

Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини
Факультет соціальної та психологічної освіти
Кафедра психології

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Освітній ступінь «Магістр»

на тему:

**СОЦІАЛЬНИЙ ТА ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК РЕСУРСИ
ОСОБИСТОСТІ У ПОДОЛАННІ СТРЕСОВИХ СИТУАЦІЙ**

Виконав: здобувач 2 курсу 266 групи
спеціальності 053 «Психологія»

Освітня програма «Психологія»

Значковський Володимир
Олександрович

Рецензент:

доктор психологічних наук,
професор Гульбс О.А.

Умань – 2023

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ПРОБЛЕМА ДОСЛІДЖЕНЬ СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ В СУЧАСНІЙ НАУЦІ.....	8
1.1. Становлення наукових уявлень про феномен соціального інтелекту.....	8
1.2. Особистісні чинники розвитку соціального інтелекту.....	13
1.3. Сучасні дослідження емоційного інтелекту.....	19
1.4. Роль емоційного інтелекту у соціальній адаптації.....	31
1.5. Роль емоційного інтелекту у взаємодії під час конфліктної ситуації.....	34
1.6. Копінг-поведінка, її суть та основні компоненти.....	42
Висновки до I розділу.....	49
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНІВ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ТА КОПІНГ-ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ..	50
2.1. Методи та методики дослідження.....	50
2.2. Результати дослідження рівнів розвитку соціального та емоційного інтелекту й типів копінг-поведінки особистості.....	53
2.3. Рекомендації для розвитку соціального та емоційного інтелекту.....	58
Висновки до другого розділу.....	62
ВИСНОВКИ.....	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	66

ВСТУП

Актуальність дослідження. Розвиток соціального та емоційного інтелекту особистості на сучасному етапі суспільного розвитку безпосередньо пов'язаний зі змінами в самому суспільстві. Необхідність врахування цих перетворень і адекватної реакції на них становить особливі вимоги до соціально-інтелектуального потенціалу особистості, який забезпечує розуміння соціальної поведінки та успішну соціальну адаптацію. Як перспективний та актуальний напрямок досліджень, активізація інтересу до соціального інтелекту закономірним чином пов'язана з розвитком суспільства, розширенням сфери міжнародного співробітництва, появою новітніх технологій зв'язку та обміну інформацією, зростанням кількості особистих та професійних контактів поміж фахівцями різних країн. Поняття соціального інтелекту (СІ) у психологічній науці є порівняно не новим. Дослідження цього феномену тривають вже близько сторіччя, з моменту введення цього поняття до наукового обігу Е. Торндайком у 1920 р., який пов'язував його зі здатністю людини розуміти й управляти іншими людьми та залучатися до адаптивної соціальної поведінки.

Різні аспекти соціального інтелекту, підходи до його вивчення та погляди на його структурні компоненти розглядаються у працях багатьох зарубіжних дослідників: Г. Айзенка, К. Альбрехта, Ф. Вернона, Г. Гарднера, Дж. Гілфорда, Д. Големана, Н. Кантор, Дж. Кіглстрома, Д. Кітінга, Р. Стернберга, М. О'Салліван, Р. Торндайка та інших. Ця проблема також вивчалася К.О. Абульхановою-Славською, І.Ф. Башировим, М.І. Бобневою, Ю.М. Ємельяновим, Є.І. Ішутіною, Н.А. 5 Кудрявцевою, В.М. Куніциною, О.В. Луньовою, О.І. Савєнковим, Н.О. Сєтковою, Д.В. Ушаковим, А.Л. Южаніною, та іншими дослідниками.

Серед українських наукових доробок, досліджень соціального інтелекту порівняно небагато. Цим питанням займалися Л.О. Ляховець, Г.В. Ожубко, С.І. Редько, Н.Л. Руда, С.В. Руденко, Ю.С. Федорі, та деякі інші. Окремі аспекти цієї проблеми розкривають у своїх роботах О.І. Власова, О.М. Кокун, О.М. Корніяка, М.Л. Смульсон, Н.І. Пов'якель, Н.С. Чепелева, тощо.

Структурні компоненти соціального інтелекту зазвичай поділяють на три групи: когнітивні, емоційні та поведінкові. Засадничими для розвитку соціального інтелекту більшість дослідників вважають такі когнітивні здібності: здатність до рефлексії, пам'ять, соціальну сенситивність, креативність (гнучкість мислення), соціальні знання. До групи емоційних компонентів відносять сприйняття й розуміння емоцій та почуттів інших людей, емпатійність та уважність, соціальну експресію, здатність до емоційної саморегуляції та вміння впливати на інших.

До поведінкових або комунікативно-поведінкових характеристик соціального інтелекту відносять: практичні соціальні вміння та навички, легкість та відкритість у спілкуванні, контактність, розуміння інших людей, вміння донести свою думку до оточуючих, переконливість, здатність до ефективної взаємодії та кооперації, комунікативні та мовленнєві здібності; вміння застосовувати свої соціальні знання; розрізнення невербальних проявів та міміки; усвідомлення свого впливу на оточуючих та вміння свідомо його використовувати, вирішення проблем у ситуаціях спілкування, здатність уникати конфліктів та легко знаходити спільну мову з різними людьми.

До виокремлення емоційного інтелекту як особливого виду інтелекту привело поглиблення студій розумових здібностей, спрямованих на успішну адаптацію особистості в процесі розв'язання проблем і нових життєвих завдань (Г. Айзенк, Д. Векслер, Дж. Гілфорд, Т. Доцевич, Е. Івашкевич, Р. Каламаж, Р. Кеттелл, І. Пасічник, Ж. Піаже, М. Смульсон, Ч. Спірмен, Р. Стернберг, Л. Терстоун, Р. Торндайк, М. Холодна та ін.).

На сьогодні сформувалися основні теоретичні моделі емоційного інтелекту: модель здібностей, диспозиційна модель (модель особистісних рис) і змішана модель. Сучасні зарубіжні дослідження емоційного інтелекту спрямовані на уточнення і конкретизацію трьох його засадничих моделей у різних царинах психологічної науки і практики, насамперед організаційної психології та психології лідерства, вікової та педагогічної психології, клінічної психології та психотерапії.

Науково-теоретичний аналіз стану досліджуваної проблеми засвідчив, що дослідники головним чином зосередились на вивченні провідних характеристик соціального та емоційного інтелекту, передумовах їх розвитку. При цьому значно менше уваги приділялось вивченню питання співвідношення взаємозв'язків структурних компонентів соціального та емоційного інтелекту, особливо при переживанні складної, стресової ситуації.

У сучасній науковій психології акцентується роль соціального та емоційного інтелекту як важливих показників досягнення успіху у професійній діяльності людиною. Розробкою змісту понять емоційного та соціального інтелекту та їх зв'язку з іншими особистісними конструктами займалося багато зарубіжних вчених (G.W. Allport, R. Arnold, M.M. Fernández, L. He, K.N. Karle, K.B. Matheny, K.A. Tamminen).

У сучасній вітчизняній науковій літературі представлені результати досліджень, у яких вплив емоційного та соціального інтелекту на стійкість до стресу розглянуто переважно через взаємозв'язок із самооцінкою, зниженням емоційного вигорання, вольовими якостями, конструктивними копінг-стратегіями, оптимальним рівнем тривоги, соціальною та професійною самореалізацією особистості, комунікативною компетентністю, професійною ефективністю.

Зарубіжні дослідники виявили зв'язок даних видів інтелекту з підвищенням ефективності когнітивних процесів, успішністю вирішення завдань (P. Chesca), проблемно орієнтованими копінг-стратегіями, підвищенням професійної самоефективності (S. Mérida-López), зниженням чутливості до стресу, оптимальним станом спортсменів під час змагань (V. Cese).

Виходячи з актуальності зазначеної проблеми, було визначено тему нашого дослідження **«Соціальний та емоційний інтелект як ресурси особистості у подоланні стресових ситуацій»**.

Об'єкт дослідження – соціальний та емоційний інтелект як психологічні властивості особистості, типи копінг-поведінки здобувачів вищої освіти.

Предмет дослідження – рівні розвитку соціального та емоційного інтелектів, особливості копінг-поведінки здобувачів вищої освіти.

Мета дослідження: визначити рівні розвитку соціального та емоційного інтелекту, типи копінг-поведінки здобувачів вищої освіти.

Для досягнення мети дослідження були поставлені такі **завдання дослідження:**

1. Проаналізувати основні теоретико-методологічні підходи до вивчення соціального та емоційного інтелекту, конфліктів та копінг-стратегій поведінки в стресових ситуаціях.

2. Обґрунтувати комплекс діагностичних засобів емпіричного дослідження особистісних чинників соціального та емоційного інтелекту.

3. Шляхом емпіричного дослідження встановити особливості співвідношення між структурними компонентами соціального та емоційного інтелекту.

4. Розробити практичні рекомендації щодо розвитку соціального й емоційного інтелекту.

Для досягнення окресленої мети дослідження і розв'язання поставлених завдань використовувався комплекс методів:

1) теоретичні – аналіз, порівняння, синтез, систематизація та узагальнення матеріалів наукових джерел з досліджуваної проблематики;

2) психодіагностичні: 1) Методика діагностики соціального інтелекту Дж. Гілфорда та М. О'Салліван, в адаптації О. Михайлової, 2) методика «Копінг-поведінка в стресових ситуаціях» Н. Ендлер, Дж. Паркер (адаптований варіант Т.А. Крюкової); 3) Опитувальник «Емоційний інтелект» Н. Холла; 4) Тест «ЕмІн» Д. Люсіна.

Експериментальна база дослідження. Дослідження проводилося в Уманському державному педагогічному університеті імені Павла Тичини, на факультеті соціальної та психологічної освіти серед студентів I-IV курсів.

Теоретичне значення роботи полягає у розкритті ролі соціального та емоційного інтелекту в подоланні особистістю стресової ситуації. Результати емпіричного дослідження підтверджують, що емоційний та соціальний інтелект є чинником у виборі способів взаємодії в конфлікті та копінг-поведінки в стресовій ситуації.

Практичне значення роботи полягає у розробці практичних рекомендацій для розвитку соціального та емоційного інтелекту у здобувачів вищої освіти, які можуть використовуватися викладачами та психологами.

Апробація дослідження. Результати дослідження було представлено та обговорено на XII-тій Всеукраїнській науковій Інтернет-конференції, 11–12 жовтня 2023 року, м. Умань, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини.

Публікації.

1. Значковський В.О. Особистісні чинники розвитку соціального інтелекту. *Актуальні питання психології: теорія, методика, практика: збірник матеріалів XII-тої Всеукраїнської наукової Інтернет-конференції, 11–12 жовтня 2023 р.* / гол. ред. Перепелюк Т.Д. Умань. С. 87–88.

2. Значковський В.О. Роль емоційного інтелекту в соціальній адаптації особистості. *Збірник наукових праць магістрантів факультету соціальної та психологічної освіти / Уманський держ. пед. ун-т. імені Павла Тичини, Ф-т. соц. та психол. освіти; голов. ред. Кравченко О. О.; редкол.: Сафін О. Д., Коляда Н. М., Коберник О.М. та ін. Умань: Візаві, 2023. Вип 3. С. 39–42.*

Структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (60 найменувань). Містить 2 таблиці.

РОЗДІЛ 1. ПРОБЛЕМА ДОСЛІДЖЕНЬ СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ У СУЧАСНІЙ НАУЦІ

1.1. Становлення наукових уявлень про феномен соціального інтелекту

Актуалізація наукового та практичного інтересу до феномену соціального інтелекту відображає усвідомлення необхідності та значущості здібностей до ефективного соціального пізнання та успішної соціальної діяльності у сучасному світі. Розгляд проблеми соціального інтелекту неможливий без загального розгляду поняття інтелект, оскільки, в його основі лежить саме здатність до пізнання та вирішення проблем, але соціальних за свою сутністю, або в соціальному контексті. Психологія інтелекту має тривалий період розвитку, багато дослідників навіть вважають проблему розуміння інтелекту «вічною», так само, як і психофізіологічну проблему, та проблему свідомості взагалі [24].

Існують різні визначення інтелекту та підходи до його розуміння. У зарубіжній психології зазвичай розглядають інтелект як єдину когнітивну систему або загальну здібність, у той час як у вітчизняній психології, інтелект традиційно ототожнюють з мисленням. М.А. Холодна, наприклад, визначає інтелект як форму організації ментального (розумового) досвіду суб'єкту. В.М. Дружинін – як «відносно стійку структуру розумових здібностей індивіда» і підтримує ідею існування загального інтелекту або загальної здібності до розумової діяльності, наслідком функціонування якої, виступає структурування ментального досвіду суб'єкту [33].

Нині більшість дослідників розглядають інтелект як систему пізнавальних процесів – мислення, відчуття, сприйняття, пам'ять, уява, які забезпечують можливість пізнання та перетворення світу. Донині продовжуються точитися дискусії щодо існування «єдиного» інтелекту чи множини інтелектів (інтелектуальних здібностей). Вже з початку минулого сторіччя в межах тестологічного підходу склалися дві протилежні за своїми теоретичними засадами точки зору щодо його природи: одна пов'язана з визнанням загального фактору інтелекту, а друга – з запереченням будь-якого загального фактору

інтелектуальної діяльності й твердженням про існування множини інтелектів [45].

Маючи справу з одним і тим самим вихідним емпіричним матеріалом – характеристиками результатів інтелектуальної діяльності, одним і тим самим типом вимірювальних процедур – вербальними та невербальними тестами інтелекту, однією й тією ж технікою обробки даних (факторний та кореляційних аналіз), дослідники, тим не менше, дійшли різних висновків. Тривалі наукові дискусії та різні підходи до вирішення цієї проблеми (Фр. Гальтон, А. Біне, Т. Сімон, Ч. Спірмен, Л. Терстоун, Р. Амтхауер, Д. Векслер, Дж. Гілфорд, Р. Кеттел, Дж. Равен, Ф. Вернон та інші) призвели, за словами М.А. Холодної до «парадоксального результату». Прибічники ідеї загального інтелекту у своїх спробах виміряти його як єдину інтелектуальну здібність з часом переконувались, що загальний інтелект – це не більше ніж формально-статистична абстракція по відношенню до множини різних проявів інтелектуальної діяльності. Своєю ж чергою, представники ідеї множини різних інтелектуальних здібностей також змушені були визнати наявність певного загального витоку, представленого в різних видах інтелектуальної діяльності. Незважаючи на це, розвиток уявлень про природу інтелекту в тестологічному його розумінні й донині пов'язаний з обґрунтуванням, з одного боку, «цілісності» інтелекту, а з іншого боку, - його «множинності».

В якості когнітивної складової міжособистісних комунікацій, соціальний інтелект забезпечує самопізнання, саморозвиток, соціальне навчання, вміння прогнозувати та планувати розвиток міжособистісних взаємодій, знаходити спільну мову з оточуючими, та являє собою злагоджену групу здібностей, що визначають соціальну адаптацію людини.

Дослідження соціального інтелекту має давню історію. Поняття «соціального інтелекту» було введено до наукової термінології у 1920 році Едвардом Торндайком [46], який пов'язував його зі здатністю людини розуміти та управляти іншими людьми, залучатися до адаптивної соціальної поведінки.

Різні аспекти даної проблеми висвітлені у працях багатьох психологів: Л. Терстоуна, Ф. Вернона, Р. Торндайка (сина Е. Торндайка), М. Гендрікса, Дж. Гілфорда та М. О'Саллівана, Г. Гарднера, Н. Кантор та Дж. Кіглстрома, Г. Айзенка, Р. Стернберга, Д. Големана, К. Альбрехта, М.І. Бобневої, Ю.М. Ємельянова, Н.Ф. Каліної, Н.А. Кудрявцевої, В.М. Куніциної, К.О. Абульханової-Славської, Д.В. Люсіна, О.І. Савєнкова, Д.В. Ушакова, О.В. Луньової, І.Ф. Баширова та інших. Ці автори, маючи свій погляд на природу та розвиток СІ, були одноставні в тому, що соціальний інтелект – це специфічна здатність, що забезпечує успішну взаємодію людини з іншими людьми, вміння розуміти та прогнозувати соціальну поведінку. Формування цієї здатності є одним з актуальніших завдань підготовки фахівців професій типу «людина-людина».

Об'ємний та ґрунтовний аналіз історії вивчення соціального інтелекту в зарубіжній психології зробила дослідниця О.В. Луньова, котра зазначає, що вивчення цього феномену започатковано та активно продовжується в США, дослідники ж інших країн загалом поки що йдуть у фарватері американських робіт. Всю 90-літню історію дослідження соціального інтелекту авторка поділила на п'ять етапів, а основним критерієм їх виділення окреслила виникнення або спад інтересу до СІ, появу нових підходів до розуміння та актуалізацію різних аспектів його вивчення [19].

