

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЛІНГВІСТИКИ ТА СОЦІАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ
КАФЕДРА ПЕДАГОГІКИ ТА ПСИХОЛОГІЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач випускової кафедри
_____ Ельвіра ЛУЗІК
«__» _____ 2022 р

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ «МАГІСТР»

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність 053 «Психологія»

Освітньо-професійна програма «Практична психологія»

**Тема: «Вплив емоційного інтелекту осіб юнацького віку на стратегії
поведінки в конфлікті»**

Виконавець: студентка ПП-226 М Бондарчук Дар'я Петрівна

Керівник: кандидат психологічних наук, доцент Проскурка Наталія Миколаївна

Нормоконтролер: _____ Тамара МИХЕСВА

КИЇВ 2022

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет лінгвістики та соціальних комунікацій
Кафедра педагогіки та психології професійної освіти
Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність 053 «Психологія»
ОПП «Практична психологія»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Ельвіра ЛУЗІК

«___» _____ 2022 р.

ЗАВДАННЯ

на виконання кваліфікаційної роботи

Бондарчук Дар'ї Петрівни

1. Тема кваліфікаційної роботи «Вплив емоційного інтелекту на вибір стратегії поведінки в конфлікті у осіб юнацького віку» затверджена наказом ректора від 29 вересня 2022 р. №1746 /ст.

2. Термін виконання роботи: з 05 вересня 2022р. до 30 листопада 2022 р.

3. Вихідні дані до роботи: робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до першого, другого та третього розділу, загальних висновків, списку використаних джерел та додатків загальним обсягом 106 сторінок, з них обсяг основного тексту 59 сторінок, список використаних джерел нараховує 52 позиції.

4. Зміст пояснювальної записки: Вступ; Розділ 1. Теоретичний аналіз вивчення емоційного інтелекту та вибору стратегій поведінки в конфлікті; Висновки до першого розділу; Розділ 2. Емпіричне дослідження впливу емоційного інтелекту на вибір стратегій поведінки в конфлікті; Висновки до другого розділу; Розділ 3. Програма розвитку емоційного інтелекту осіб юнацького віку; Висновки до третього розділу; Висновки; Список використаних джерел та літератури; Додатки.

5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного матеріалу): 11 рисунків.

6.Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Опрацювання та реферування літератури з теми дослідження. Визначення об'єкта і предмета дослідження	18.08.2022	
2.	Формулювання мети, завдання досліджень. Складання попереднього плану роботи. Узгодження з керівником	20.08.2022	
3.	Написання основної частини. Перше читання керівника	29.08.2022	
4.	Написання вступу, висновків. Уточнення плану кваліфікаційної роботи	05.09.2022	
5.	Оформлення роботи. Подання керівникові	26.10.2022	
6.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	08.11.2022	
7.	Опрацювання зауважень і виправлення недоліків	13.11.2022	
8.	Подання остаточного варіанта на кафедру для перевірки на академічну доброчесність	15.11.2022	
9.	Захист роботи	25.11.2022	

7. Дата видачі завдання: «__»_____2022 р.

Керівник кваліфікаційної роботи _____ Наталія ПРОСКУРКА

Завдання прийняла до виконання _____ Дар'я БОНДАРЧУК

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Вплив емоційного інтелекту на вибір стратегії поведінки в конфлікті у осіб юнацького віку»: 106 сторінок, 52 використаних джерел та літератури, 4 додатки.

Об'єкт дослідження – стратегії поведінки осіб юнацького віку в конфлікті.

Предмет – вплив емоційного інтелекту осіб юнацького віку на стратегії поведінки у конфлікті.

Мета дослідження полягає у дослідженні особливостей впливу емоційного інтелекту осіб юнацького віку на вибір стратегії поведінки в конфлікті.

У кваліфікаційній роботі розкрито проблему впливу емоційного інтелекту на вибір стратегій поведінки в конфлікті у осіб юнацького віку, зокрема: зіставлено поняття «емоційний інтелект», «конфлікт» та «юнацький вік». Описано стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях осіб юнацького віку та чинники, що впливають на їх вибір.

