до наставництва, де викладач виявляє щире зацікавлення у розвитку студента. Такий перехід дозволяє змінити образ «дистантного експерта» на образ «авторитетного провідника».

Розвиток привабливості безпосередньо пов'язаний із переходом до емоційно-методичного стилю викладання. Це шлях балансування між чіткістю подачі матеріалу та живою імпровізацією. Викладачам варто приділяти увагу не лише контенту лекції, а й способам його емоційного забарвлення. Важливим інструментом тут є розвиток почуття гумору та вміння використовувати сучасні контексти, що нівелює відчуття «застарілості» знань та робить викладача цікавим для цифрового покоління студентів.

Шляхом розвитку є регулярний аналіз того, як професійна активність сприймається з боку. Оскільки викладачі часто переоцінюють свою енергійність, корисно впроваджувати практики самостереження (наприклад, перегляд записів власних занять) та анонімного зворотного зв'язку, що дозволяє вчасно помітити моменти «емоційної сухості» чи надмірної серйозності та скоригувати їх, роблячи свій образ більш живим та динамічним.

Для викладачів із різним стажем шляхи розвитку дещо відрізняються: для молодих фахівців – це розвиток статусної впевненості та подолання скутості в межах ролі, що дозволить їхній природній привабливості розкритися повніше, а для досвідчених педагогів – оновлення енергетики та відкритість до нових форматів взаємодії, що дозволить підкріпити їхній високий авторитет емоційною близькістю до сучасних студентів.

Процес підвищення професійної атрактивності науково-педагогічного працівника в сучасному вищому навчальному закладі має базуватися на стратегії розширення цифрового та інтелектуального впливу особистості. Пріоритетним вектором розвитку постає формування цілісного цифрового етосу, що передбачає створення професійно привабливого образу в електронному освітньому просторі через якісну візуалізацію навчального контенту та естетику презентаційних матеріалів. Важливим шляхом оптимізації іміджу є опанування технологій мікронавчання та кураторства знань, що дозволяє викладачеві трансформувати складні академічні масиви у структурні, логічно завершені та легкі для сприйняття смислові блоки.

Розвиток метакогнітивної відкритості та здатності до публічної рефлексії над власним дослідницьким досвідом сприяє деконструкції образу «непогрішного експерта», наближаючи викладача до студентів через демонстрацію щирої інтелектуальної зацікавленості.

Використання наукового розповідання історій та семантичної гнучкості дозволяє ефективно долати бар'єри термінологічної складності, перетворюючи навчальний процес на динамічний діалог, де викладач виступає не просто транслятором, а фасилітатором емоційних станів аудиторії.

Особливе місце в системі розвитку атрактивності посідає впровадження гейміфікованих механік та практик співтворчості, які активізують суб'єктність студентів і зміцнюють їхню партнерську прихильність до педагога як творчого лідера.

Підвищення привабливості особистості вимагає постійної актуалізації культурного інтелекту та міждисциплінарної ерудиції, що дозволяє інтегрувати сучасні соціальні контексти в академічну площину та відповідати орієнтирам «цифрового покоління».

Важливим складником є перехід до персоналізованого зворотного зв'язку та стратегії радикальної емпатії, що підкреслює індивідуальну значущість кожного студента та формує стійку ціннісну довіру. Зміцнення персонального бренду в науковому середовищі створює ефект експертного ореолу, за якого престижна атрактивність викладача підкріплюється реальними соціальними доказами його успішності.

Водночас розвиток проксемічної компетентності та навичок керованої імпровізації забезпечує відчуття інклюзивності освітнього простору, де викладач демонструє здатність до гнучкої трансформації власної поведінки відповідно до запитів групи.

Нарешті, етична атрактивність, заснована на академічній доброчесності та гуманістичному гуморі, завершує формування харизматичного образу педагога як морального та інтелектуального орієнтира, здатного прогнозувати зміни та надихати студентів на власні досягнення.

Розвиток атрактивності — це перетворення викладача з «транслятора знань» на «харизматичну особистість». Це шлях від внутрішньої закритості до відкритого діалогу, де професійна майстерність підсилюється емоційною щирістю та впевненістю.

ВИСНОВКИ

Теоретичний аналіз наукової літератури дозволив визначити атрактивність як складний багатогранний феномен міжособистісного тяжіння, що виникає в процесі соціальної перцепції та виражається у позитивному емоційному ставленні суб'єкта до об'єкта сприйняття. У структурі соціального пізнання атрактивність виступає як специфічний механізм формування установки на сприйняття іншої людини, що безпосередньо впливає на інтерпретацію її вчинків та особистісних якостей. Вона інтегрує в собі когнітивні, емоційні та поведінкові компоненти, забезпечуючи перехід від простого фіксування ознак до формування стійкої симпатії та афіліації. Феноменологічне поле атрактивності охоплює широкий спектр проявів — від зовнішньої привабливості до глибокої духовної спорідненості, що робить її фундаментом для встановлення довірливих стосунків. У контексті соціальної психології дане поняття розглядається не лише як результат сприйняття, а й як активний чинник регуляції групової динаміки та міжособистісної дистанції. Таким чином, атрактивність є ключовим регулятором комунікації, що визначає ефективність взаємодії через створення позитивного перцептивного фону.