1-й етап – 1920-1924. Поява у психології поняття «соціальний інтелект». Вважається, що вперше цей термін був використаний у 1920 році, Е. Торндайком, у невеличкій статті «Intelligence and its use» для журналу «Harper's Magazine», де він зазначав, що вимірюваний тестами інтелект є абстрактно-логічним, але окрім нього існують ще практичний та соціальний інтелект. Абстрактно-логічний інтелект забезпечує розуміння та операції з абстрактними, вербальними та математичними символами; практичний – з конкретними речами та явищами, а соціальний інтелект він описував як здатність досягати успіху у міжособистісних взаєминах, здатність керувати іншими людьми, поводити себе «мудро» у

ситуаціях спілкування. Крім вищезазначеної статті, Е. Торндайк спеціально проблему соціального інтелекту не розглядав.

2-й етап – 1925-1938. Психометричний. Цей період характеризується спробами багатьох дослідників знайти адекватні методи дослідження СІ та розробити психометричні тести для виміру особистісних відмінностей у його проявах. З цією метою найчастіше використовувалися характеристики соціального інтелекту, перераховані в роботах Ф. Вернона [47]. Більшість дослідників зіткнулися зі складністю розмежування понять СІ та IQ, зі 18 складністю перевірки валідності цих діагностичних методик, що, з часом, призвело до втрати інтересу як до самих таких тестів, так і до поняття «соціальний інтелект».

3-й етап – кінець 30-х років – 1965 рр. В цей період поняття «соціальний інтелект» зникає з наукового обігу та психологічних досліджень, інтерес до нього згасає, більшість активних дослідників СІ визнали подальшу роботу у цій галузі безперспективною. Дослідження продовжив лише Дж. Гілфорд [41].

4-й етап – 1965-1969 рр. Соціальний інтелект розглядався у структурі моделі інтелекту Дж. Гілфорда, який, починаючи з 20-тих років, займався дослідженням виразів облич і сподівався на продовження роботи в більш широкому масштабі. В основі його моделі «структури інтелекту» лежить схема «стимул - латентна операція - реакція». Роль стимулу в цій моделі виконує «зміст завдання», роль операції – «розумові здібності», а реакція – це «результати тестування». Під операціями автор розуміє оперування поняттями, пам'ять, дивергентну та конвергентну продуктивність, оцінювання. Всього в класифікаційній схемі Дж. Гілфорда 120 факторів, вузькоспеціалізованих, незалежних одна від одної інтелектуальних здібностей, які обумовлюються поєднанням 5-ти різних операцій з 6-тьма різновидами поведінки та 4-ма напрямками змісту діяльності. Сам Гілфорд розглядав свою модель інтелекту, як розширення потрібної класифікації інтелекту, запропонованої Е. Торндайком.

Символічна та семантична складові його системи відповідають абстрактному інтелекту, фігуральна складова – практичному, а поведінкова складова –

соціальному інтелекту. Основну увагу Дж. Гілфорд та його колеги приділяли дослідженню семантичної та фігуральної складових моделі інтелекту і тільки на останніх етапах своєї роботи вони звернули увагу на дослідження поведінкової складової інтелектуальних здібностей, що включає розуміння вчинків інших людей та самого себе. Поведінковий компонент його моделі відповідає поняттю соціальний інтелект, введеного до наукової термінології Е. Торндайком у 1920 році.

Таким чином, Дж. Гілфорд слідом за Е. Торндайком, виділив соціальний інтелект як окрему інтелектуальну здібність, що включає в себе міжособистісне сприйняття, соціальне розуміння, соціальну компетентність та емпатію, та у співавторстві з Морін О'Салліван створив перший надійний тест для вимірювання соціального інтелекту і практично єдиний тест виміру СІ, що широко використовується у світовій і вітчизняній психології нині [21].

Останню спробу дослідження СІ в межах проекту Дж. Гілфорда зробила група дослідників під керівництвом М. Гендрікса (Hendricks, Guilford, Hoepfner, 1969) [40]. Вони намагалися розробити тестові методики для вимірювання здатності людини взаємодіяти з іншими людьми, а не просто розуміти їх поведінку. Ці навички вони назвали «базові навички в прийнятті рішень у міжособистісних взаємодіях». Оскільки успішна взаємодія передбачає генерування різноманітних поведінкових ідей, дослідники називали ці здатності дивергентного мислення креативним соціальним інтелектом. Як вважають Н. Кантор і Дж. Кіглстром, важливим результатом досліджень Дж. Гілфорда було виділення двох різних, незалежних один від одного та від інших когнітивних здібностей, аспектів СІ: розуміння поведінки людей (пізнання поведінкового змісту) та адаптивної взаємодії з ними (продукування поведінкового змісту) [38].

5-й етап – 1970 рр. – теперішній час, поєднує сучасні напрямки дослідження СІ та характеризується значною тривалістю, широким спектром різних підходів та поглядів на природу СІ.

1.2. Основні чинники розвитку соціального інтелекту

На основі аналізу попередніх досліджень серед чинників розвитку СІ можна виділити зовнішні та внутрішні. До зовнішніх, або соціальних, відносять вплив соціальної ситуації розвитку, освіти, культурного середовища, соціоекономічного становища родини, особистого досвіду, тощо. До внутрішньо психологічних передумов можна віднести всі чинники, обумовлені морфологічними, нейродинамічними, біохімічними, темпераментальними та особистісними властивостями людини. Узагальнено їх можна назвати індивідуально-психологічним чинниками.

В якості біологічних передумов розвитку інтелекту взагалі та соціального інтелекту зокрема, в першу чергу слід зазначити морфологічну будову головного мозку людини, нейродинамічні властивості нервової системи та особливості вищої нервової діяльності. У своїй сукупності вони являють собою біологічну основу всіх психічних функцій, і сама психіка є властивістю головного мозку. Психічна діяльність здійснюється за допомогою значної кількості фізіологічних, нейрофізіологічних та біохімічних механізмів. Одні з цих механізмів забезпечують сприйняття, інші перетворення їх на сигнали, треті – планування та регулювання поведінки, що забезпечує активну орієнтацію та пристосування до середовища.

Наука про мозок має давню історію, починаючи з Галена, Рене Декарта, продовжуючи І.М. Сеченовим, І.П. Павловим, В.М. Бехтеревим, О.Р. Лурією, О.М. Леонтєвим, О.В. Запорожцем, Б.Г. Ананьєвим, С.Л. Рубінштейном, О.О. Ухтомским, П.К. Анохіним та закінчуючи сучасними зарубіжними та вітчизняними дослідженнями А. Дамазіо, П. Голдмен-Ракіч, Ф. Бенсона, Е. Голдберга, Н.Б. Бехтереві, К.В. Судакова, О.М. Іваницького, Л.С. Цветкової тощо. Цілісне функціонування нервової системи, діяльність головного мозку, співвідношення різних його ділянок з різними проявами психіки людини є предметом детального вивчення нейрофізіології та нейропсихології.

Основою складної психічної діяльності людини є кора великих півкуль головного мозку, кожна з яких, своєю чергою, складається з чотирьох ділянок: потиличної, тім'яної, скроневої та лобної. Традиційно вважають, що аналіз та синтез зорових подразників відбувається у потиличній зоні, слухових – у скроневої долі, тактильних – у тім'яній; ліва півкуля зазвичай пов'язується з мовою, а права – з просторовим аналізом, хоча останні дослідження вказують на те, що такий розподіл не є однозначно правомірним, як і пряме співвіднесення вищих психічних функцій з анатомічними та фізіологічними структурами головного мозку.

Вчені зазначають велику роль соціального та психологічного факторів у їх формуванні. Наприклад, Л.С. Виготський вважав, що вищі психічні функції, до яких традиційно відносять сприйняття, увагу, пам'ять, уяву, мислення та мову, склалися не в біології, і не у філогенезі, сам їх механізм є «зліпком з соціального», вони соціальні за своєю природою, складом, структурою та способом дії [9]. Такої ж думки притримувалися такі дослідники як О.Р. Лурія, О.М. Леонтьєв, Д. Рок та інші.

Безпосередньо з мозковими структурами слід співвідносити не всю психічну функцію, і навіть не окремі її ділянки, а ті фізіологічні процеси (функції), що в цих структурах здійснюються. Порушення цих фізіологічних процесів призводить до появи первинних дефектів, які поширюються на цілий спектр взаємозалежних психічних функцій. Протягом останніх десятиліть виникло багато нових методів (електроенцефалографія (ЕЕГ), позитронно-емісійна томографія (ПЕТ), магніто-резонансне сканування тощо) вивчення фізіологічної активності різних ділянок головного мозку під час вирішення когнітивних завдань та соціальних інтеракцій. Отримані результати дають більш глибоке та різнобічне психофізіологічне та нейрофізіологічне підґрунтя для розуміння механізму функціонування пізнавальних процесів та їх вплив на соціальну поведінку людини [28].

Численні клінічні дослідження вказують на провідне значення лобних долей, зокрема їх фронтальної кори для загального розумовому розвитку, формування

особистісних якостей, вольового самоконтролю, вибору цілей та оцінці різних обставин, пов'язаних із цими цілями, соціально зрілої поведінки та моральних якостей. Дослідження А. Дамазіо [39] та інших вчених підтверджують, що їх ушкодження призводить не тільки до зниження розумового розвитку, неможливості планувати хід вирішення завдань, зникнення орієнтувальної основи діяльності, а й до появи антисоціальної поведінки. Деякі ділянки лобних долей, а саме – передній відділ поясної звивини традиційно пов'язують з емоціями та здатністю стримувати дистрес, що теж має велике значення для формування соціально прийнятної поведінки та залагодження конфліктів [11].

З іншого боку, сучасні дослідження соціальної неврології, нової галузі, яка вивчає вплив соціальних подій на активність різних ділянок головного мозку, також підтверджують обумовленість фізіологічних та неврологічних реакцій людини, рівня стресу, дією різних соціальних чинників, зокрема, прийняттям чи зневагою з боку інших, та наголошують на значущості соціальних факторів та загроз у формуванні не тільки поведінки людини, а й рівня її психічної активності, зокрема, аналітичного мислення, пам'яті, творчих здібностей, тощо [28]. Таким чином, ми бачимо взаємообумовленість морфофізіологічних та соціальних факторів у розвитку особистості людини.

Наступним важливим фактором розвитку здібностей, і соціальних зокрема, виступають нейродинамічні властивості нервової системи, процеси збудження та гальмування, які визначають силу, врівноваженість та рухливість нервових процесів й визначають тип нервової системи та показники темпераменту людини. З основними типами нервової системи співвідносять такі властивості, як сенситивність, реактивність, активність, темп реакцій, пластичність або ригідність, екстра- або інтровертованність. Темпераментом називають сукупність індивідуальних особливостей особистості, що характеризують динамічну та емоційну складову її діяльності. Темперамент визначає загальну психологічну активність людини, її рухову та мовну активність, обумовлює швидкість виникнення та перебіг психічних процесів, їх стійкість й інтенсивність, темп і ритм діяльності та поведінкових проявів.

На думку В.М. Русалова, друга значуща властивість темпераменту – емоційність, «являє собою сукупність індивідуально-стійких афектів та настроїв: вразливість, емоційну збудливість, домінування однієї з емоцій. У характеристиках емоційності відображені фактори гормональної та тілесної сфери, властивості нервової та лімбічної систем, та інші» [29]. До основних типів темпераменту відносять: сангвіністичний, флегматичний, холеричний та меланхолічний. Фізіологічною основою темпераменту є взаємодія мозкової кори з підкіркою, а також взаємодія обох сигнальних систем [10].

Проблема зв'язку нейродинамічних властивостей нервової системи з розвитком когнітивних здібностей багато досліджувалась В.М. Русалов, Б.М. Тепловим, Л.М. Аболіним, Е.А. Голубевою. В експериментальних дослідженнях доведено зв'язок інтелекту з нейродинамічним рівнем організації особистості, з факторами сили нервових процесів та ергічності.

В межах системного підходу у сучасній психології інтелект розглядають як полікомпоненту систему адаптації суб'єкта до умов своєї діяльності - Р.В. Cattell, С.Л. Рубінштейн, Б.Ф. Ломов, К.О. Абульханова та інші. У результаті досліджень встановлено, що темпераментальні властивості впливають на процес формування загальних здібностей переважно на ранніх етапах розвитку людини. Коли вона дорослішає та набуває досвіду, долучаються інші фактори (знання, вміння), що призводять до формування таких динамічних характеристик інтелекту, які практично не залежать від темпераментального рівня регулювання поведінки.

Таким чином, темпераментальні властивості виступають задатками загальних здібностей, при чому інтенсивність їх впливу на інтелект визначається віком та рівнем соціалізації особистості. Темперамент та здібності взаємодіють між собою, в першу чергу через характеристики активності – ергічність, пластичність та темп [29].

У дослідженнях К. Бранда та В. Ігана встановлено, що рівень загального інтелекту зростає разом з підвищенням рівня нейротизму [14] одним із проявів якого є тривожність як мотиваційний фактор розумової активності людини. З

такими властивостями темпераменту як екстраверсія та нейротизм пов'язані особливості обробки інформації. У дослідженнях особистості виявлено існування індивідуальних відмінностей при обробці стимулів позитивної та негативної валентності [2], на основі яких можна зробити висновок про наявність когнітивних факторів, що сприяють обробці стимулів, які сприймаються.

Поняття чинників розвитку СІ невід'ємне від самого поняття особистості, оскільки як і особистість, соціальний інтелект є і результатом, і водночас інструментом соціального розвитку людини. Як зазначалось раніше, деякі дослідники взагалі вважають соціальний інтелект особистісною характеристикою: Н. Кантор і Дж. Кіглстром, Г.П. Геранюшкіна, Д.В. Ушаков, О.В. Луньова. За визначенням С.Д. Максименка, «особистість – це форма існування психіки людини, яка являє собою цілісність, здатну до саморозвитку, самовизначення, свідомої предметної діяльності й саморегуляції, та має свій унікальний та неповторний внутрішній світ» [20].

До систем її саморегуляції відносять: базальну емоційну, вольову, смислову або ціннісну саморегуляцію, які поступово розвиваються в онтогенезі та мають велике значення для формування особистості, її успішної соціалізації, професійної та особистісної самореалізації.

Сукупність факторів, що визначають розвиток соціального інтелекту можна поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів або соціальних факторів дослідники відносять: культурне середовище (Л.С. Виготський, М.І. Бобнєва, О.О. Бодальов, І.Б. Кудінова); соціоекономічний статус сім'ї та стилі батьківського виховання (А. Kohn, В. Speicher, В.М. Мініяров, О.І. Пащенко); умови соціального та міжособистісного пізнання, соціальна ситуація розвитку дитини (І.С. Володіна, О.В. Ватіна, О.В. Шешукова, О.І. Пащенко); виховання та освіти (Л.С. Виготський, М.І. Бобнєва, Н.О. Кудрявцева, О.І. Власова); В.П. Медведєв, О.І. Редько).

До внутрішніх факторів відносять в першу чергу індивідуально-типологічні особливості – вік (О.В. Ватіна, М.О. Каліновська, О.В. Луньова, О.В. Біляєва); стать (Я.І. Михайлова, О.І. Пащенко, В.О. Порядіна, О.В. Шешукова,

О.М. Калиновська, О.В. Шилова); нейродинамічні властивості та структурні компоненти темпераменту (Zhonggeng Chen, Yan Wank, В.М. Русалов, О.С. Михайлова, Г. Айзенк, Д.В. Ушаков).

Також, до внутрішніх факторів, що обумовлюють розвиток СІ відносять особистісні характеристики, а саме – характер (сукупність особистісних рис, що обумовлюють поведінкові прояви людини) – Kimberly A. Barchard, A. Ralph Hakstian, А.Г. Шмелев, О.І. Пащенко, Г.М. Молокостова, Т.І. Шалаєва; особливості емоційно-вольової сфери (емоційна саморегуляція, самоконтроль, емоційна чутливість, рефлексивність, емпатія) – Дж. Гілфорд, Ємельянов, Д. Големан, Ю.М. А.Г. Шмелев, М.О. Каліновська); самооцінку - Н.О. Кудрявцева, О.В. Шилова, Я.І. Михайлова, С.Д. Смирнов.

Серед індивідуально-психологічних передумов розвитку соціального інтелекту виділяють лідерські якості, активність - Ю.М. Ємельянов, В.М. Куніцина, Д. Големан, Г.М. Молокостова, С.В. Ситнік, А.Г. Шмелев; мотивація досягнення успіху - О.І. Пащенко, С.І. Редько, спрямованість особистості, систему цінностей та моральні якості - С.І. Редько; О.В. Луньова.

Отже, виділення особистісних чинників формування СІ є актуальним та перспективним напрямком сучасних досліджень, зокрема для фахівців соціономічних професій, з метою пошуку шляхів та методів його розвитку.