Практичне значення роботи полягає в тому, що дана робота може використовуватися практичними психологами для розробки та проведення програм розвитку емоційного інтелекту. Також матеріали дослідження можна використовувати практичним психологам в роботі з емоційним інтелектом та поведінкою в конфлікті осіб юнацького віку.

**ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ, КОНФЛІКТ, ЮНАЦЬКИЙ ВІК,
ОСОБЛИВОСТІ КОНФЛІКТНОЇ ПОВЕДІНКИ, СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ В
КОНФЛІКТІ**

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВИВЧЕННЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ТА ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТІ	9
1.1. Специфіка поведінки особистості в конфліктних ситуаціях та фактори, що впливають на вибір стратегії поведінки в них.....	9
1.2. Основні підходи до вивчення емоційного інтелекту у осіб юнацького віку..	13
Висновки до першого розділу.....	20
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ВИБІР СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТІ	22
2.1 Організаційні та змістові аспекти дослідження емоційного інтелекту та стратегій поведінки в конфлікті у осіб юнацького віку.....	22
2.2 Аналіз впливу емоційного інтелекту на стратегії поведінки в конфлікті у осіб юнацького віку.....	25
Висновки до другого розділу.....	43
РОЗДІЛ 3. ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ОСІБ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ	46
3.1. Розробка та впровадження програми розвитку емоційного інтелекту у осіб юнацького віку.....	46
3.2. Аналіз ефективності програми розвитку емоційного інтелекту у осіб юнацького віку	48
3.3. Практичні рекомендації щодо розвитку емоційного інтелекту як чинника вибору успішних стратегій поведінки в конфлікті.....	58
Висновки до третього розділу	60
ВИСНОВКИ	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ	66
ДОДАТКИ	71

ВСТУП

Актуальність роботи. Проблема вибору стратегії поведінки у конфлікті, зокрема серед осіб юнацького віку, стає дедалі привабливішим об'єктом щодо психологічних досліджень у контексті сучасної соціально-політичної ситуації у світі: кількість і напруженість конфліктів у різних сферах суспільної взаємодії продовжують зростати, а забезпечення соціальної згоди лежить у побудові конструктивного діалогу культур, держав, соціальних груп та окремих осіб. В цих умовах юна особистість, володіючи тим чи іншим образом себе, вибирає деяку стратегію поведінки в конфліктній ситуації, керуючись зокрема здатністю розуміти і керувати емоціями. Нездатність розуміти свої емоції та емоції інших людей, правильно оцінювати реакції оточуючих, і навіть невміння регулювати власні емоції під час прийняття рішень призводять до багатьох життєвих невдач, що вимагає своєчасного виявлення будь-яких труднощів у цій сфері, і навіть корекції.

Розвиток і вдосконалення емоційного інтелекту у осіб юнацького віку дозволить покращити розуміння емоційної ситуації як усередині себе, так і навколо, адже це потужний інструмент формування гармонійних відносин з оточуючими. Це наводить на думку, що особистість з високим емоційним інтелектом повинна справлятися з труднощами досить ефективно.

Все вище зазначене наголошує на необхідності дослідження впливу емоційного інтелекту осіб юнацького віку на вибір стратегій поведінки в конфлікті та шляхів подальшого розвитку емоційного інтелекту.

У зарубіжній та вітчизняній психології можна спостерігати зростання інтересу до вивчення емоційного інтелекту як конструкту, який забезпечує здатність вибудовувати міжособистісні взаємини на основі розуміння як власних емоцій та почуттів, так і емоцій та почуттів оточуючих. Дослідженням емоційного інтелекту та його компонентів присвячували свої праці українські науковці: Г. Березюк, О. Власова, С. Дерев'янка, В. Зарицька, Н. Коврига, О. Ляц, І. Матійків, Е. Носенко, М. Шпак, та ін. автори.

Різні аспекти феномена емоційного інтелекту активно розглядались у роботах зарубіжних дослідників: С. Андерсон, І.М. Андреева, Р. Бар-Он, Х. Вайзінгер, Д. Гоулман, Ф.П. Дін, Д. Карузо, Р.К. Купер, Д.В. Люсін, Дж. Мейер, А. Саваф, П. Селовей, Дж. Сіаррок, Н. Холл та ін.