Формування атрактивності особистості зумовлене дією комплексу зовнішніх та внутрішніх чинників, серед яких домінуючу роль відіграють фізичні, психологічні та соціальні детермінанти. Зовнішній вигляд, охайність та невербальна експресія виступають «первинними» факторами, що запускають механізм міжособистісного тяжіння на етапі знайомства. Психологічні чинники включають рівень емпатії, доброзичливість, впевненість у собі та здатність до саморозкриття, що забезпечує тривалу та глибоку прихильність оточуючих. Важливе значення має фактор подібності (гомофільії), за якого атрактивність зростає при збігу цінностей, установок та інтересів партнерів по спілкуванню. Соціальні чинники охоплюють статусний вплив, професійну компетентність та рольову відповідність очікуванням соціуму. Окрім того, атрактивність детермінується мотивацією афіліації

самого суб'єкта, де прагнення до прийняття стимулює прояви привабливості, а страх відторгнення може створювати бар'єри для її реалізації. Узагальнено, атрактивність формується як інтегральний ефект поєднання візуальної презентабельності, емоційного інтелекту та комунікативної компетентності особистості.

Атрактивність у професійній діяльності викладача вищої школи набуває статусу важливого інструмента педагогічної взаємодії, що виконує фасилітативну, мотиваційну та комунікативну функції. Вона виступає засобом нівелювання психологічних бар'єрів між викладачем та студентами, сприяючи створенню безпечного та відкритого освітнього середовища. Специфіка педагогічної атрактивності полягає у необхідності балансування між особистісною симпатією та збереженням професійної дистанції і авторитету. Функціонально атрактивність підвищує рівень залученості студентів до навчального процесу, оскільки інформація, отримана від «привабливого» педагога, засвоюється ефективніше та викликає більшу довіру. Водночас вона слугує засобом профілактики конфліктних ситуацій та забезпечує емоційну підтримку суб'єктів навчання через механізми ідентифікації та емпатії.

Високий рівень привабливості викладача сприяє формуванню позитивної ідентичності студента як майбутнього фахівця через наслідування образу успішного та харизматичного наставника. Тому атрактивність педагога є не лише особистісною рисою, а й професійно значущою компетенцією, що визначає якість освітньої комунікації.

Результати емпіричного дослідження дозволяють вибудувати цілісну модель професійної атрактивності викладача, де внутрішні мотиваційні установки безпосередньо визначають особливості поведінки сучасного викладача.

Встановлено, що фундаментом привабливості педагога є складне поєднання впевненості у власному статусі та одночасного страху перед соціальною критикою. Більшість викладачів схильні використовувати «захисну» стратегію взаємодії: вони демонструють високу охайність,

справедливість та професійну етику, проте залишаються емоційно стриманими та дистантними. Це створює певний розрив у сприйнятті: педагоги бачать себе енергійними та сучасними лідерами, тоді як студенти зчитують їхній образ як більш консервативний, серйозний та подекуди пасивний. Такий дисонанс свідчить про те, що академічна виваженість, яку викладач вважає ознакою професіоналізму, сприймається аудиторією як брак харизми та емоційної відкритості.

Статистично доведено, що внутрішнє прагнення до прийняття з боку оточуючих стимулює викладача до доброзичливості та лояльності, формуючи найбільш сприятливий емоційно-методичний стиль діяльності. Водночас страх бути відкинутим або незрозумілим аудиторією змушує педагогів посилювати авторитарні тенденції та егоїстичну незалежність. Це парадоксальний механізм: чим більше викладач тривожиться за свій авторитет, тим більш закритим та незалежним він намагається здаватися, що в результаті лише знижує його реальну привабливість для студентів.

При цьому досвідчені фахівці (зі стажем понад 10 років) демонструють вищу статусну впевненість, яку студенти оцінюють як «інтелектуальну цікавість», тоді як молоді педагоги мають вищий кредит довіри щодо своєї привабливості та відкритості, але часто програють через внутрішню невпевненість та скутість формальними правилами.

Розвиток професійної атрактивності викладача ЗВО постає як багатогранний процес цілеспрямованої гармонізації внутрішніх мотиваційних установок із зовнішніми стратегіями самопрезентації в освітньому просторі.

Пріоритетним напрямом цього процесу є трансформація захисних механізмів і зниження рівня соціальної тривожності, що дозволяє викладачеві перейти від дистанційованого стилю взаємодії до відкритого та енергійно насиченого діалогу з аудиторією.

Важливою умовою стає розвиток комунікативної гнучкості, що передбачає посилення емоційної експресії та інтелектуальної актуальності

змісту навчання для подолання суб'єктивного відчуття дистанції між викладачем та студентами.