1.3. Сучасні дослідження емоційного інтелекту

Співвідношення розуму та почуттів, проблеми управління своїми почуттями та почуттями інших людей були предметом роздумів філософів та вчених Стародавнього Світу. Знаменитий давньогрецький філософ і вчений Аристотель своїх працях вказував на необхідність пропорційної та адекватної ситуації вираження почуттів. Проблеми управління своїми емоціями та емоціями інших розглядалися у працях філософа-стоїка та державного діяча Сенеки [39]. У «Листах до Луцилію» філософ аналізує проблеми подолання своїх страхів, страху смерті, тривожності, проблеми управління почуттями інших в екстремальних ситуаціях: насагу військ, що йдуть на смерть [39].

Питання про співвідношення розуму і почуттів стало предметом дискусій філософів Нового часу (Р. Декарт, М. Монтень, А. Руссо та ін.), і відбилося в літературних течіях цієї епохи. Ідеї про пріоритет розуму над почуттями виражалися у творах класицизму, а ідеї про пріоритет почуттів над розумом – у творах сентименталізму та романтизму. І.М. Андреева у своєму огляді аналізує відношення різних релігій та релігійних напрямів до емоцій та інтелекту і зазначає, що православне християнство порівняно з католицизмом і протестантизмом більш високо оцінювало роль емоцій, почуття любові розглядалося у православ'ї як передумова християнської волі та совісті. У протестантизмі більш високо порівняно з емоціями оцінювався розум, велике значення вдавалося результатам діяльності [40].

Передумовами наукового дослідження емоційного інтелекту стали: роботи Ч. Дарвіна про роль емоційної експресії для виживання та адаптації, крос-культурні дослідження П. Екмана та його колег, дослідження соціального інтелекту (Е. Торндайк та ін.), концепція множинного інтелекту Г. Гарднера, підхід до дослідження інтелекту Стернберга, вітчизняні та зарубіжні дослідження взаємозв'язку емоцій та мислення [57].

До цього часу у вітчизняній та зарубіжній психології немає загальновизнаного визначення понять «інтелект», «здатності», «емоційний

інтелект». Відомий вчений В.М. Дружинін пропонує наступний підхід до визначення інтелекту: «основним критерієм виділення інтелекту як самостійної реальності є його функція у регуляції поведінки» [48, с.18]. Дослідник посилається на визначення Штерна, згідно якому інтелект є якоюсь «загальною здатністю пристосування до життєвих умов» [48, с.18]. В даний час у вітчизняній та зарубіжній науці співіснують різні підходи до вивчення інтелекту.

В.М. Дружинін виділяє дві підстави класифікації напрямів дослідження інтелекту: культура (культурно-історична психологія М. Коула, концепція множинного інтелекту Г. Гарднера) - нейрофізіологія (Г. Айзенк), психометричне (Ч. Спірмен, Л. Терстоун, Дж. Гілфорд, Ф. Вернон, Д. Векслер, В.Н. Дружинин) - звичайне знання (Р. Стернберг, Г. Гарднер) [48].

Значний внесок у розвиток уявлень про емоційний інтелект внесла концепція множинного інтелекту Г. Гарднера. Вчений запропонував концепцію множинного інтелекту та виділив 7 видів інтелекту: лінгвістичний інтелект, музичний інтелект, логіко-математичний інтелект, просторовий інтелект, тілесно-кінестетичний інтелект, міжособистісний інтелект та внутрішньоособистісний інтелект [32]. Г. Гарднер наголошує, що роль кожного з видів інтелекту для успішної соціальної адаптації варіюється від культури до культури, а класичні теорії інтелекту та методи їх дослідження орієнтовані на західноєвропейську та американську культуру.

Виходячи з визначення інтелекту Штерна, є обґрунтованим положення про культурну детермінацію значимості різних видів інтелекту. Відомий дослідник емоційного інтелекту Д.В. Люсін зазначає, що концепція внутрішньоособистісного та міжособистісного емоційного інтелекту Г. Гарднера стала основою його теоретичного підходу до дослідження емоційного інтелекту [32].

Дослідження соціального інтелекту також стали значущими передумовами появи концепцій емоційного інтелекту. Аналізуючи історію дослідження соціального інтелекту В. М. Куніцина виділяє такі теоретичні підходи до його дослідження: соціальний інтелект як група ментальних здібностей, пов'язаних з

обробкою соціальної інформації (Дж. Гілфорд, М. Саллівен; М. Форд, І. Тисак); соціальний інтелект як когнітивна компетентність (Н. Кентор); уявлення про соціальний інтелект у повсякденній свідомості (Р. Стернберг, Н.Л. Смирнова). В.М. Куніцина розглядає соціальний інтелект як «групу ментальних здібностей, пов'язаних з обробкою соціальної інформації» [15, с. 85].

В.М. Куніцина пропонує власну концепцію соціального інтелекту, основним компонентом якої є комунікативно-особистісний потенціал – «комплекс властивостей, що полегшують або утрудняють спілкування, на основі яких формуються такі інтегральні комунікативні властивості як психологічна контактність і комунікативна сумісність» [15, с. 69].

Структуру соціального інтелекту за В.М. Куніциною складають: комунікативно-особистісний потенціал, характеристики самосвідомості, соціальна перцепція та енергетичні характеристики. В.М. Куніцина наголошує, що соціальний інтелект неможливо розглядати у відриві від особистісних властивостей; авторитарність, внутрішня конфліктність негативно впливають на розвиток соціального інтелекту [14]. Дослідження, проведені В.М. Куніциною, свідчать, що високий соціальний інтелект передбачає орієнтацію на співпрацю, повагу до себе та інших, високий рівень моральної свідомості та значною мірою відповідає описам самоактуалізованої особистості А. Маслоу та повноцінно функціонуючої особистості К. Роджерса.

Вплив особистісних особливостей на соціальний інтелект особистості обумовлено тим, що за допомогою соціального інтелекту аналізується соціальна інформація, до якої в особистості існує певне відношення. Особистісні особливості можуть полегшити або ускладнити роботу соціального інтелекту більшою мірою, ніж роботу математичного або просторового інтелекту.

Близьким до поняття «соціальний інтелект» є поняття «соціальна компетентність». В.М. Куніцина визначає соціальну компетентність як систему «знань про соціальну дійсність і про себе, систему складних соціальних умінь і навичок взаємодії, сценаріїв поведінки в типових соціальних ситуаціях, що дозволяють швидко і адекватно адаптуватися, приймати рішення зі знанням

справи, враховуючи кон'юнктуру, що склалася; діючи за принципом «тут, зараз і найкращим чином», витягувати максимум можливого з обставин» [15, с. 80].

В.М. Куніцина виділяє наступні види соціальної компетентності: оперативна соціальна компетентність, вербальна компетентність, комунікативна компетентність, соціально-психологічна компетентність, еґо-компетентність.

В.М. Куніцина зіставляє поняття «соціальний інтелект» і «соціальна компетентність» і робить висновок, що соціальний інтелект є засобом пізнання соціальної дійсності, а соціальна компетентність - його результатом [15].

Проблеми соціального та емоційного інтелекту розглядаються також у роботах І.В. Ушакової. Дослідник розглядає соціальний та емоційний інтелект як множини, що перетинаються, так як емоційний інтелект спрямований на розуміння як своїх емоцій, так і емоцій інших людей, а соціальний інтелект передбачає інтегроване пізнання людей і відносин між ними. Водночас традиційні концепції соціального інтелекту не передбачають включення до нього системи знання себе [31]. В тому випадку, якщо ми розглядатимемо соціальний інтелект у рамках теоретичного підходу В.М. Куніцина, що включає до складу соціального інтелекту характеристики самосвідомості, то емоційний інтелект можна розглядати як частину соціального інтелекту.

На основі структурно-динамічної теорії соціального інтелекту І.В. Ушакова виділяє характерні особливості, притаманні соціальному інтелекту: континуальний характер, використання невербальної репрезентації, зниження точності соціального оцінювання при вербалізації, формування в процесі соціального навчання, використання «внутрішнього досвіду». Дослідник зазначає, що використання «внутрішнього досвіду» відрізняє соціальний інтелект від загального інтелекту [31]. І.В. Ушакова виділяє значний критерій прояву соціального інтелекту в тій чи іншій ситуації, життєвої чи тестової: цілеспрямованість поведінки особистості. Про прояви соціального інтелекту ми можемо судити лише, якщо нам відома ціль, яку переслідує особистість у соціальній ситуації.

І.В. Ушакова виділяє фактори, що впливають на розвиток соціального інтелекту: потенціал формування, особистісні особливості, що визначають спрямованість на спілкування з іншими людьми та їх пізнання; особливості життєвого шляху особистості, що визначають значимість соціального інтелекту для його успішної адаптації [31]. Підхід до соціального інтелекту І.В. Ушакової є теоретично та методологічно обґрунтованим. Дослідник враховує роль культурного контексту щодо оцінки прояви соціального інтелекту.

Необхідно відзначити, що основою соціального та емоційного інтелекту є здібності, а не знання, уміння та навички. Прояв соціального та емоційного інтелекту оцінюється в контексті культури, до якої належить особистість, але особистість, що володіє високим соціальним та емоційним інтелектом здатна адаптуватися до інокультурного середовища та набути знань, умінь і навичок, адекватних інокультурному середовищу.

Крос-культурні дослідження емоцій та дослідження, присвячені вивченню взаємозв'язку емоцій та мислення, також стали передумовами дослідження емоційного інтелекту. У крос-культурних дослідженнях емоцій П. Екмана та його колег були виявлені: універсальність вираження та розпізнавання базових емоцій, культурна детермінація відображення емоцій у соціальних ситуаціях. Дж. Майер та його колеги, творці теоретичного підходу до емоційного інтелекту, вказують, що у зарубіжній науці співіснують різні напрями дослідження емоційних здібностей. Вчені досліджують точність сприйняття емоцій, роль емоцій у мисленні: проблеми прийняття рішень, довільного включення та виключення емоційної інформації в процесі мислення, взаємозв'язку емоцій та креативності; оцінки та каталізації емоцій; управління емоціями [45, с. 511].

У контексті нашого дослідження особливий науковий інтерес представляє напрям досліджень, пов'язане з вивченням емоційного регулювання. Провідний дослідник проблеми емоційного регулювання Дж. Гросс адаптував процесуальну модель емоцій для вивчення проблем емоційної регуляції [40]. Згідно з цією моделлю емоції можуть регулюватися як на ранніх (передбачаюча емоційна регуляція), так і на пізніх (реактивна емоційна регуляція) стадіях їх розвитку. У

рамках передбачуваної емоційної регуляції Дж. Гроссом виділено стратегії: вибір ситуації, зміна ситуації, переміщення уваги та когнітивна переоцінка ситуації.

У рамках реактивного емоційного регулювання вчений виділяє стратегії: інтенсифікація емоцій, зниження інтенсивності емоцій, збільшення та скорочення протікання емоцій. У дослідженнях Дж. Гросса і його колег було показано, що регуляція емоцій на ранніх і пізніх стадіях їх розвитку має різні наслідки як для психічного та фізичного здоров'я особистості, так та для міжособистісних відносин. Зокрема, було показано, що застосування передбаченою стратегією емоційного регулювання «когнітивна переоцінка» є фактором вибору конструктивних методів мирного врегулювання міжетнічного конфлікту ізраїльськими респондентами [40].

Поглиблене вивчення практичного і соціального інтелекту призвело до виокремлення нової царини досліджень – власне емоційного інтелекту, який обіймає групу розумових здібностей, які допомагають сприйняти, оцінити й відрегулювати власні почуття, а також почуття інших людей. Від володіння людиною кластером цих здібностей прямо залежить досягнення нею певної якості життя і рівня суб'єктивного благополуччя, що вказує на надзвичайну важливість розвитку емоційного інтелекту, починаючи з ранніх етапів онтогенезу. У 1988 р. Р. Бар-Он увів поняття емоційно-соціального інтелекту, який містив такі складники [37]:

1) внутрішньоособистісну сферу (здатність розуміти себе на основі самоаналізу, самоствердження, впевненості в собі, самоповаги, незалежності, самореалізації);

2) міжособистісну сферу (здатність до емпатії, соціальна відповідальність, комунікабельність);

3) адаптивність (здатність бути гнучким, реалістичним, розв'язувати проблеми мірою їх накопичення, адекватна оцінка дійсності та ін.);

4) управління стресом (стресостійкість і самоконтроль імпульсів);

5) загальний настрій (наявність оптимізму і відчуття переживання щастя). Першою фундаментальною працею, в якій емоційний інтелект розглядається як окремий вид інтелекту, унітарна розумова здатність, стала монографія Дж. Мейєра і П. Селовея «Емоційний інтелект», видана в 1990 р.

Пізніші публікації виходили у співавторстві з Д. Карузо та ін. [42]. Автори пропонують чотирикомпонентну структуру емоційного інтелекту в складі:

1) розуміння емоцій (уміння визначати джерело емоцій, розпізнавати зв'язки між словами й емоціями, інтерпретувати значення емоцій у міжлюдських стосунках, розуміти складні (амбівалентні) почуття, усвідомлювати переходи від однієї емоції до іншої та прогнозувати емоційну динаміку);

2) точності оцінки і вираження емоцій (точна ідентифікація емоцій – власних та інших людей, адекватне вираження емоцій, конгруентне емоційне самовираження);

3) врахування емоцій в розумовій діяльності (використання емоцій як мотиваторів до праці, адже емоції можуть як надихати на розв'язання інтелектуальної задачі, так і пригнічувати, гальмувати цей процес);

4) управління емоціями шляхом врахування тієї інформації, яку вони несуть, із тим, щоб мати змогу оцінювати людей та викликані їхніми потребами, інтересами, рисами характеру тощо вчинки з різних перспектив.

Чотири компоненти моделі емоційного інтелекту Дж. Мейєра і П. Селовея утворюють ієрархічну структуру, де найнижчий рівень відображає відносно прості здібності сприйняття і вираження емоцій, а найвищий рівень – усвідомлене регулювання емоцій. У 1995 р. Д. Гоулман доопрацював модель емоційного інтелекту вищеназваних авторів, виокремивши чотири його компоненти: самосвідомість, самоконтроль, соціальну чутливість, управління взаєминами і набір навичок, що входять до складу цих компонентів [12]. Зокрема, самосвідомість уміщає точну самооцінку – розуміння власних сильних сторін і обмежень; емоційне самоусвідомлення – аналіз своїх емоцій та усвідомлення стороннього впливу, використання інтуїції при ухваленні рішень;

впевненість у собі, базована на почутті власної гідності й адекватної оцінки своєї обдарованості; ставлення до себе з гумором, спокійне сприйняття критики.

Самоконтроль, за Д. Гоулманом, передбачає: приборкання емоцій – уміння контролювати руйнівні емоції та імпульси; відкритість – щире вираження своїх почуттів і переконань, чесність, прямота і надійність у взаєминах; адаптивність – здатність гнучкого пристосування до мінливої ситуації та подолання перешкод; воля до перемоги – орієнтація на високі особисті стандарти, постійна робота над собою, бажання вчитися задля досягнення високих цілей; ініціативність – готовність до активних, часто ризикованих дій та вміння не упускати шанси; оптимізм – уміння позитивно дивитися на стан справ, очікуючи від людей прояв їхніх кращих рис; здатність стримувати емоції – регулювання якості та інтенсивності переживань.

Соціальна чутливість дає змогу розуміти невисловлені почуття людей, співчувати їм і подумки ставити себе на їхнє місце. Ця здатність охоплює: співпереживання – вміння проникатися почуттями інших людей, розуміти їх позиції та проявляти чуйність щодо їхніх проблем; ділову обізнаність – розуміння поточних подій, ієрархії відповідальності та владно-підвладної компетентності різних осіб та інституцій на організаційному рівні; прогнозування поведінки і появи потреб – здатність визнавати і задовольняти потреби підлеглих, клієнтів або покупців.

Від управління взаєминами як складника емоційного інтелекту залежить успішність здійснення впливу на інших людей, мотивування їх до дружної командної роботи, надихаючи власним прикладом. Управління взаєминами передбачає: наснагу – вміння вести за собою, маючи захопливу картину бажаного майбутнього; вплив – володіння різними прийомами переконання; допомогу у самовдосконаленні через заохочення розвитку здібностей та зростання спектру компетентностей інших людей за допомогою відгуку (надання зворотного зв'язку) і порад; сприяння змінам – здатність ініціювати нововведення, удосконалювати методи управління і спрямовувати працівників на досягнення нових цілей; зміцнення особистих взаємин – культивування і

підтримка соціальних зв'язків (узгодження позицій, налагодження взаємодопомоги тощо); командну роботу і співпрацю через формування згуртованості, ціннісно-орієнтаційної єдності, сприятливого морально-психологічного клімату в організації. Окремий напрям психологічних студій емоційного інтелекту започаткували К. В. Петрідес, Е. Фернхем та ін. [44], які вважають його інтегральною особистісною рисою-диспозицією на зразок емоційної самоефективності, при наявності якої людина відчувається впевнено, вважаючи себе достатньо емпатійною, щирою, відвертою, стресостійкою і т.д.