У психологічній науці інтерес до конфлікту та стратегій поведінки в конфлікті виявили зарубіжні вчені Р. Блейк, Н. Гришина, М. Ейвнема, К. Левін, Н. Леонов, Р. Мертон, Дж. Моутон, Д. Скотт, Д. Смелсер, Л. Сохань, К. Томас, М. А. Рахім; українські науковці Л. Долинська, Л. Карамушка, Г. Ложкін, Н. Макарчук, Л. Матяш-Заяц, М. Пірен, Н. Пов'якель та ін.

Таким чином, теоретичне та практичне вивчення впливу емоційного інтелекту осіб юнацького віку на поведінку в конфлікті є актуальним за рахунок поглиблення наукових знань щодо особливостей конфліктної поведінки в юнацькому віці та окреслення шляхів розвитку емоційного інтелекту як здатності до прояву конструктивних форм поведінки в конфлікті.

Об'єкт дослідження: стратегії поведінки осіб юнацького віку в конфлікті.

Предмет дослідження: вплив емоційного інтелекту осіб юнацького віку на стратегії поведінки у конфлікті.

Мета: дослідити особливості впливу емоційного інтелекту осіб юнацького віку на вибір стратегії поведінки в конфлікті.

Завдання кваліфікаційної роботи:

1. Здійснити теоретичний аналіз наукових підходів щодо вивчення емоційного інтелекту осіб юнацького віку та вибору стратегій поведінки в конфлікті.

2. Підібрати діагностичну базу дослідження та провести емпіричне дослідження емоційного інтелекту осіб юнацького віку та стратегій поведінки в конфлікті.

3. Розробити та провести програму розвитку емоційного інтелекту осіб юнацького віку.

4. Здійснити аналіз ефективності впровадженої програми розвитку емоційного інтелекту осіб юнацького віку.

5. Розробити практичні рекомендації щодо розвитку емоційного інтелекту як чинника вибору успішних стратегій поведінки в конфлікті.

Методи дослідження:

- *теоретичні:* аналіз літератури, класифікація, систематизація, порівняння й узагальнення отриманих результатів, порівняння експериментальних даних дослідження, формування висновків;

- *емпіричні:* спостереження, опитування, тестування;

- методи статистично-математичної обробки даних: програма SPSS 19.0.

Для реалізації поставлених завдань було використано ряд психодіагностичних методик:

1. Діагностика "Емоційного інтелекту" (Н. Холл);
2. Опитувальник Томаса-Кілмена «Визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації»;
3. Тест «Самооцінка конфліктності» (В. Ряховський).
4. Тест соціального самоконтролю М. Снайдера (в адаптації А. А. Рукавишнікова та М. В. Соколової).

Практичне значення дослідження полягає в тому, що його матеріали можуть використовуватися практичними психологами для розробки та проведення програм розвитку емоційного інтелекту. Також матеріали дослідження можна використовувати практичним психологам в роботі з емоційним інтелектом та поведінкою в конфлікті осіб юнацького віку.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи: Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел, що налічує 52 найменування, додатків на 36 сторінках. Основний зміст роботи викладений на 59 сторінках і містить 5 таблиць та 13 рисунків. Загальний обсяг роботи - 106 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВИВЧЕННЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ТА ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТІ

1.1. Специфіка поведінки осіб юнацького віку в конфліктних ситуаціях та фактори, що впливають на вибір стратегії поведінки в них

Юнацький період є етапом активного самовизначення та пошуку життєвого шляху, у якому відбувається взаємодія з оточуючими людьми у різних сферах життєдіяльності, де можуть виникати конфлікти та непорозуміння. З психологічного боку даний етап несе в собі розвиток самосвідомості й рішення завдань професійного самовизначення та соціального становлення. У цьому віці остаточно долається властива попереднім етапам онтогенезу залежність від дорослих та утверджується самостійність особистості.