Шлях до високої атрактивності пролягає через усвідомлену корекцію міжособистісних позицій від егоцентричної автономії до партнерської підтримки, що забезпечує формування цілісного, харизматичного та професійно привабливого образу педагога.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Агачева Ю. А. Рефлексія міжособистісної атракції як механізм регулювання діяльності : дис. на здоб. наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.01 – Загальна психологія, історія психології; Інститут психології імені Г. С. Костюка. Київ, 2015. 213 с.
2. Володарська Н.Д. Роль ієрархії цінностей особистості в процесі самотворення. *Проблеми гуманітарних наук. Психологія*. 2015. Вип. 35. С. 166–176.
3. Гардабхадзе І.А. Габітарний імідж сучасності: конвергенція реальності з віртуальністю : монографія. Київ. КНУКіМ, 2024. 234 с.
4. Данильченко Т. В. Гендерно-перцептивні відмінності у формуванні першого враження у соціальній взаємодії : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.05 «Соціальна психологія». К, 2004. 20 с.
5. Гірняк А.Н. Психологічні прийоми формування атракцій як способи налагодження освітньої взаємодії. *Актуальні проблеми психології: зб. наук. праць Ін-ту психології ім. Г.С. Костюка НАПНУ*. 2018. Т.1: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія. Вип. 50. С. 50-57.
6. Горенко М. В. Психологія спілкування : навч. посіб. Уманський держ. пед. ун-т імені Павла Тичини. Умань : Візаві, 2024. 109 с.
7. Єгорова О. С. Структурна модель публічного образу особистості. *Габітус*. 2-25. Випуск 43. С.274-279.
8. Коваленко О. Г. Атракція як феномен міжособистісного спілкування. *Практична психологія та соціальна робота*. 2007. № 2. С. 44-48.
9. Коваленко О. Г. Чинники атракції у міжособистісному спілкуванні. *Практична психологія та соціальна робота*. 2008. № 9. С. 13-17.
10. Кононенко А.О. Психологічний аспект створення концепції структурно-функціональної моделі самопрезентації. *Вісник Одеського національного університету*. Серія: Психологія. 2012. Т. 17, вип. 9. С. 125-133.

11. Кудерміна О. І., Казміренко Л. І., Власенко С.Б. Соціальна психологія. Київ: 2020. 245 с.
12. Курова А.В. Психологія спілкування: навчально-методичний посібник для здобувачів вищої освіти факультету психології, політології та соціології НУ «ОЮА»). Одеса: Фенікс, 2020. 79 с.
13. Мишеніна А., Чебикін О. Психологічні особливості прояву жіночої атрактивності у соціально-комунікативній взаємодії в умовах професійної діяльності. *Наука і освіта*, № 2, 2025. С.46-58.
14. Москаленко В.В. М 82 Соціальна психологія. Підручник. Видання 2ге, виправлене та доповнене К.: Центр учбової літератури, 2008. 688 с.
15. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія. Київ : Либідь, 2004. 576 с.
16. Основи соціальної психології : навч. посіб. / О. А. Донченко та ін. ; за заг. ред. М. М. Слюсаревського. Київ : Міленіум, 2008. 495 с.
17. Основи соціальної психології : підручник для закладів вищої освіти / П. П. Горностай, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін. ; за ред. М. М. Слюсаревського. – Київ : Талком, 2018. 580 с.
18. Пасинок В.Г. Вербальні й невербальні засоби оратора. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. Сер. Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. 2011. № 972. Вип. 67. С.117-128.
19. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання / Пер. з англ. Лавської Н. Київ : Видавнича група М. 2020. 416 с.
20. Сергєєва І. В., Фатальчук С. Д., Федотова С. М. Психологічні особливості міжособистісної взаємодії працівників у виробничому колективі. *Наукові записки. Серія «Психологія»*. 2025. № 1. С. 138-144.
21. Ситнік С., Чебикін О. Особливості міжособистісної взаємодії психологів із різним рівнем соціального інтелекту. *Наука і освіта*. 2020. № 1. С. 41-48.

22. Соціальна психологія особистості та спілкування: практикум для студентів спеціальності 6.030101 «Соціологія» / О.А. Козлова. Харків : НТУ «ХП», 2017. 115 с.
23. Соціальна психологія : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с.
24. Хомич Г., Шамардяк Ю. Атракція як складова міжособистісної перцепції у професійній діяльності психолога. *Humanitarium*. 2019. Том 42, Вип. 1. С.189-196.
25. Чебикін О., Кленчу А. Психологія атрактивності дівчини : монографія. Одеса : М. П. Черкасов, 2012. 271 с.
26. Шамардяк Ю. Особливості педагогічної атракції. *Молодий вчений*. № 6 (33). 2016. С.422-425.
27. Huston T. Interpersonal attraction and relationships. *Annual Reviews Psychol.* 1978. Vol. 29. P. 115-156.
28. Lasky E. Physical attractiveness and its relation to self-esteem. *Love and attraction*. Oxford, 1979.
29. Patzer G. L. The Physical Attractiveness Phenomenon. N. Y., 1985.
30. Sigal H., Aronson E. Liking for a evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of her evaluations. *Journal of experimental social psychology*. 1969. V. 5. P.76-85.
31. Silverman I. Physical attractiveness and courtship. *Sexual behavior*. 1971. P.98-109.