Автори співвідносять аспекти прояву емоційного інтелекту з особистісними властивостями високого рівня розвитку. Відтак аспекту адаптивності відповідає гнучкість і швидкість адаптації до нових умов життєдіяльності; аспекту асертивності – прямолінійність, відвертість, готовність стати на захист інших людей; аспекту усвідомлення емоцій – здатність адекватно сприймати як власні емоції та почуття, так і навколишніх людей; аспекту емоційної експресії – своєрідна емоційно-комунікативна конгруентність (уміння адекватно передавати свої почуття іншим людям у процесі спілкування з ними); аспекту регулювання емоцій інших людей – здатність впливати на почуття інших людей; аспекту емоційної саморегуляції – самоконтроль емоцій; аспекту імпульсивності – невіддатливість імпульсам; аспекту міжособистісних взаємин – доброзичливість і гармонія у стосунках; аспекту самооцінки – впевненість і відчуття себе успішною людиною; аспекту самомотивації – орієнтація на досягнення стійкого високого рівня самооцінки; аспекту соціальної обізнаності – високі соціальні здібності; аспекту управління стресом – стресостійкість; аспекту емпатії як риси – готовність до співчуття; аспекту щастя як риси – відчуття радості й задоволення від життя; аспекту «оптимізму як риси» – впевненість у завтрашньому дні і готовність бачити у житті насамперед світлі сторони.

Паралельно з появою психологічних концепцій емоційного інтелекту в останній декаді ХХ століття з'являються концепції, які конкретизують окремі його складники або ж які претендують на самостійний пояснювальний

конструкт. До їх числа належить передусім концепція емоційної компетентності К. Саарні як сукупності певних здібностей та вмінь, важливих для забезпечення емоційної регуляції повсякденних комунікативних ситуацій [47].

До складу емоційної компетентності входять здатності до:

- 1) усвідомлення власних емоційних станів;
- 2) розпізнавання емоцій інших людей;
- 3) використання словника емоцій та різних форм їх вираження, прийнятних у даній культурі;
- 4) прояву симпатії та емпатії як способів долучення до переживань інших людей;
- 5) розуміння того, що внутрішній емоційний стан не завжди буває відповідним його зовнішньому вираженню;
- 6) емоційної саморегуляції, зокрема власних негативних переживань;
- 7) розуміння значущості емоційного опосередкування міжособистісних взаємин;
- 8) адекватного вираження емоційного ставлення до партнерів у міжособистісному спілкуванні.

До концепції емоційної компетентності примикає поняття емоційної грамотності К. Штайнера [36]. Бути емоційно грамотним, на думку цього автора, означає володіти системою життєво необхідних здібностей і вмінь, на кшталт здатності розуміти свої емоції, чути інших та співчувати їм, адекватно і доцільно виражати емоції тощо. Охарактеризовані тут теоретичні моделі емоційного інтелекту започаткували щонайменше три традиції в дослідженні цього феномену: 48 – модель здібностей (Д. Карузо, Дж. Мейєр, П. Селовей), в якій емоційний інтелект означається як сукупність когнітивних здібностей до ідентифікації, розуміння і управління емоціями; – диспозиційна модель (модель особистісних рис) К. Петрідеса і Е. Фернхема, в якій емоційне функціонування особистості ставиться у залежність від наявності у неї відповідних налаштувань і характерологічних особливостей; – змішані моделі (Р. Бар-Он, Д. Гоулман), в

якій емоційний інтелект розглядається в поєднанні когнітивних здібностей та особистісних рис.

Великий науковий інтерес представляє також підхід Р. Робертса, Дж. Меттьюїса та М. Зайднера. Р. Робертс та його колеги [52] виділили загальні риси, присутні як емоційним, так і когнітивним процесам. Зокрема, когнітивні процеси, як і емоційні процеси, нерідко протікають дуже швидко, і породжують імпульсивні рішення, які базуються на в'язаній з пам'яті схематичної інформації. Емоції, так само як і розумові процеси, є результатом переробки інформації та її символічної репрезентації. Р. Робертс та його колеги зазначають, що висока емоційна компетентність значною мірою обумовлена успішною саморегуляцією особистості. З точки зору Р. Робертса та його колег саморегуляція здійснюється за рахунок інтегрування емоційних, когнітивних і мотиваційних функцій особистості [52].

Робертс та його колеги [53] виділяють кілька факторів онтогенетичного розвитку, які впливають на рівень емоційного інтелекту: нейродинамічні особливості: емоційна стійкість і контроль своєї поведінки; культурні правила. Культурні правила засвоюються дитиною в процесі соціалізації і визначають, які емоції дозволено переживати і виражати в даній культурі, і як слід регулювати емоції в різних соціальних ситуаціях. Емпіричні дослідження свідчать, що культура впливає як вираз, а й у переживання емоцій. У дослідженні Мескити та ін. за участю респондентів з Японії та США було показано, що вплив культури на переживання емоцій здійснюється, в тому числі, через соціальні ситуації, в яких бере участь особистість, що належить до тієї чи іншої культури.

Робертс та ін. представляють власну модель емоційних здібностей, що становлять емоційний інтелект, і аналізує їх роль у соціальній адаптації особистості. Робертс та ін. вказують, що впевненість у своїй емоційній компетентності, а також емоційні знання та навички, як правило, відіграють позитивну роль в адаптації. Робертс та ін. висловлюють припущення, що емоційні знання та навички є проявом міри відповідності між особистістю та середовищем. Одна і та сама людина може виявляти високий емоційний інтелект

в одній ситуації, і низький - в інший. Однак результати емпіричного дослідження свідчать, що емоційний інтелект надає позитивний вплив на адаптацію студентів до інокультурного середовища [53].

Очевидно, високий рівень розвитку здібностей, що становлять емоційний інтелект, дозволяє особистості придбати нові емоційні знання, вміння та навички в новій ситуації та в новій культурній середовище. Емоційний інтелект може розглядатися як більш значущий фактор міжкультурної адаптації, ніж культурна компетентність: згідно висновків Д. Мацумото основа успішної міжкультурної адаптації – не система знань про іншу культуру, а мотивація та здібності, що забезпечують успішне набуття знань, умінь та навичок у процесі адаптації до інокультурного середовища.

1.4. Роль емоційного інтелекту у соціальній адаптації

Вітчизняні та зарубіжні дослідники відзначають адаптивну роль емоційного інтелекту, яка стає особливо значущою у важких життєвих ситуаціях адаптації до нових умов, подолання стресу та у важких ситуаціях міжособистісного взаємодії - конфліктні ситуації.

У дослідженнях Р. Бар Она, Жі Чан Ліна та ін., Т.А. Панкової вивчалася роль емоційного інтелекту у соціальній адаптації та самоактуалізації особи. У дослідженні Р. Бар Она було показано, що емоційний інтелект позитивно взаємопов'язаний з професійною успішністю та лідерськими якостями військовослужбовців в Ізраїлі та США. Дослідження, проведені Бар Оною у ПАР, Ізраїлі, Північній Америці, Нідерландах показали, що емоційний інтелект позитивно пов'язаний із самоактуалізацією особистості, яку вчений розуміє як прагнення максимально реалізувати свій потенціал. Дослідження, проведене Бар Оною у США виявило, що емоційний інтелект пов'язаний з психологічним благополуччям особистості, у тому числі із задоволеністю міжособистісними відносинами [37].

Видається важливим підкреслити той факт, що результати досліджень показали значущість емоційного інтелекту для соціальної адаптації в різних культурах з досить значною культурною дистанцією, що свідчить на користь універсальної ролі емоційного інтелекту в соціальній адаптації.

У дисертаційному дослідженні Т.А. Панкової було виявлено позитивну роль емоційного інтелекту у соціальній адаптації молодих фахівців на роботу [25]. У дослідженні було показано, що для успішної соціальної адаптації молодих фахівців із зовнішніх критеріїв значимим є як внутрішньоособистісний, і міжособистісний емоційний інтелект. Внутрішньоособистісний емоційний інтелект є більш значущим фактором соціальної адаптації молодих фахівців за внутрішніми критеріями порівняно з міжособистісний емоційний інтелект. У дослідженні було виявлено специфічні особливості соціально-психологічної адаптації респондентів з різним рівнем емоційного інтелекту; було показано, що

для успішної соціальної адаптації молодого фахівця у колективі необхідний середній рівень емоційного інтелекту [25].

У дослідженні Є.В. Єрохіної було показано, що індивідуальний профіль емоційного інтелекту (індивідуальне співвідношення розвитку здібностей, що становлять емоційний інтелект) взаємопов'язаний з вибором стратегій подолання поведінки в стресових ситуаціях. Результати дослідження показали, середній рівень розвитку емоційного інтелекту та емоційних здібностей забезпечує оптимальну соціальну адаптацію особистості.

У дослідженні Т.С. Кисельової були отримані дані про значущість емоційного інтелекту для успішного подолання стресових ситуацій, саморегуляції особистості та суб'єктивного економічного благополуччя.

Дослідження, проведені Є.В. Єрохіною, Т.А. Панковою та Т.С. Кисельовою, свідчать про те, що для успішної соціальної адаптації особистості необхідним та достатнім є середній рівень розвитку емоційного інтелекту.

У дослідженні Жі Чан Лін та ін. вивчалася роль культурного та емоційного інтелекту в адаптації до інокультурного середовища. У дослідженні за участю іноземних студентів, які навчаються в університетах Тайваню, було показано, що респонденти, що мають високий рівень міжкультурної компетентності, успішніше адаптувалися до культури Тайваню в порівнянні зі студентами, які мають низьку міжкультурну компетентність. Емоційний інтелект також позитивно впливав на адаптацію студентів до культури Тайваню, виступаючи фактором, що опосередковує вплив міжкультурної компетентності на успішність адаптації студентів до інокультурного середовища.

Іноземні студенти, які мають високий рівень емоційного інтелекту, успішніше адаптувалися до культури Тайваню, ніж студенти, які мають низький рівень емоційного інтелекту. Розуміння своїх емоцій та емоцій інших людей, і управління ними допомогло респондентам з високим емоційним інтелектом зосередитися на розумінні іншої культури, засвоєнні прийнятих норм вербальної та невербальної поведінки, а не на засудженні та не прийнятті поведінки її представників. Результати дослідження свідчать, що для успішної адаптації до

інокультурного середовища оптимальним є високий рівень емоційного інтелекту.

Емпіричні дослідження свідчать про взаємозв'язки емоційного інтелекту з особистісними особливостями, що впливають на успішність соціальної адаптації особистості. Н.М. Колесніковою було показано, що емоційний інтелект позитивно взаємопов'язаний з життестійкістю особистості і негативно взаємопов'язаний зі схильністю особистості до маніпулювання іншими заради досягнення своїх цілей.

У дослідженнях Шутте та його колег було виявлено, що емоційний інтелект взаємопов'язаний зі здатністю до децентрації, соціальними навичками, залученням до міжособистісних відносин, кооперацією в конфліктних ситуаціях, задоволеністю шлюбом.

Результати вітчизняних та зарубіжних досліджень свідчать про значну роль емоційного інтелекту в успішній соціальній адаптації та в міжособистісній взаємодії. Конфлікти як важкі ситуації міжособистісної взаємодії, що супроводжуються інтенсивними емоціями, є значущою сферою прояву емоційного інтелекту.

1.5. Роль емоційного інтелекту у взаємодії під час конфліктної ситуації

Важлива роль емоцій у кризових та конфліктних ситуаціях відзначається вітчизняними та зарубіжними дослідниками. Ю.П. Платонов показує, що емоційна напруга відіграє важливу роль при ухваленні рішень в умовах політичних криз. Д. Гоулман обґрунтовує значимість емоційного інтелекту у взаємодії у конфлікті на основі аналізу життєвих конфліктних ситуацій з консультативної практики та аналізу результатів емпіричних досліджень [12].

У той же час дослідження, присвячені ролі емоційного інтелекту в конфліктних ситуаціях, нечисленні. У дослідженні Шутте та колег було показано, що емоційний інтелект взаємопов'язаний з вибором стратегії співробітництва в експерименті, який моделює конфліктну ситуацію.

У дослідженні Kausal, Kwantes було показано, що емоційний інтелект негативно впливає на вибір стратегії взаємодії у конфлікті, орієнтованої на домінування. У дослідженні С.П. Дерев'янка розглядалися питання прояву емоційного інтелекту у стресових, фруструючих ситуаціях, у т.ч. у ситуаціях міжособистісного конфлікту. У дослідженні було показано, що респонденти, які мають високий рівень емоційного інтелекту, у ситуації фрустрації зосереджуються на вирішенні проблеми, респонденти з низьким рівнем емоційного інтелекту зосереджуються на змісті проблеми. Респонденти з високим рівнем емоційного інтелекту виявляють більшу доброзичливість та меншу ворожість порівняно з респондентами з низьким рівнем емоційного інтелекту. У дослідженні не були виявлені відмінності між респондентами з високим та низьким емоційним інтелектом у готовності до звинувачення партнерів. Загалом результати досліджень свідчать, що емоційний інтелект є значущим фактором співробітництва у конфлікті.

Великий внесок у розробку теорії конфлікту зробив Г. Зіммель, який виділив шість форм взаємодії людей: конкуренція, конфлікт, договір, авторитет, підпорядкування та співробітництво. На основі теорії конфлікту Г. Зіммеля представники Чиказької школи виділили чотири типи взаємодії людей: змагання,

конфлікт, пристосування та асиміляція. У класифікації Чикагської школи конфлікт сприймається як із основних чинників соціальних змін. Розвиток ідей школи Чикаго лягло в основу відомої класифікації стратегій взаємодії К. Томаса [38].

У зарубіжній психологічній літературі протиріччя також розглядається як основна ознака конфлікту: конфлікт розуміється як несумісність інтересів, викликана розбіжністю цілей, мотивації чи дій сторін, яка може бути реальною або існуючою лише у сприйнятті партнерів. Роль протиріч у виникненні та розвитку конфлікту відзначається також у роботах Ю. П. Платонова.

Н.В. Гришиною були виділено основні ознаки конфлікту: біполярність, активність, суб'єктність [13]. Біполярність передбачає протистояння двох початків, якими можуть виступати мотиви, інтереси, цілі, цінності, переконання. Активність також є невід'ємною ознакою конфлікту. На думку Н.В. Гришиної, даний критерій є справедливий як для внутрішньоособистісного, так між особистісного або міжгрупового конфлікту [13]. Г. М. Андрєєва також зазначає, що конфлікт неприпустимо ототожнювати з внутрішніми протиріччями чи ворожими установками, які є лише передумовами виникнення конфлікту [2]. Суб'єктність як ознака конфлікту передбачає наявність суб'єкта або суб'єктів, які є носіями конфлікту.

Зіставлення різних підходів до визначення конфлікту дозволяє констатувати, що основою конфлікту є протиріччя, яке може бути реальним чи існуючим лише в уявленнях учасників конфлікту.

Роль негативних емоцій у конфлікті відзначається багатьма дослідниками. Н.В. Гришина вказує, що емоції учасників конфлікту можуть бути як негативними, так й позитивними [13]. Труднощі в розумінні емоцій та почуттів партнера та недостатня психологічна стійкість особистості в міжособистісній взаємодії входять до основних особистісних факторів виникнення конфліктів, що виділяються А.Я. Анцуповим та С.В. Баклановським.

Складність конфліктної проблематики зумовлює множинність основ класифікації конфліктів. С.М. Ємельянов класифікує конфлікти за сферами їх

прояву, тривалості та інтенсивності, суб'єктам конфліктної взаємодії, соціальних наслідків та предмету конфлікту.

Залежно від сфери, в якій відбувається конфлікт, виділяють виробничі, сімейні, побутові, політичні та ін. конфлікти. Тривалість та інтенсивність конфлікту залежить від ступеня глибини та гостроти протиріч та особистісні особливості учасників конфлікту. Залежно від суб'єктів конфлікту виділяють внутрішньоособистісні, міжособистісні конфлікти, конфлікти «особистість-група» та міжгрупові конфлікти [10].

За критерієм соціальних наслідків виділяються конструктивні та деструктивні конфлікти. По предмету конфлікту: реалістичні та нереалістичні конфлікти [10]. При цьому Є.М. Богданов та В.Г. Зазикін зазначають, що слід розділяти предмет та об'єкт конфлікту [18], при цьому під об'єктом конфлікту розуміється - об'єктивна причина конфлікту, а під предметом конфлікту - суб'єктивна причина конфлікту. Конфліктна ситуація визначається дослідниками як «сукупність обставин, пов'язаних з наявністю базових суперечностей» [18, с.18]. При цьому у кожного учасника формується образ конфліктної ситуації – система індивідуальних уявлень про конфлікт [10].

Образ конфліктної ситуації може значно відрізнятись в учасників конфлікту. А.І. Шипіловим було запропоновано класифікацію конфліктів на основі потреб, задоволення яких є метою учасників конфлікту.