Л. Божович визначає юнацький вік як «сукупність індивідуальних процесів пов'язаних із переживанням соматичних змін, з необхідністю адаптації до них, оволодіння ними, а також із соціальними реакціями на них» [12].

Як зазначає М. Ямницький, новоутворення юнацького віку тісно пов'язані з соціальними перетвореннями, що протікають у цей період, що визначає всю динаміку процесу соціалізації [51].

Німецький психіатр Х. Ремшмідт вважає, що конфлікти в юності найчастіше пов'язані з суперництвом і боротьбою за лідерство. У ранній юності вони виникають і у дівчат, і у юнаків переважно з особами своєї статі [43]. Слід також враховувати юнацький максималізм, що залишається від підліткового віку, категоричність і нетерпимість до оточуючих, які ускладнюють формування в них адекватної самооцінки і можуть впливати на конфліктну поведінку.

Слово «конфлікт» бере свій початок від латинського «conflictus» — зіткнення, та в наш час немає єдиної точки зору щодо точного визначення конфлікту. Англійський соціолог Є. Гідденс надає конфлікту наступне значення:

«конфлікт – це реальна боротьба між діючими людьми або групами, незалежно від того, які джерела цієї боротьби і засоби мобілізує кожна зі сторін» [49].

За С. Максименко, конфлікт – це суперечність, що виникає між людьми у зв'язку з розв'язанням тих чи інших питань соціального чи особистого життя [37].

А. Петровський та М. Ярошевський розкривають конфлікт як зіткнення протилежно спрямованих, несумісних одна з одною тенденцій в міжособистісних відносинах, пов'язаних з гострими негативними емоційними переживаннями [52]. А. Урбанович – як зіткнення протилежних інтересів (цілей, позицій, думок, поглядів) на основі суперництва, при якому відсутнє взаєморозуміння та присутні гострі емоційні переживання [50].

На думку К. Боулдінга, конфліктом є конкурентна ситуація, в якій сторони прагнуть зайняти позицію, несумісну з бажаннями іншої сторони [24].

Т. Дуткевич визначає конфлікт так: «конфлікт – зовнішня форма прояву суперечностей, протиборча поведінка з приводу суперечності» [18].

В одній з перших публікацій, науковець А. Ішмуратов [26] вважає, що конфліктом є вияв неузгодженості спільної діяльності щодо реалізації спільних інтересів. Також він визначає конфлікт як «хворобу спілкування».

За американською соціологинєю М. Фоллет, конфлікт — це зіткнення різних думок, інтересів, бажань, до якого не може прикладатися нейтральна шкала оцінок, тобто конфлікт не може бути поганим чи хорошим [14].

Для характеристики поведінки у конфліктній ситуації вживається поняття «стратегії поведінки». Поняття «стратегії», «стиль» поведінки в конфлікті визначені у роботах Р. Мертона, Д. Скотт, Д. Смелсера, Л. Сохань як найтипівіші способи діяльності особистості в конфліктній ситуації на основі реалізації внутрішніх спонук. У працях Н. Гришиної, Р. Кеннета, Дж. Скотта та К. Томаса розглядається проблема вибору стратегій поведінки у конфлікті [11].

На вибір стратегії поведінки у конфліктній ситуації можуть впливати різні чинники, такі як: психологічні особливості, тривалість конфлікту, які наслідки

може нести ця конфліктна ситуація, залежить від того, наскільки значуща для опонента конфліктна ситуація, наявність ресурсів та інше.

У науковій літературі з психології конфлікту та конфліктології умовно виділяють: конструктивну, деструктивну, конформістську, активну та пасивну стратегії поведінки у конфлікті [33]. Однак, однією з найпопулярніших і широко використовуваних концепцій є модель Томаса - Кілмена, у якій виділяються наступні стратегії поведінки у конфлікті [20].

Поступка чи пристосування виявляється у прагненні зберегти чи налагодити прийнятні відносини, забезпечити інтереси опонента шляхом згладжування розбіжностей. При цьому присутня готовність поступитися й знехтувати власними інтересами.

Уникнення або ухилення базується на прагненні ухилитися від відповідальності за прийняття рішення, ігноруванні розбіжностей та запереченні конфлікту. Присутнє також прагнення вийти з ситуації без суперечок, заперечень та дискусій.