А.Я. Анцупов і С.В. Баклановський відзначають, що конфлікти також можна класифікувати за ступенем розробленості нормативних механізмів їх вирішення [4]. Є. М. Богданов та В. Г. Зазикін пропонують власну класифікацію конфліктів з 7 підстав: сфери конфліктів, залучення до конфлікту його учасників, співвідношення у конфлікті предмета та об'єкта, тривалість конфлікту, характер наслідків конфлікту, особливості розвитку конфлікту, вікова періодизація.

Водночас виділено й нові підстави класифікації конфліктів: вікова періодизація (характерні для різних вікових груп конфлікти), співвідношення предмета та об'єкта у конфлікті, особливості розвитку конфлікту (стихійні конфлікти та заплановані) [4].

Проблема вибору стратегій та тактик взаємодії у конфлікті є однією з центральних у психології конфлікту. Дослідниками виділяються стратегії – загальні принципи взаємодії у конфлікті, «установка на певні форми поведінки у ситуації конфлікту» [4; с. 87] і тактики – методи їх реалізації.

У вітчизняній та зарубіжній психології співіснують різні класифікації стратегій взаємодії у конфлікті. А.Я. Анцупов та С.В. Баклановський [4] виділяють чотири основні стратегії реагування особистості на важку життєву ситуації: активну конструктивну стратегію, активну деструктивну стратегію, пристосування, ухиляння від ситуації.

Конструктивна стратегія передбачає мобілізацію внутрішніх ресурсів на розв'язання проблеми, деструктивна стратегія проявляється у дезорганізації діяльності, агресивних діях по відношенню до себе та інших, афектах та історичних реакціях. Пристосування реалізується у зниженні рівня своїх вимог, а догляд – уникнення взаємодії, фантазування, вживання психоактивні речовини.

Однією з найбільш відомих у психології класифікацією стратегій взаємодії у конфлікті є класифікація К. Томаса та Р. Кіллена у перекладі Н.В. Гришиної [13]. Як критерії виділення стратегій взаємодії у конфлікті виступають: орієнтація учасників конфлікту на свої інтереси та інтереси партнера.

К. Томас виділяє п'ять стратегій взаємодії у конфлікті: суперництво, пристосування, догляд, компроміс та співробітництво. Стратегія співробітництва, в цілому, розглядається дослідниками як оптимальна і в найбільшій мірі відповідна моральним нормам та інтересам партнерів, водночас дослідники наголошують, що доцільність вибору стратегії взаємодії залежить від особливостей ситуації [13]. С.М. Ємельянов доповнює модель К. Томаса ще однією значущою підставою – цінністю міжособистісних відносин.

Цінність міжособистісних відносин проявляється у виборі стратегій співробітництва та поступки [10]. А.І. Шипілов пропонує класифікацію стратегій взаємодії за двома критеріями: поваги до партнера та жорсткості позиції. Класифікація А.І. Шипілова включає чотири стратегії: нормативну стратегію, агресивну стратегію, маніпулятивну стратегію та переговорну стратегію [10].

Запропоновані дослідниками класифікації конфліктів включають критерії готовності відстоювати свої інтереси та поважати інтереси та позицію партнера. Видається значним виділення критерію цінності міжособистісних відносин як чинника переваги стратегії взаємодії у конфлікті.

Стратегії взаємодії реалізуються через тактики взаємодії, конкретні методи взаємодії у конфлікті. Тактики взаємодії визначаються А.Я. Анцуповим і С.В. Баклановським як «сукупність прийомів впливу на опонента, засіб реалізації стратегії» [10, с. 233]. Чи дослідники виділяють жорсткі, нейтральні та м'які тактики впливу на опонента. До жорстких тактик належать: тактика тиску, тактика фізичного насильства, тактика захоплення та утримання об'єкта конфлікту, тактика психологічного насильства. До нейтральних тактик належать: тактика коаліцій, санкціонування, тактика демонстраційних дій. М'які тактики – тактика фіксації своєї позиції, тактика дружелюбності, тактика угод [10].

Відома в зарубіжній психології класифікація Стернберга і Добсона включає 17 тактик, серед них економічні заходи, фізичний вплив, прийняття ситуації, відступ, участь третьої сторони. Н.В. Гришина поділяє тактики взаємодії у конфлікті на деструктивні та конструктивні тактики [13]. Деструктивні тактики конфліктного взаємодії націлені на ослаблення позиції партнера та подолання його опору. Н.В. Гришиної наводяться такі деструктивні тактики взаємодії, як зведення конфліктної ситуації до негативних особистісних особливостей учасника конфлікту, протиставлення інтересів особистості та групи, звинувачення у переслідуванні особистих інтересів, компрометація, заперечення авторитету іншого та посилення на власний авторитет, лестощі [13].

Д. Гоулман зазначає, що звинувачення партнера у конфлікті та іронічну взаємодію надають негативний вплив на емоційний і фізичний стан людини, що призводить до бажання психологічно дистанціюватися від співрозмовника [12]. Є.В. Сидоренко виділено основні засади конструктивного особистого впливу: відсутність негативних наслідків для учасників взаємодії, облік психологічних особливостей партнера, особливостей ситуації, задоволення потреб сторін. При

зіставленні підходів до визначення деструктивних і конструктивних тактик (способів) взаємодії в конфлікті ми можемо зазначити, що основними критеріями є: повага до партнера і готовність враховувати його інтереси, узгоджувати свої інтереси та інтереси партнера.

Н.В. Гришина виділяє ситуативні фактори, що впливають на розвиток конфлікту: контекст взаємодії (кооперативний чи конкурентний), жорсткість або гнучкість соціальної системи, поведінка опонента, досвід відносин сторін [13]. Результати дослідження М. Дойча свідчать, що оскільки в кооперативному контексті учасників конфлікту об'єднують спільні інтереси і цілі, то вони орієнтуються на довгострокову перспективу і схильні йти на зустріч побажанням один одного більшою мірою, ніж у конкурентному контексті, в якому суперники орієнтовані на виграш. Н. В. Гришина наголошує, що кооперативний чи конкурентний контекст взаємин визначається не тільки і не стільки об'єктивними умовами взаємодії, скільки суб'єктивним сприйняттям учасників взаємодії [14]. Жорсткість соціальної структури, усередині якої розвивається конфлікт, сприяє перевагу деструктивних способів вирішення конфлікту.

До ситуативних факторів вибору стратегії взаємодії в конфлікті належать також поведінка опонента і позиція третіх осіб, які є значимими для одного або обох учасників конфлікту. Позиція третіх осіб значною мірою впливає на вибір стратегій і способів взаємодії в конфлікті представників колективістичних культур, ніж у представників індивідуалістичних культур [13].

У дослідженнях М. Дойча було показано, що некаральна стратегія заохочення кооперації та нейтралізація агресивної поведінки, у найбільшій ступеня сприяла перевагу партнером кооперативної поведінки та забезпечувала найкращі результати спільної діяльності. Стратегія альтруїзму – перевага інтересів партнера своїм інтересам незалежно від його дій, була успішною в кооперативному контексті, проте призводила до експлуатації партнера в ситуації конкуренції. Стримуюча стратегія: прояв агресії у відповідь на агресію партнера, сприяла перевагу агресивних та самозахисних стратегій поведінки [13].

Аналіз результатів досліджень свідчить, що на перевагу стратегій взаємодії в конфлікті впливають короткострокові фактори (поведінка опонента, контекст взаємодії), і довгострокові (жорсткість або гнучкість соціальної системи, в якій відбувається конфлікт, досвід відношення сторін) ситуативні фактори.

До особистісних факторів взаємодії в конфлікті належать психологічні установки учасників конфлікту та емоційне реагування в конфлікті. А.Я. Анцупов і С.В. Баклановський розглядають здатність відкрито висловлювати свої емоції та здатність керувати своїми емоціями як значущий фактор конфліктостійкості особистості – здатності «оптимально організувати свою поведінку у важких ситуаціях соціальної взаємодії, безконфліктно вирішувати проблеми, що виникли у відносинах з іншими людьми» [4, с.79].

Результати емпіричного дослідження Е. Гальперіна свідчать, що здатність керувати своїми емоціями, є значним фактором орієнтації на співпрацю у міжетнічному конфлікті. Про важливу роль емоцій у взаємодії у важких соціальних ситуаціях свідчать результати дослідження Г.Л. Бардієр. В емпіричному дослідженні Г.Л. Бардієр було показано, що концентрація на негативних емоціях і переживаннях у ситуаціях культурного шоку сприяє формуванню інтолерантності до іншої культури та її представників [10].

Н.В. Гришина визначає психологічні установки як «більш-менш стійкий комплекс когнітивних та мотиваційних орієнтацій на дану ситуацію, який виконує функцію регуляції вибору стратегії поведінки та реакцій у цій ситуації» [13, с. 234].

М. Дойч виділяє такі види орієнтацій: когнітивна, мотиваційна та моральна орієнтації. Когнітивна орієнтація передбачає створення когнітивної схеми конфлікту, яка залежить від попереднього досвіду особистості та актуальної ситуації. Культурна приналежність впливає на когнітивні орієнтації учасників конфлікту: представники різних культур можуть оцінювати одну і ту ж конфліктну ситуацію, керуючись різними когнітивними схемами і по-різному визначаючи ситуацію в рамках одного і того ж континууму. У міжнародному дослідженні за участю японських та американських респондентів були виявлені

відмінності в когнітивних схемах, які застосовують представники японської та американської культури для аналізу тих самих соціальних ситуацій [13].

Мотиваційні орієнтації у конфлікті визначають готовність враховувати свої інтереси та інтереси партнера. Нормативні регулятори надають суттєвий вплив на конфліктну взаємодію: учасники конфліктної ситуації відчують потребу в обґрунтуванні своєї позиції та дій у власних очах, очах своїх союзників та оточуючих. Дослідження Н.В. Гришиної підтвердили, що більшість респондентів застосовують подвійні стандарти при оцінюванні власних дій та дій іншої людини, інтерпретуючи власні вчинки, які порушують моральні норми, як обумовлені об'єктивними причинами, та приписуючи вчинки партнера його особистісним особливостям [13].

Н.В. Гришина підкреслює, що найважливішим принципом, до якого апелюють сторони конфлікту, є принцип справедливості. Несправедливість, за М. Дойчем, може бути пов'язана з характером розподіленого блага; з ролями, залученими до процесу розподілу; стилем чи часом розподілу; цінностями, що лежать в основі розподілу; правилами, вимірювальними процедурами та процедурами прийняття рішення. Результати емпіричних досліджень показують, що несправедливість, пов'язана з процедурами прийняття рішень є найбільш значущою з точки зору учасників конфлікту. Участь у процедурі прийняття рішень та її відкритість робить їх легітимними. М. Дойч зазначає, що важливим фактором, що впливає на оцінку справедливості, є порівняння свого становища із становищем інших. Нормативні регулятори визначають правила поведінки у конфліктній ситуації, які значною мірою варіюються від культури до культури [13].

1.6. Копінг-поведінка, її суть та основні компоненти

Життя людини в сучасному суспільстві характеризується поширенням різноманітних деструктивних явищ, що призводять до зниження стресостійкості, відчуття невизначеності та безперспективності, підвищеної тривожності тощо. Нестабільність економічних, політичних і соціальних умов породжує труднощі життєдіяльності, що суб'єктивно інтерпретуються як «проблеми життя», «постійні стреси», «важкі періоди життя» і т.д. У великій кількості наукових робіт зазначається, що за умови недостатнього розвитку конструктивних форм життєтворчості збільшується патогенність життєвих подій, що може стати «пусковим механізмом» виникнення психосоматичних та інших захворювань. У зв'язку із цим, особливої актуальності набувають проблеми, пов'язані з виробленням особистістю ефективних поведінкових стратегій опанування критичних або стресових ситуацій, тобто копіngu.

Ефективний копінг сприяє продуктивності життєдіяльності суб'єкта, підвищує рівень психологічного здоров'я. Актуальність дослідження проблеми копінг-поведінки не викликає сумнівів. Число важких ситуацій, з якими стикається сучасна людина, останнім часом значно зросло. Вивчення стратегій та способів вирішення кризових ситуацій, є природною основою для розробки технологій психологічної підтримки населення.

Проблема копінг-поведінки відносно недавно стала розроблятися в психології. Необхідність до її звернення спричинена специфікою поведінки людини у важкій ситуації, спробою її вирішити конструктивним шляхом. У широкому сенсі копінг включає всі види взаємодії суб'єкта з ситуацією, що спрямовані на її оволодіння, пом'якшення, перетворення або уникнення. Перші роботи присвячені даному психологічному феномену з'явилися у другій половині 20 ст. у зарубіжній психології (Р. Лазарус, С. Фолкман, Р. Мус, Н. Ендлер, Дж. Паркер, М. Перрез та ін.).

З початку 90-х років 20 ст. дослідження проблеми психологічного подолання стає сферою наукових інтересів і вітчизняних науковців, які вивчали

структуру і стратегії опанування складних життєвих ситуацій (Л. Китаєв-Смик, Л. Анциферова, В. Ялтонский, Н. Михайлова, Р. Грановська, І. Нікольська, Т. Крюкова та ін.).

Передумовами розвитку теорії копінг поведінки виступають поняття про «стресостійкість» – у дослідженнях К. Платонова, Л. Уманського, Б. Теплова; «емоційна стійкість» – у роботах В. Мерліна та ін. Нині над різними аспектами цієї проблеми працює низка вчених: В. Абабков, Л. Анциферова, В. Бодров, Є. Варбан, А. Махнач, С. Нартова-Бочавер, З. Сивогракова, Н. Сирота, В. Ташликов, С. Хазова, В. Склень, В. Корольчук та інші. Але, незважаючи на достатню представленість проблеми в сучасній психології, вона не втрачає своєї актуальності і потребує більш глибокого та системного аналізу.

В сучасній психології поняття «копінг» використовується для опису характерних способів поведінки людей в різних складних життєвих ситуаціях. Кінцевою метою даної поведінки і одночасно критерієм її ефективності можна вважати зниження стресогенного впливу ситуації і вихід на нормальний рівень функціонування.

Вперше термін «копінг» поведінка був застосований Л. Мерфі в 1962 р. у зв'язку з дослідженнями засобів подолання дітьми вікової кризи і інтерпретувався автором як прагнення індивіда вирішити певну проблему [7, с. 97]. Згодом, в 1966 році Р. Лазарус у своїй книзі «Психологічний стрес і процес його подолання» звернувся до копіngu для опису усвідомлених стратегій подолання стресу і інших подій, що породжують тривогу.

За визначенням Г. Сельє, стрес – це неспецифічна, стереотипна, філогенетично обумовлена реакція організму, яка виникає у відповідь на різні загрозові стимули середовища та мобілізує його на захисні дії. У зв'язку з цим, копінг-поведінка розглядається у якості центрального ланцюга стресу, а саме, як стабілізуючий або перетворюючий чинник, який може допомогти особистості підтримувати психосоціальну адаптацію та подолати негативну дію стресогену [4, с. 54].

У вітчизняній психології в якості аналогів копінг-поведінки розглядають різні механізми та умови психологічного подолання несприятливих ситуацій, а саме: «систему регуляції стресу» (В. Бодров), регулюючі елементи «субсиндрому стресу» (Л. Китаєв-Смик), «патерни розв'язання проблемних і несприятливих життєвих ситуацій» (Л. Дика), «життєві стратегії» (К. Альбуханова-Славська), «типи переживань» (Ф. Василюк), «техніки існування або реакції на проблемні моменти життя» (Л. Анциферова).

Копінг-поведінка – це форма конструктивної активності людини, яка експлікується в умовах таких ситуацій, які інтерпретуються як «важкі». «Важкі» або стресові ситуації оцінюються суб'єктом як такі, що чимось загрожують, перевищують звичайний адаптивний потенціал особистості, висувають до людини надмірні вимоги. У зв'язку з цим, Л. Фолькманом зауважується, що копінг-поведінка – це «безперервно змінні когнітивні і поведінкові спроби справитися із специфічними зовнішніми і/або внутрішніми вимогами, які оцінюються як надмірні або такі, що перевищують ресурси людини» [8, с.120]. На думку Р. Лазаруса, копінг – це «комплекс когнітивних і афективних дій, вчинків людини, які виникають як реакція на певну проблему, що викликає стурбованість» [5, с. 65]. Це індивідуальний спосіб подолання суб'єктом важкої ситуації, у відповідності з її значущістю у житті індивіда і його особистісно-середовищними ресурсами.

Копінг-поведінка – це «динамічний процес когнітивної оцінки, переоцінки, подолання та емоційного опосередкування», засобами якого індивід в одних випадках, використовує одну форму подолання, наприклад, захисні стратегії, а в інших - вдається до стратегій розв'язання проблеми шляхом зміни ставлення до системи: «особистість – оточуюче середовище» [5, с, 65]. Копінг вступає в дію, коли складність задач перевищує енергетичну міцність звичних реакцій і потрібні нові, більш інтенсивні затрати.

Оціночно-інтерпретаційна складова копінг-поведінки досліджувалась в працях А.В. Лібіної. Авторка висунула гіпотезу, що оцінка критичної події залежить від рівня стресостійкості людини, досвіду вирішення подібних

ситуацій і об'єму наявних у неї ресурсів, які дозволяють справитися з цією подією. Якщо індивід оцінює ресурси як недостатні, неадекватні, то подія сприймається як загроза. Зазвичай стійкі до стресу люди адекватно оцінюють свої ресурси і сприймають стресогенні події як звичні труднощі [16].

В дослідженнях Л.І. Анциферової щодо аналізу проблеми психологічного подолання життєвих труднощів зазначається, що психологічне подолання – це прагнення індивіда розв'язати складну проблему, яке, з одного боку, є вродженою особливістю поведінки (рефлекс, інстинкт), а з іншого – набутою, диференційованою її формою (опанування, подолання тощо) [3, с. 6]. За автором, копінг – це практична реалізація цього прагнення, що полягає в мобілізації когнітивних, емоційних і поведінкових стратегій, які використовуються, щоб здолати труднощі. Л.А. Александровою підкреслюється, що копінг, як реакції індивіда на стресову ситуацію може бути як довільним, так і мимовільним. Мимовільний копінг – це несвідомі захисні реакції, що засновані на індивідуальних відмінностях у інстинкті самозбереження, а також ті, що набуті в результаті повторення і більше не вимагають свідомого контролю. Довільний копінг – це процес свідомого аналізу та оцінки травмуючої ситуації, визначення способів мобілізації ресурсів та їх реалізація з метою подолання [1, с. 34].

В концепції життєстійкості особистості, Л.А. Александрова виділяє наступні функції копінгу: мінімізація негативного впливу травмуючих обставин; відновлення психічних та фізичних ресурсів; зміна життєвих ситуацій; підтримка позитивного «образу Я», підтримка емоційної рівноваги; збереження тісних взаємозв'язів з іншими людьми [1, с.12]. Н.В. Волкова до визначених функцій додає: руйнування стресового зв'язку між особистістю та середовищем, керування емоційним дистресом, підтримка психічного здоров'я, продуктивна життєтворчість [8, с. 120].

У спробі визначення динамічної структури копінг-поведінки в психології існує декілька підходів. Так, наприклад, А. Незу, Т. Дзурілла, М. Голдфрід наголошують на наступних етапах копінгу [7, с. 97] :

- орієнтація в проблемі, підключення когнітивного і мотиваційного компонентів для загального ознайомлення з ситуацією;
- визначення і формулювання проблеми, її опис у конкретних термінах і ідентифікація специфічних цілей;
- генерація альтернатив, розробка численних можливих варіантів рішення проблеми;
- вибір оптимального варіанту рішення проблеми;
- виконання рішення з подальшою перевіркою його ефективності.

На думку Дж. Едвардса структуру копінг-процесу можна представити наступним чином: сприймання стресу – когнітивна оцінка – вироблення стратегій подолання – оцінка результату дій [13, с. 22]. На думку К. Муздибаєва, результативність подолання несприятливої події визначається її когнітивними репрезентаціями, оцінкою системи: «суб'єкт-подія»; ґрунтується на попередньому досвіді дій у подібних ситуаціях, на соціальній підтримці, самовпевненості і ризикованості. Якщо ситуація оцінюється як така, яку можна розв'язати, людина частіше використовує проблемно-орієнтовані стратегії, якщо ж ситуація оцінюється як така, яку неможливо розв'язати, то частіше вдаються до емоційно-фокусованих стратегій [12].

Проблемно-орієнтовані стратегії – це активна форма копінг-поведінки, активне подолання з цілеспрямованим усуненням або послабленням впливу стресової ситуації. Натомість емоційно-фокусована стратегія розглядається як пасивне подолання; передбачає використання різного арсеналу механізмів психологічного захисту, які направлені на зниження емоційної напруги, а не на зміну стресової ситуації. Загалом, Р. Лазарусом виділяється 11 проблемно-орієнтованих копінг дій і 62 афективно-сфокусовані дії.

У всій багатоманітності зарубіжних концепцій копінг-поведінки домінують три теоретичні моделі, кожна з яких обумовлює своєрідний погляд на механізми подолання стресу і оцінку його результатів:

1) «Его»-психологічна модель базується на концепції З. Фрейда та його ідеї про роль несвідомих механізмів захисту у психотравмуючих ситуаціях. Серед

таких механізмів Г. Вайлант виділяє: витіснення, сублімацію, альтруїзм, придушення, проекцію, іпохондрію, пасивно-агресивну поведінку, заперечення та ін. [7, с. 97].

2) Модель особистісних рис. Відповідно до цієї моделі, долаюча поведінка цілком є залежною не від об'єктивних обставин, а від суб'єктивних факторів, представлених різними особистісними якостями, такими як: стресостійкість, лабільність, мобілізаційність, енергійність, цілеспрямованість, оптимізм і т.д. Припускають, що дії індивіда у процесі подолання стресу у різних умовах можна прогнозувати на основі оцінки цих характеристик [6, с. 97].

3) Контекстуальна (ситуаційна) модель. У цій моделі подолання стресу оцінюється через рухомі та мінливі ситуаційно-обумовлені чинники, які визначають вибір копінг-стратегій з метою подолання стійкого зв'язку в системі: «людина-стресова подія» [6, с. 98].

Продовжуючи розгляд питання про моделі ефективного копіngu, Є.І. Рассказова [26] зазначає про: «модель результату», сутність якої полягає у тому, що якість подолання стресу оцінюється за її впливом на результат, який має певне значення для життя та діяльності людини. «Модель відповідності» – альтернативний підхід до оцінки способів подолання стресу, який полягає у тому, що найбільше значення надається самому процесу подолання, а не його результату. Головною ідеєю цього підходу є врахування відповідності стратегії подолання стресу реальним вимогам та обмеженням ситуації [25].

В психологічній моделі копіngu С. Хобфолла зазначається про наступні вектори долаючої поведінки: просоціальний-асоціальний; активний-пасивний; прямий-непрямий [30, с. 108]. Продуктивний копінг є активним, просоціальним і прямим. Серед практичних способів подолання стресової ситуації А. Біллінгс і Р. Моос виділяють наступні види копіngu:

1. Копінг, націлений на оцінку – подолання стресу, що включає спроби визначити значення ситуації, включення в дію рефлексивно-інтерпретаційних механізмів логічного аналізу, когнітивної переоцінки та ін.;

2. Копінг, націлений на проблему – боротьба зі стресом через модифікацію, зменшення або усунення джерела стресу;

3. Копінг, націлений на емоції – подолання стресу, що включає когнітивні, поведінкові зусилля, за допомогою яких людина намагається зменшити емоційну напругу і підтримати афективну рівновагу [1, с. 69].

Досліджуючи питання продуктивних способів копіngu С. Фолкман зазначає про наступні стратегії подолання: дистанціювання, самоконтроль, стратегію пошуку соціальної підтримки, прийняття відповідальності, уникнення, планового рішення проблеми і переоцінки [13, с. 24]. Р. Лазарус додає стратегії захисту «Его»; стратегії дії – напад або втеча; стратегії подолання афекту [5, с. 145]. Спираючись на ідеї Р. Лазаруса, Дж. Вейллант виділяє наступні копінг-стратегії:

- стратегії вирішення проблем – це активні поведінкові стратегії, при яких людина прагне використовувати всі наявні особистісні ресурси для пошуку можливих способів ефективного вирішення проблеми;

- стратегії пошуку соціальної підтримки – це активні поведінкові стратегії, при яких людина для ефективного вирішення проблеми звертається за допомогою і підтримкою до сім'ї, друзів, значущих інших;

- стратегії уникнення – це поведінкові стратегії, при яких людина прагне уникнути контакту з проблемою, ухиляється від її вирішення [1, с.78].

Серед найбільш небезпечних способів уникання виділяють вживання алкоголю, наркотиків, суїцид. Залежно від ситуації та наявних ресурсів людина може використовувати різні стратегії. В деяких випадках людина може самостійно справитися з труднощами, в інших їй потрібна підтримка оточуючих, у третіх вона просто може уникнути зіткнення з проблемною ситуацією, спрогнозувавши її негативні наслідки. В психології адаптивної поведінки Е. Скіннером [7] активно підтримується ідея «сімейства копінгів», яке включає в себе дванадцять способів вирішення проблеми, а саме: перетворення, пошук інформації, уникання, соціальна ізоляція, соціальна підтримка, впевненість у собі, перемовини, покора, супротив і т.д.

Висновки до I розділу

На основі теоретичного аналізу наукових досліджень, попри майже сторічну історію вивчення соціального інтелекту, було встановлено що у психологічній науці це поняття не знайшло однозначного трактування. Це свідчить про складність його природи та структури, а також, відносну автономність та неоднозначністю цього феномену, що обумовлює успішність соціального пізнання та соціальної взаємодії. Він поєднує в собі пізнавальні процеси, пов'язані з відображенням соціальних об'єктів – людини як партнера по спілкуванню і діяльності, а також групи людей; здатність розпізнавати й управляти власними емоційними реакціями та емоціями інших; здатність здійснювати безпосередній вплив на соціальне оточення.

Традиція виділення емоційного інтелекту як окремого виду інтелекту розпочинається зі студій інтелекту як загальної розумової здібності, спрямованої на успішну адаптацію особистості в процесі розв'язання проблем і нових життєвих завдань. У психології інтелект вивчався в контексті феноменологічного, текстологічного, генетичного, фактологічного, регуляційного, структурно-функціонального, інформаційного підходів, які дали поштовх до специфічної концептуалізації його структури, функцій, а згодом і видів.

Копінг-поведінка в сучасній психологічній науці визначається як поведінка, що спрямована на усунення або зменшення сили впливу стресогенного фактора на особистість.

Для совладання зі стресом кожна людина використовує власні стратегії (копінг-стратегії) на основі наявного у неї особистісного досвіду (особистісні ресурси або копінг-ресурси). Тому копінг-поведінку необхідно розглядати як результат взаємодії копінг-стратегій і копінг-ресурсів.

РОЗДІЛ II ОРГАНІЗАЦІЯ І РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНІВ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ТА ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ТА КОПІНГ-ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ

2.1. Методи та методики дослідження

Генеральну сукупність склали 107 студентів 1–4 курсів. Вік учасників дослідження перебуває в інтервалі від 18 до 21 років, середній вік складає 19 років.

Методика діагностики соціального інтелекту Дж. Гілфорда та М. О'Салліван (1967), в адаптації Михайлової О.С [21]. Як зазначалось вище, сам Дж. Гілфорд виділяв соціальний інтелект як окрему інтелектуальну здібність, яка включає міжособистісне сприйняття, соціальне розуміння, соціальну компетентність, емпатію, спрямовану на пізнання поведінкової інформації. Його модель інтелекту передбачає 120 факторів (з яких соціальний інтелект діагностують 30), які можуть бути класифіковані згідно з трьома незалежними змінними, що характеризують процес обробки інформації. До цих змінних належать: 1) зміст пред'явленої інформації (характер стимульного матеріалу – реальні предмети, символи, значення слів, вчинки); 2) операції з обробки 72 інформації (розумові дії – пізнання, конвергентна активність, дивергентна активність, оцінка, пам'ять); 3) результати обробки інформації [33].

Методика дослідження включає 4 субтести: Субтест 1 «Історії з завершенням», Субтест 2 «Групи експресії», Субтест 3 «Вербальна експресія», Субтест 4 «Історія з доповненням». Три субтести складені на невербальному стимульному матеріалі і один субтест – вербальний. Субтести діагностують чотири здібності в структурі соціального інтелекту: пізнання класів, систем, перетворення результатів поведінки (СВС, CBS, СВТ, СВІ). Два субтести у своїй факторній структурі мають також другорядні значення, які торкаються здібностей розуміти елементи і відношення поведінки (СВU, СВR). Методика розрахована на широкий віковий діапазон, починаючи з 9 років. Стимульний матеріал являє собою набір із чотирьох тестових зошитів. Кожен субтест має 12-

15 завдань. Час проведення субтестів обмежений. Для обробки результатів використовується бланк відповідей, ключі до обробки та нормативні таблиці для визначення стандартних значень.

Загальний рівень розвитку соціального інтелекту (інтегрального фактора пізнання поведінки) визначається на основі композиційної оцінки. Люди з високою композиційною оцінкою СІ, як правило, бувають успішними комунікаторами. Їм притаманна контактність, відкритість, тактовність, доброзичливість і сердечність, тенденція до психологічної близькості у спілкуванні. Ці люди здатні витягувати максимум інформації про поведінку людей, розуміти мову невербального спілкування, давати швидкі і точні судження про людей, успішно прогнозувати їх реакції у відповідних обставинах, виявляти далекоглядність у стосунках з іншими, що сприяє їх успішній соціальній адаптації. Люди з високими значеннями СІ легко вживаються у колективі, сприяють підтримці оптимального психологічного клімату, проявляють більше зацікавленості, кмітливості і винахідливості у роботі. Люди з низькими значеннями СІ мають труднощі стосовно прогнозування поведінки інших, що ускладнює їх стосунки з оточуючими та знижує можливості соціальної адаптації [15].

Для діагностики копінг-поведінки в стресових ситуаціях нами були використана методика «Копінг-поведінка в стресових ситуаціях» Н. Ендлер, Дж. Паркер (адаптований варіант Т.А. Крюкової). Методика складається з переліку заданих конкретних реакцій, які переживає особа у стресових ситуаціях, копінг-поведінка розглядається як свідомо раціональна поведінка по оволодінню стресовою ситуацією. Така поведінка залежить від зовнішнього та внутрішнього благополуччя та проявляється на поведінковому, емоційному та пізнавальному рівнях функціонування особистості. Копінг спрямований на усунення ситуації психологічної небезпеки та підтримки балансу між вимогами середовища та ресурсами особи у відповідь на них.

З психологічної точки зору, копінг вирішує стресову ситуацію шляхом адаптації особистості до її вимог, опанування нею, послаблення чи пом'якшення,

уникнення чи звикання до вимог стресової ситуації. У копінг-поведінці виділяють дві функції: 1) фокусування на проблемі, що спрямоване на руйнування стресового зв'язку особистості та середовища; 2) фокусування на емоціях, направлених на управління емоційним дистресом. Психологи І. М. Нікольська та Р. М. Грановська виділили три групи стратегій оволодіння стресовою ситуацією: поведінкові, емоційні, пізнавальні.

Поведінкові стратегії спрямовані на зняття напруженості, яка обумовлена зовнішніми й внутрішніми факторами. Емоційні стратегії являють собою емоційну розрядку або пошук соціальної підтримки. Пізнавальні стратегії спрямовані на зняття напруженості від стресу через зміну суб'єктивної оцінки ситуації і відповідну зміну рівня контролю.

Методика «Копінг-поведінка в стресових ситуаціях» Н. Ендлер, Дж. Паркер (адаптований варіант Т. А. Крюкової) складається з 48 питань. Відведений час на проходження тестування складає 15–20 хвилин. В інструкції пропонується визначити частоту прояву можливих реакцій у стресових ситуаціях: 1 – ніколи, 2 – рідко, 3 – інколи, 4 – частіше за все, 5 – дуже часто. При обробці результатів підраховуються бали відповідно до ключа, отримані бали визначають 3 види копінг-поведінки (вирішення, емоції, уникнення) та 2 субшкали (відволікання, соціальне відволікання).

З метою визначення стратегій поведінки у стресових ситуаціях здобувачів вищої освіти, нами було проведено психодіагностичне дослідження з використанням методики «Копінг-поведінка в стресових ситуаціях» Н. Ендлера, Дж. Паркера (адаптований варіант Т. А. Крюкової), в якому брало участь 85 здобувачів вищої освіти факультету соціальної та психологічної освіти Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини, які навчаються за освітньо-професійною програмою «Психологія» першого (початкового) бакалаврського рівня (42 особи чоловічої статі та 43 особи жіночої статі, віком від 18 до 22 років).

2.2. Результати дослідження рівнів розвитку соціального та емоційного інтелекту й типів копінг-поведінки особистості

Згідно до наведених у таблиці 1. результатів дослідження рівня розвитку соціального інтелекту, здатність до пізнання результатів поведінки інших людей, у більшості досліджуваних розвинена на рівні вищому за середній (59,4 %); здатність до пізнання невербальної поведінки здебільшого на середньому та вищому за середній рівнях (72,4 % та 22,9 %); здатність до розуміння вербальної експресії також на середньому та вищому за середній (56,8 % та 29,5 %) та здатність до комплексної оцінки ситуацій спілкування (67,3 % та 18,3 %) також на середньому та вищому за середній.

Таблиця 1.