Співробітництво є пошуком рішень у конфлікті, що повністю задовольняють інтереси обох сторін у ході відкритого обговорення. Така поведінка спрямована саме на пошук спільного рішення.

Суперництво чи конкуренція виявляється у прагненні наполягти своїм шляхом відкритої боротьби на своїх інтересах, у зайнятті жорсткої позиції. Можуть бути застосовані різні типи суперництва, як використання влади, тиску або ж залежного становища суперника. Конфліктна ситуація і особливо її вирішення сприймаються як питання перемоги або поразки.

Компроміс передбачає врегулювання розбіжностей шляхом поступок з обох сторін. Характеризується пошуком рішення при якому зовні ніхто і не виграє, але й не програє. Інтереси обох сторін повністю не враховуються. Така стратегія веде до зменшення ворожості, що дозволяє відносно швидко вирішити конфліктне питання. Натомість допускається поява незадоволеності «половинчастими» рішеннями.

На вибір стратегії поведінки у конфлікті можуть впливати чимало чинників ситуації. Найважливішою такою детермінантою є орієнтованість учасників на свої або чужі інтереси [23]. Від того, чи зацікавлені учасники лише у власній вигоді, або вони враховують і інтереси іншої сторони, залежить й тип стратегії, котрій віддається першість.

При врахуванні власних та інтересів опонента, перевага надається проблемно-вирішальній стратегії; коли одна зі сторін сильно орієнтована лише на власну вигоду — використовується суперницька стратегія; коли більш виражене врахування інтересів опонента — застосовується поступка; за слабкої зацікавленості в успішному результаті конфлікту і для себе, і для опонента — стратегія бездіяльності [34].

Важливим чинником впливу на вибір стратегії, є оцінка учасниками конфлікту результативності використання стратегії задля досягнення своїх цілей та її «ціни» [35]. Оцінка стратегії дозволяє зробити адекватний їй вибір.

Так, проблемно-вирішальна стратегія може мати місце у тому випадку, коли існує впевненість у здатності знаходити взаємоприйнятні рішення; є попередні успіхи щодо досягнення згоди у цьому конфлікті; є посередник; оцінка готовності іншої сторони до проблемно-вирішальної поведінки позитивна; є довіра до опонента — впевненість у тому, що він переймається чужими інтересами.

Якщо ж одна із сторін високо зацікавлена у своїх результатах, але ворожа стосовно іншої; її запити високі та не знижуються; готовність іншої сторони до поступок оцінюється як висока; відсутнє рішення, що задовольняє обидві сторони; ціна використання конкуруючої стратегії вважається прийнятною, то найімовірніше буде використана конкуруюча стратегія.

За достатньої кількості часу, сприятливим є застосування стратегії бездіяльності. У тих ситуаціях, коли вигода від продовження конфлікту стає нижчою за раніше встановлений рівень, виникає відхід від конфлікту. Стратегія поступок ефективна, коли товариські відносини з опонентом важливіше, ніж

результат конфлікту. З урахуванням вище сказаного, для кожної стратегії існує клас ситуацій, де вона буде найефективнішою.

1.2. Основні підходи до вивчення емоційного інтелекту осіб юнацького віку

Вивчення проблеми емоційного інтелекту, зокрема осіб юнацького віку, має велику теоретичну та практичну значущість, оскільки у повсякденному житті емоції часом відіграють основну роль в характері міжособистісних відносин та прийнятті важливих рішень. Тому вміння розуміти, сприймати та регулювати емоції як свої, так і оточуючих є ключовим моментом міжособистісних взаємин.

У порівнянні з підлітковим віком, юнацький період визначається більшою диференційованістю емоційних реакцій, способів вираження емоційних станів та підвищенням самоконтролю й саморегуляції. Юнацькі настрої значно стійкіші й усвідомленіші за підліткові, і співвідносяться з ширшим колом соціальних умов. На цьому етапі розвиток емоційного інтелекту як здатності керувати власними емоціями, досягаючи вищого рівня саморегуляції та довільності поведінки, значно підвищує успішність будь-якого виду діяльності, комунікативні здібності та багато іншого.