Результати дослідження соціального інтелекту за методикою «Тест СІ Дж. Гілфорта та М. О'Салліван»

№ п/п	Рівні розвитку	Субтест 1 «Історія з завершенням»		Субтест 2 «Групи експресії»		Субтест 3 «Вербальна експресія»		Субтест 4 «Історія з доповненням»	
		бали	%	бали	%	бали	%	бали	%
1	Низький	0-2	-	0-2	-	0-2	-	0-1	-
2	Нижчий за середній	3-5	2 %	3-5	2,6 %	3-5	5,2 %	2-4	13,1 %
3	Середній	6-9	28,1 %	6-9	72,4 %	6-9	56,8 %	5-8	67,3 %
4	Вищий за середній	10-12	59,4 %	10-12	22,9 %	10-11	29,5 %	9-11	18,3 %
5	Високий	13-14	10,5 %	13-15	1,3 %	12	7,8 %	17-20	1,3 %

З метою визначення рівня емоційного інтелекту нами було проведене дослідження з використанням методики «Опитувальник емоційного інтелекту» Н. Холла та тесту «ЕмІн» Д. Люсіна, який включає оцінку 5-ти складових частин: емоційна обізнаність, управління емоціями, самомотивація, емпатія, розпізнавання емоцій інших людей. Шкала відповідей є шестиступеневою та включає наступні варіанти відповідей: повністю не погоджуюсь, в основному не погоджуюсь, частково не погоджуюсь, частково погоджуюсь, в основному погоджуюсь, повністю погоджуюсь. Автор виділяє три рівні емоційного інтелекту за кожною зі шкал: низький (7 і менше балів), середній (8–13 балів) та високий (14 і більше балів).

Таблиця 2.

**Результати діагностики емоційного інтелекту
за опитувальником Н. Холла**

№ п/п	Складові емоційного інтелекту	Рівні емоційного інтелекту		
		Низький	Середній	Високий
1	Емоційна обізнаність	9,8 %	54,8 %	35,4 %
2	Управління емоціями	28,6 %	60,9 %	10,5 %
3	Самомотивація	19,4 %	59 %	21,6 %
4	Емпатія	13,5 %	51,5 %	35 %
5	Розпізнавання емоцій інших людей	16,8 %	50,8 %	32,4 %

Аналіз результатів дає підстави стверджувати, що емоційна обізнаність здобувачів вищої освіти знаходиться на середньому рівні вираження у 54,8 % досліджуваних, на високому рівні – у 35,4 %, на низькому рівні – у 9,8 %. Дані вказують на те, що більшість досліджуваних обізнані з власними емоційними станами, розуміють свій внутрішній стан, які саме емоції відчують та що їх викликало. Управління емоціями відповідає середньому рівні вираження у 60,9 % досліджуваних, низькому рівню – 28,6 %, низькому рівню у 10,5 % осіб. Отримані дані дають підстави стверджувати, що у більшості досліджуваних сформоване вміння приборкувати емоції, що включає емоційну гнучкість та здатність використовувати їх для досягнення поставлених цілей.

Самомотивація знаходиться на середньому рівні у 59 % здобувачів вищої освіти, у 21,6 % досліджуваних – на високому рівні, у 19,4 % досліджуваних на низькому рівні. Дані вказують на те, що більшість досліджуваних вміють змотивувати себе самі з використанням власних емоцій. Вираження емпатії на середньому рівні демонструють 51,5 % досліджуваних, на високому рівні – 35 %, на низькому – 13,5 % осіб. Отже, переважна більшість досліджуваних має здатність співпереживати, співчувати іншим людям, оскільки розуміють емоції інших людей.

Здатність розпізнавати емоції інших людей знаходиться на середньому рівні у 50,8 % досліджуваних, на високому рівні – у 32,4 %, на низькому рівні – у 16,8 % осіб. Отже, у більшості досліджуваних сформована здатність розпізнавати емоції інших людей, впливати на них та використовувати для досягнення цілей.

Тест «ЕмІн» Д. Люсіна дає можливість оцінити наступні здатності:

1. Здатність розуміти власні та чужі емоції та встановлювати наявність емоційного переживання у себе або в інших людей.
2. Здатність ідентифікувати емоції, знаходити для них словесну форму вираження, розуміти причини та наслідки емоцій.
3. Здатність керувати власними почуттями та впливати на почуття інших людей, контролювати інтенсивність емоцій та їх зовнішні прояви, викликати ту чи іншу емоцію при необхідності.

Обстежувані оцінюють ступінь відповідності тверджень опитувальника власному досвіду за 4-ьох бальною шкалою: «цілком не погоджуюсь», «частково не погоджуюсь», «частково погоджуюсь», «цілком погоджуюсь». Отримані результати співвідносять із 5-ма шкалами («Розуміння своїх емоцій», «Управління своїми емоціями», «Контроль експресії», «Розуміння емоцій інших людей», «Управління емоціями інших людей», та 3-ма інтегральними показниками («Внутрішньоособистісний», «Міжособистісний», «Загальний емоційний інтелект»).

Таблиця 3.

**Результати діагностики емоційного інтелекту
за методикою «ЕмІн» Д. Люсіна**

№ п/п	Складові емоційного інтелекту	Рівні емоційного інтелекту				
		Дуже низький	Низький	Середній	Високий	Дуже високий
1	Розуміння своїх емоцій	6,4 %	14,5 %	40,8 %	24,5 %	13,8 %
2	Управління своїми емоціями	7,3 %	10,5 %	32,3 %	26,5 %	23,4 %
3	Контроль експресії	3,5 %	9,5 %	40,4 %	35,4 %	11,2 %
4	Розуміння емоцій інших людей	2,5 %	4,5 %	51,2 %	23,4 %	18,4 %
5	Управління емоціями інших людей	4,5 %	8,5 %	56,8 %	16,7 %	13,5 %
6	Внутрішньоособистісний інтелект	1 %	9,5 %	40,2 %	27 %	22,3 %
7	Міжособистісний інтелект	8,9 %	12,5 %	35,5 %	23,5 %	19,6 %
8	Загальний емоційний інтелект	3,5 %	5 %	60,1 %	16,8 %	14,6 %

Отримані результати дають підстави стверджувати, що здатність розпізнавати та ідентифікувати свої емоції, розуміти їх причини є сформованою на середньому рівні у 40,8 % досліджуваних, на високому – у 24,5 %, на дуже високому – у 13,8 % осіб. Здатність і потреба управляти своїми емоціями, викликати і підтримувати бажані емоції та тримати під контролем небажані, є

сформованими на середньому рівні у 32,3 %, на високому – у 26,5 %, на дуже високому – у 23,4 % осіб. Контроль експресії як здатність контролювати зовнішні прояви своїх емоцій присутній на середньому рівні у 40,4 % досліджуваних, на високому – у 35,4 %, на дуже високому – у 11,2 %. Здатність розуміти емоційний стан інших людей на основі зовнішніх проявів емоцій (міміка, жестикуляція, звучання голосу) або інтуїтивно та бути чуйним до внутрішніх станів інших людей сформована: на середньому рівні у 51,2 % досліджуваних, на високому – у 23,4 %, на дуже високому – у 18,4 % осіб.

Здатність викликати в інших людей емоції, знижувати інтенсивність небажаних емоцій, інколи маніпулювати людьми, притаманна 56,8 % досліджуваних на середньому рівні, на високому – 16,7 %, на дуже високому – 13,5 % особам.

Результати за показником «Внутрішньоособистісний інтелект» встановлюються шляхом підсумовування шкал «Розуміння своїх емоцій», «Управління своїми емоціями», «Контроль експресії», більшість опитуваних мають середній та високий рівні розвитку внутрішньоособистісного інтелекту. Показник «Міжособистісного інтелекту» встановлюється шляхом додавання результатів за шкалами «Розуміння емоцій інших людей» та «Управління емоціями інших людей», у переважної більшості досліджуваних показники знаходяться на середньому та високому рівнях розвитку. Показник «Загальний емоційний інтелект» відповідає середньому рівні розвитку у більшості досліджуваних.

Результати обробки отриманих даних свідчать, що за шкалою «Копінг-поведінка орієнтована на вирішення» мають високі та підвищені бали 62 % досліджуваних, це свідчить про прагнення зосередитися на проблемі, проаналізувати її, все зважити та прийняти найбільш оптимальне рішення. За шкалою «Копінг-поведінка орієнтована на емоції» 48 % осіб мають високі та підвищені показники, що свідчить про схильність до занурення в емоційні переживання, відчуття внутрішньої напруженості, занепокоєння, розгубленості, зосередженості на своїх недоліках та нездатності вирішити проблему.

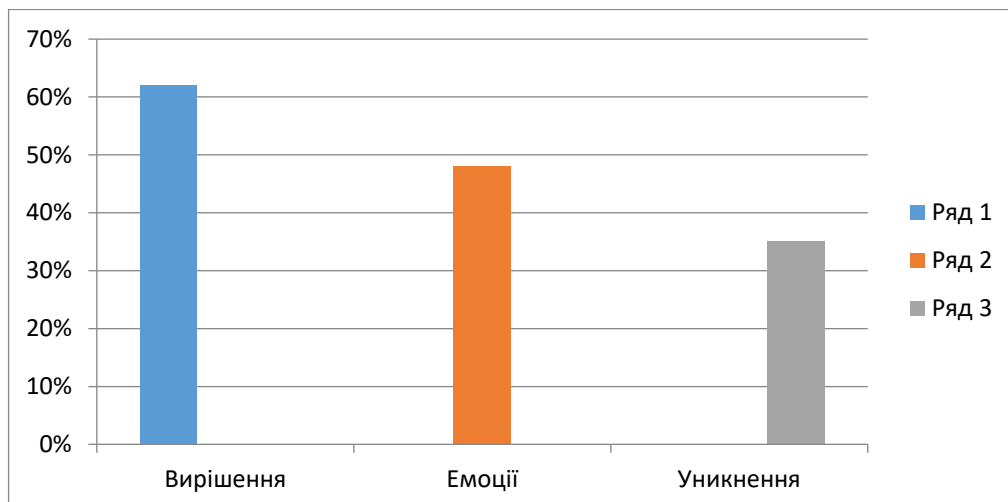


Рис. 1. Результати діагностики за методикою «Копінг-поведінка в стресових ситуаціях» Н. Ендлера, Дж. Паркера (адаптований варіант Т. А. Крюкової)

Результати за шкалою «Копінг-поведінка орієнтована на уникнення» свідчать, що 35 % мають високі та підвищені показники, що свідчать про орієнтованість на уникнення вирішення важкої ситуації та слабке прагнення думати про щось інше, відволікатися на спілкування, відпочинок, розваги, улюблені заняття. За шкалою «Відволікання» 46 % досліджуваних мають високі показники, за шкалою «Соціальне відволікання» – 54 % осіб.

2.3. Рекомендації для розвитку соціального та емоційного інтелекту

Щоб підвищити рівень емоційного і соціального інтелекту треба розвивати ті складові, яких не вистачає. Згідно моделі соціального інтелекту Д. Гоулмана є п'ять головних його складових:

1. самопізнання;
2. саморегуляція;
3. соціальні навички;
4. емпатія;
5. мотивація.

Відповідно, кожна група включає свої навички та вміння. Наприклад, важливо працювати над самооцінкою, тому що як при заниженою, так завищену самооцінку дуже складно адекватно оцінювати власні вчинки, чому те чи інше починання закінчилося невдачею і т. д. Також знадобляться уміння мотивувати себе, рухатися до мети, оперативно приймати рішення (причому іноді не тільки за себе, але і за інших), нести відповідальність за зроблений вибір, грамотно оцінювати наявні ресурси. Словом, підвищення соціального і емоційного інтелекту – це комплексна робота із самовдосконалення.

Необхідно також розвивати невербальну комунікацію. В першу чергу, звертати більше уваги на поведінку інших людей і особливо на вихідні від них невербальні сигнали. Ми часто ігноруємо їх, тому що покладаємося на слова або тому що нам простіше не замислюватися про такі «дрібниці». Однак невербальні сигнали правдивіше і точніше, ніж вимовлені фрази.

Невербаліка корисна і з тієї точки зору, що дозволить належним чином інтерпретувати і контролювати власні жести. Особливу увагу звертайте на вашу позу і на те, як ви рухаєтеся. По-перше, дослідження доводять, що не тільки стан / настрої визначають жести, позу і т.д., але і поза, жести визначають настрої. Так, випрямлена спина додасть впевненості в собі, а якщо ви посміхнетеся собі в дзеркалі, то хоча б трохи піднімете собі настрої. По-друге, потрібні невербальні сигнали допоможуть вам чіткіше донести до співрозмовників вимовлене чи не

виголошений послання. Використовуйте речі, які здатні вплинути на ваш емоційний стан або поведінку.

Також, необхідно розвивати комунікацію. Такі навички напрацьовуються тільки практикою, але важливо не переборщувати, особливо спочатку. Деякі вважають, що кращий спосіб навчитися плавати – стрибнути з човна в річку. Аналогічно є і ті, хто дотримується такої точки зору: щоб навчитися спілкуватися, потрібно йти в консультанти – і спілкуватися. Можливо, для когось цей підхід і вірний, але не для всіх. Навпаки, деяких неминучі на початку шляху невдачі можуть загнати в раковину ще глибше. Таким людям варто розширювати коло комунікацій активно, але акуратно. Разом з тим зворотна ситуація – надто повільний «вихід у світ» – призведе до занадто повільного прогресу.

Особливості мислення серед інших пов'язаних з формуванням соціального і емоційного інтелекту аспектів виділимо вміння відмовляти в проханнях і делегувати завдання, а також здатність не зациклюватися на проблемах і намагатися сприймати невдачу як зворотний зв'язок, простір для вдосконалення і нових можливостей. Наприклад, частіше згадуйте, що ви не можете змінити минуле, а значить, замість того щоб думати знову і знову про те, що треба було б зробити в тій чи іншій ситуації, думайте про те, що зробити зараз і як можна поліпшити майбутнє. Також пам'ятайте, що в принципі ви нічого нікому не винні, а значить, не зобов'язані всім відповідати згодою, навіть якщо комусь це заподіє ті чи інші незручності. Як парадоксально це не прозвучить, але вміння відмовляти – це теж навик, і йому можна навчитися. Після пари відмов ви зрозумієте, що світ не перевертається, коли ви говорите: «Ні, я не можу». Якщо ви відчуваєте провину або докори сумління, то пам'ятайте, що через якийсь час пройде і це. Таким чином, після декількох «вправ» ви зрозумієте, що відмовляти – це нормально.

Розвиток емоційного інтелекту має 4 стадії:

1. Чітке і виразне спілкування з іншими людьми, вміння слухати і вміння пояснити очікування. Здатність мотивувати людей на активні дії, командна

робота, керівництво невеликою групою людей, вміння не вплутуватися у відкритий конфлікт.

2. Комфортне самовідчуття серед великої групи людей, незалежно від того, зараховуєте ви себе до інтровертів або екстравертів, вміння розуміти емоції інших людей, рідкісні випадки непорозуміння з будь-ким.

3. Знання і прийняття всіх позитивних і негативних сторін своєї особистості, комфортне існування з ними, розуміння своїх емоцій і їх вплив на події, що відбуваються.

4. Вміле управління емоціями, обмеження їх руйнівного впливу, уміння виконувати обіцянки і обов'язки, підтримання довгострокових відносин, дії відповідно до обставин [27].

Отже, розвиток соціального та емоційного інтелекту важливий для покращення якості життя та міжособистісних відносин. Поради для розвитку соціального інтелекту:

Спілкуйтеся з іншими:

- Збільшуйте кількість міжособистісних взаємодій.
- Вивчайте мову тіла та невербальну комунікацію.

Слухайте:

- Навчіться уважно слухати і розуміти точки зору інших.
- Виражайте свої думки, але також враховуйте думки інших.

Співпрацюйте:

- Вмійте працювати в команді та досягайте спільних цілей.
- Розвивайте навички компромісу та співпраці.

Будьте емпатичними:

- Відчувайте почуття інших та виражайте свою підтримку.
- Вивчайте, як розпізнавати емоції у інших людей.

Поради для розвитку емоційного інтелекту:

Розпізнавання власних емоцій:

- Вивчайте власні емоції та їх вплив на ваше поведінка і рішення.

Емоційна регуляція:

- Навчіться ефективно впоратися зі стресом та негативними емоціями.
- Використовуйте техніки релаксації та медитації.

Емпатія:

- Розвивайте здатність розуміти і відчувати емоції інших.
- Виражайте свою підтримку та розуміння.

Міжособистісні навички:

- Навчайтеся вирішувати конфлікти конструктивно.
- Вивчайте навички управління власними емоціями у взаємодії з іншими.

Самосвідомість:

- Спостерігайте за своєю поведінкою та реакціями на різні ситуації.
- Аналізуйте свої емоції та відповіді на них.

Загальні поради:

1. Навчайтесь взаємодіяти з різними людьми: Розширюйте свій соціальний коло, спілкуйтеся з різними людьми, що допомагає розвивати різноманітні соціальні навички.
2. Читайте літературу з психології: Вивчення теорій та прикладів з психології може розкрити багато інформації про соціальний та емоційний інтелект.
3. Будьте відкриті до навчання: Розвивати соціальний та емоційний інтелект це постійний процес. Будьте відкриті до власного розвитку та вчіться на власних помилках.
4. Пам'ятайте, що ці навички розвиваються з часом, і важливо вживати свої зусилля для покращення їх в різних сферах життя.

ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО РОЗДІЛУ

Структура соціального інтелекту є несталою, розвивається протягом всього життя, являє собою складну цілісну систему здібностей, яка складається з декількох компонентів: когнітивного, емоційного, та поведінкового або комунікативно-організаційного. Предметом діяльності соціального інтелекту є адаптація людини до оточуючого середовища, встановлення стосунків людини з її соціальним оточенням.

До функцій соціально інтелекту більшість дослідників відносять пізнавально-оцінну, комунікативно-ціннісну та рефлексивно-корекційну. Серед чинників, які детермінують розвиток соціального інтелекту розрізняють зовнішні та внутрішні. До зовнішніх відносять культурне середовище, виховання, соціоекономічний статус сім'ї, стилі батьківського виховання, освіти. До внутрішніх чинників – індивідуально-типологічні особливості: вік, стать, деякі нейродинамічні властивості темпераменту (сенситивність, пластичність нервових процесів, екстраверсія), задатки; особистісні властивості (характер, особливості емоційно-вольової сфери, досвід, самооцінка); індивідуально-психологічні властивості (мотивація, спрямованість, когнітивні здібності).

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши історію розвитку уявлень про соціальний інтелект, ми узагальнили визначення соціального інтелекту – це інтегральна соціально-особистісна пізнавальна здібність, яка забезпечує успішність соціальної адаптації й ефективність міжособистісної взаємодії та включає здатність до пізнання поведінки і комплексного аналізу ситуацій спілкування; здатність до сприйняття, розуміння й управління власними емоціями та емоціями інших людей; здатність до здійснення організаційно-комунікативної діяльності.

Структура соціального інтелекту – нестала, розвивається протягом всього життя, являє собою складну цілісну систему здібностей, яка складається з декількох компонентів: когнітивного, емоційного, та поведінкового або комунікативно-організаційного. Предметом діяльності соціального інтелекту є адаптація людини до оточуючого середовища, встановлення стосунків людини з її соціальним оточенням. До функцій соціального інтелекту більшість дослідників відносять пізнавально-оцінну, комунікативно-ціннісну та рефлексивно-корекційну. Соціальний інтелект є не тільки властивістю особистості, що сприяє її ефективній соціалізації, але й провідною професійно важливою якістю фахівців, основним видом діяльності яких є спілкування з іншими людьми та групами людей.

Вітчизняні та зарубіжні емпіричні дослідження свідчать, що емоційний інтелект впливає на успішність соціальної адаптації та подолання зі стресом, саморегуляції та самореалізації особистості. Також емоційний інтелект впливає на перевагу стилів лідерства та керівництва. Нечисленні дослідження, присвячені ролі емоційного інтелекту в конфлікті, свідчать, що емоційний інтелект впливає на сприйняття конфліктної ситуації та вибір стратегії взаємодії в конфлікті.

Конфліктні ситуації відносяться до важких ситуацій міжособистісної взаємодії. Основою конфлікту є усвідомлюване протиріччя між цілями, цінностями, інтересами, переконаннями, емоціями та почуттями. Основними

характеристиками конфлікту є біполярність, суб'єктність та активність. Стратегії взаємодії в конфлікті класифікуються за такими критеріями: готовність відстоювати свої інтереси, поважати та враховувати інтереси партнера та цінність міжособистісних відносин. Способи (тактики) взаємодії у конфлікті класифікуються за критерієм конструктивності.

Деструктивні способи взаємодії спрямовані на досягнення односторонньої переваги та ослаблення позицій опонента, а конструктивні способи – на вирішення конфліктної ситуації на користь усіх сторін конфлікту. Критеріями конструктивності способів взаємодії у конфлікті є: облік особистісних особливостей партнера та характеристик конфліктної ситуації, відсутність негативних наслідків для учасників конфлікту. Аналіз критеріїв конструктивності способів взаємодії дозволяє зробити висновок про важливу роль емоційного інтелекту у виборі конструктивних способів взаємодії у конфлікті.

Емоції відіграють важливу роль у взаємодії у конфлікті та надають вплив як на сприйняття конфліктної ситуації, так і вибір стратегій та способів взаємодії у конфлікті. Відкритий вираз своїх емоцій та їх успішне регулювання значною мірою визначають здатність особистості до успішного вирішення конфліктних та передконфліктних ситуацій соціальної взаємодії.

В процесі подолання стресової ситуації особистість застосовує різні механізми та форми активності, в тому числі копінг-поведінку, яка передбачає використання способів зниження дії стресової ситуації та адаптації до неї. Люди по-різному інтерпретують стресову ситуацію. Вони можуть оцінювати її як загрозу або як вимогу. Стресові наслідки можливі тільки в тому випадку, якщо подія сприймається індивідом як загроза; якщо ж подія сприймається як вимога, то це викликає інший спосіб відповіді на неї. Оцінка тієї або іншої стресової події залежить від оцінки особистістю своїх ресурсів подолання стресора, які можуть базуватись на індивідуальному досвіді, знаннях, практиці або ж на самооцінці, сприйнятті власної компетентності тощо. Важливу роль відіграє адекватний вибір особистістю психологічних стратегій подолання стресу, які

детермінуються окремими емоційними здібностями та вміннями, що утворюють її емоційний інтелект. До таких психоемоційних копінг-ресурсів відноситься вміння адекватно виражати свої емоції та почуття, розуміння їхнього прояву в інших людей.

Важливим копінг-ресурсом є емпатія, яка включає в себе як співпереживання, так і здатність приймати іншу точку зору, що дозволяє більш чітко оцінювати проблему та створювати більше альтернативних варіантів її вирішення. Тому, емоційний інтелект виступає як ефективний ресурс копінг-поведінки, низький рівень якого веде до послаблення психоемоційних копінг-ресурсів, що може призвести, зокрема, до синдрому хронічної втоми, емоційного вигорання та до психосоматичних захворювань.

Наявність зв'язку між емоційним інтелектом та копінг-стратегіями також пов'язано зі здібністю до регуляції емоцій, яка дозволяє індивідуумам більш успішно відновлюватись після негативних впливів, наприклад, за рахунок занурення у приємну для людини діяльність, що відволікає її від дії негативного афекту. Окрім того, індивідууми з високим рівнем емоційного інтелекту, ймовірно, не схильні виявляти надмірне хвилювання з приводу ситуацій які їм непадвласні, чітко усвідомлюючи можливість впливу некерованих зовнішніх обставин. Отже, особи з високим рівнем розвитку емоційного інтелекту схильні до активної участі в процесі подолання стресової ситуації, здатні чітко розпізнавати та регулювати власні почуття, впевнені у своїх можливостях. Вони своєчасно оцінюють неконтрольованість стресової ситуації і, за необхідності, відмовляються від спроб її змінити; володіють гнучкою системою поведінкових реакцій, яка забезпечує найбільш ефективні стратегії подолання стресу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Александрова Л.А. До концепції життестійкості у психології. К: ОСТ: ПРАЙМ, 2004. 190 с.
2. Андреева І.М. Причини розвитку емоційного інтелекту. *Питання психології*. 2007. № 5. С. 57–65.
3. Анциферова Л.І. Особистість у важких життєвих умовах: переосмислення, перетворення ситуацій та психологічний захист. *Психологічний журнал*. 1994. № 1. С. 3–19.
4. Анцупов А.Я., Баклановський С.В. Конфліктологія у схемах та коментарях. О., 2006. 288 с.
5. Богомаз С. А. Життестійкість людини як особистісний ресурс подолання стресів і досягнення високого рівня здоров'я. К.: Стимул, 2012. 234 с.
6. Бодров В.А. Когнітивні процеси та психологічний стрес. *Психологічний журнал*. 1996. № 4. С. 64–74.
7. Войцеховська О. Сучасні напрями досліджень копінг-стратегій особистості. *Педагогіка і психологія професійної освіти*. 2016. № 2. С. 95–104.
8. Волкова Н.В. Coping strategies як умова формування ідентичності. *Світ психології*. 2004. № 2. С. 119–124.
9. Виготський Л.С. Історія розвитку найвищих психічних функцій. Зібр. тв.: у 6 томах. М: Педагогіка, 1983. Т. 3. 368 с.
10. Гамезо М.В. Атлас із психології. К., 1986. 72 с.
11. Голдберг Е. Керуючий мозок. Любові частки, лідерство та цивілізація. К.: Сенс, 2003. 335 с.
12. Гоулман Д. Емоційний інтелект / пер. з англ. С.-Л. Гумецької. Харків: Віват, 2018. 512 с.
13. Гришина Н.В. Психологія конфлікту. Д., 2000. 464 с.
14. Дорфман Л.Я. Індивідуальний емоційний стиль. *Питання психології*. 1989. № 5. С. 88–95.

- 15.Куніцина В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Міжособистісне спілкування. К., 2001. 544с.
- 16.Лібіна А. В. Власний інтелект. К.: Ексмо, 2008. 398 с.
- 17.Леонтьєв Д.А. Особистісне в особи: особистісний потенціал як основа самодетермінації. К.: Сенс, 2002. 365 с.
- 18.Логінова М. В. Психологічне утримання життєстійкості особистості студентів: автор. дисер.кандид. психол. наук. К., 2010. 31 с.
- 19.Луньова О. В. Історія вивчення соціального інтелекту (початок). *Знання. Розуміння. Вміння*. 2008. № 4. С.177–182.
- 20.Максименко С.Д. Генеза здійснення особистості. К.: Вид. ТОВ «КММ», 2006. 240 с.
- 21.Михайлова Є.С. Методика дослідження соціального інтелекту: Адаптація тесту Дж. Гілфорда та М. Саллівена: посібник із використання. К., 1996. 53 с.
- 22.Муздибаєв, К. Стратегії подолання життєвих труднощів: Теоретичний аналіз. *Соціологія та соціальна антропологія*. 1998. Т. 1. № 2. С. 117–129.
- 23.Нартова-Бочавер С.К. "Coping behavior" у системі понять психології особистості. *Психологічний журнал*. 1997. Т. 18. № 5. С. 20–30.
- 24.Наумець У. Соціальний інтелект у структурі міжкультурної комунікації. *Вісник Миколаївського державного лінгвістичного університету*. 2009. [URL:http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnyy-intellekt-v-strukture-mezhkulturnoy-kommunikatsii](http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnyy-intellekt-v-strukture-mezhkulturnoy-kommunikatsii) (дата звернення: 25.04.2023)
- 25.Панкова Т.О. Емоційний інтелект як чинник соціально-психологічної адаптації молодих фахівців. Автор. дис.....кандид. психологічних наук. Р., 2011. 31с.
- 26.Рассказова Є.І., Гордєєва Т.О. Копінг-стратегії в психологи стресу: підходи, методи та перспективи. *Психологічні дослідження*. 2011. № 3 (17).
- 27.Рекомендації: <https://olgrad.kiev.ua/yak-rozvinuti-socialnij-ta-emocijniy-intelekt-poradi-vpravi/>

- 28.Рок Д. Мозок. Інструкції із застосування. Як використовувати свої можливості максимум і без перевантажень. Вид. Альпіна Паблішер, 2014. 374 с.
- 29.Русалов В.М. Темперамент та інтелект: загальні та соціальні фактори розвитку. *Психологічний журнал*. 1995. Т. 16. № 5. С. 12–23.
- 30.Сібгатуліна І.Ф., Апакова Л.В., Зайцева Л.Д. Особливості копінг-поведінки у реалізації інтелектуальної діяльності суб'єктами вищої школи. *Прикладна психологія*. 2002. № 5–6. С. 105–113.
- 31.Ушакова І. В. Психологічні особливості емоційної сфери інтелектуально обдарованої особистості: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. Одеса, 2010. 19 с.
- 32.Філоненко Г., Яворська Л. Соціальний інтелект як чинник психологічного благополуччя особистості. *Вісник Харківського національного університету. Серія «Психологія»*. 2015. Вип. 58. С. 41–45.
- 33.Холодна М. А. Психологія інтелекту. Парадокси дослідження. 2-ге вид., перероб. та дод. К., 2002. 272 с.
- 34.Четверик-Бурчак А. Г. Механізми впливу емоційного інтелекту на успішність життєдіяльності особистості: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. Дніпропетровськ, 2015. 187 с.
- 35.Черножук Ю. Г. Індивідуальні відмінності емоційності у співвідношенні з особливостями інтелекту: автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01. Одеса, 2006. 20 с.
- 36.Штайнер К. Емоційна грамотність: інтелект із серцем. Посібник з покращення особистих та професійних відносин. Київ: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2016. 303 с.
- 37.Bar-On R. The Bar-On model of emotional-social intelligence (ESI). *Psicothema*. 2006. Vol. 18. P. 13–25.
- 38.Cantor N. Social intelligence. *Handbook of Intelligence* / N. Cantor, J. Kihlstrom. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2000. (2-nd edition). P. 359–379.

39. Damasio A. The Frontal Lobes. *Clinical Neuropsychology* / ed. By K. Heilmen, E. Valenstein. New York: Oxford University Press, 1993. P. 360–412.
40. Gross J.J., John O.P. Individual differences in two emotion regulation processes: implications for affect, relationships, and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 85. No2. 2003, P. 348–362.
41. Guilford J. The nature of human intelligence. New York: McGraw-Hill, 1967. 538 p.
42. Mayer J. D. A field guide to emotional intelligence. *Emotional intelligence in everyday life* / eds. J. P. Ciarrochi, J. P. Forgas, J. D. Mayer. Philadelphia, P. A.: Psychology Press, 2001. P. 3–24.
43. Mayer J. D., Geher G. Emotional Intelligence and the Identification of Emotion. *Intelligence*. 1996. Vol. 22. P. 89–113.
44. Mayer J. D., Salovey P. The Intelligence of emotional intelligence. *Intelligence*. 1993. Vol. 17. (4). P. 433–442.
45. Mayer J. D., Salovey P., Caruso D. Emotional Intelligence. New ability or eclectic traits? *American Psychologist*. 2008. Vol. 63 (6). P. 503–517.
46. Mayer J. D., Salovey P., Caruso D. Emotional Intelligence: Theory, Findings, and Implications. *Psychological Inquiry*. 2004. Vol. 15. (3). P. 197–215.
47. Saarni C. The development of emotional competence. New York : Guilford Press, 1999. 381 p.
48. Petrides K. V. Trait emotional intelligence theory. *Industrial and Organizational Psychology*. 2010. Vol. 3. P. 136–139.
49. Petrides K. V. Trait emotional intelligence theory. *Industrial and Organizational Psychology*. 2010. Vol. 3. P. 136–139.
50. Petrides K. V., Furnham A. On the dimensional structure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*. 2000. Vol. 29. P. 313–320.
51. Petrides K. V., Gómez M., Pérez-González J. Pathways into psychopathology: Modeling the effects of trait emotional intelligence, mindfulness, and irrational beliefs in a clinical sample. *Clinical Psychology and Psychotherapy*. 2017. Vol. 24. P. 1130–1141. DOI: <https://doi.org/10.1002/cpp.2079>

52. Robert K. Cooper, Sawaf A. EQ inteligencja emocjonalna w organizacji i zarządzaniu. Warszawa : Studio Emka, 2000. 423 p.
53. Roberts R. D., Zeidner M., Matthews G. Does Emotional Intelligence Meet Traditional Standards for Intelligence? Some New Data and Conclusions. *Emotion*. 2001. Vol. 1. (3). P. 196–231.
54. Ryff C. Psychological well-being in adult life. *Current directions in Psychological Science*. 1995. Vol. 4. P. 99–104.
55. Ryff C. The stryctyre of psychlogical well-being revisited. *Journal of Personality and Sociol Psychology*. 1995. Vol. 69. P. 719–727.
56. Thurstone L. *The nature of intelligence*. NewYork: Harcourt. Brace and Company Inc, 1924.
57. Thorndike E. Intelligence and its use. *Harper's Magazine*. 1920. № 140. P. 227–234.
58. Thorndike R. L., Hagen E. P., Sattler J. M. *Technical Manual for the Stanford-binet intelligence scale: Fourth Edition*. Chicago : The Riverside Publishing Company, 1986. 136 p.
59. Thurstone L. *The vectors of mind: Multiple-factor analysis for the isolation of primary traits*. Chicago : University of Chicago Press, 1935. 274 p.
60. Walter F., Humphrey R. H., Cole M. S. Unleashing leadership potential: Toward an evidence-based management of emotional intelligence. *Organizational Dynamics*. 2012. Vol 41 (3). P. 212–219.
61. Vernon P. Some characteristics of the good judge of personality. *Jornal of Social Psychology*. 1933. № 4. P.42–57.