У юнацькому віці значно розширюється коло факторів, здатних викликати емоційний відгук; способи вираження емоцій стають гнучкішими та різноманітнішими; збільшується тривалість емоційних реакцій тощо. У юнацтві завершують своє формування механізм внутрішнього емоційного гальмування та можливості вибіркового реагування на зовнішні впливи. Що старший юнак, то краще виражені ці процеси. [3].

Дослідження феномена «емоційного інтелекту» з'явилися в наукових статтях на початку 1990-х років і досі приваблює увагу вчених різних напрямів як фундаментальної науки, так і прикладної галузі психології, педагогіки, менеджменту. Причини популярності дослідження цього поняття пов'язані як із

спробами оцінити цілісніше адаптивні здібності індивіда через його вміння емоційно взаємодіяти з іншими, і з можливостями передбачити успішність поведінки у різних видах соціальної активності [16].

В даний час відсутнє однозначне трактування емоційного інтелекту. Деякі вчені розглядають його як компонент соціального інтелекту [9] або підструктуру інтелекту загалом як багатоаспектного явища [47].

Поняття «емоційний інтелект» бере початок з концепції соціального інтелекту Дж. Гілфорда та Е. Торндайка. Джон Гілфорд – засновник багатофакторної моделі інтелекту, значне місце в ній він відвів соціальному інтелекту, який тлумачив як «здатність розуміти інших людей і діяти мудро стосовно них». Заслуга Гілфорда у дослідженні даного феномена в тому, що він підкреслив невербальний характер розуміння власної поведінки та поведінки інших людей. Цей висновок спонукав психологів розгорнути дослідження невербальних способів оцінки соціального інтелекту.

Роботи Торндайка [1] про «соціальний інтелект»; праці Д. Векслера [13], в яких виділено інтелектуальні та неінтелектуальні компоненти психіки (афективні, особистісні та соціальні); роботи Г. Гарднера [1] про множинний (внутрішньоособистісний і міжособистісний) інтелект і Р. Бар-Она [16] про емоційну культуру особистості, заклали основу однієї з перших і найвідоміших у сучасній психології концепцій емоційного інтелекту. Вона була розроблена в 1990 р. П. Селовейом та Дж. Мейером. Автори дали таке визначення емоційному інтелекту: «здатність відстежувати власні та чужі почуття та емоції, розрізняти їх і використовувати цю інформацію для того, щоб спрямовувати своє мислення та дії» [7].

Дж. Мейер і П. Селовей у своїй моделі емоційного інтелекту визначають його як сукупність ментальних здібностей, які дають можливість усвідомлювати та розуміти власні емоції та емоції навколишніх [7]. Згідно з концепцією дослідників, емоції містять інформацію про зв'язки людини з іншими людьми чи предметами, тобто вони «інформують» людину про характер цих зв'язків. Емоційний інтелект позначається як здатність переробляти інформацію, що

міститься в емоціях: визначати значення емоцій, їх зв'язок одне з одним, використовувати емоційну інформацію як основу для мислення та прийняття рішень. Управління емоціями відбувається у проміжок між почуттями, які викликає ситуація і поведінка, продиктована цими почуттями. Вміння керувати емоціями сприяє особистісному зростанню та покращенню міжособистісних відносин.

Значним кроком в осмисленні феномену «емоційного інтелекту» стала робота Деніела Гоулмана «Емоційний інтелект». Книга надала популярності дослідженням, починаючи з 1990-х років. На думку автора, «емоційний інтелект – це своєрідна сполучна ланка, яка допомагає осмислити міжособистісні взаємини на основі розуміння емоцій та почуттів суб'єктів взаємодії, вибудовувати лінію власної поведінки у потрібному руслі. Це, своєю чергою, призводить до максимально комфортного співіснування в соціумі та допомагає домагатися поставлених цілей під час конструктивної взаємодії з іншими людьми» [13].

Концепція емоційного інтелекту Д. Гоулмана заснована на ранніх ідеях П. Селовея і Д. Майєра з низкою доповнень. Дослідник додав два типи навичок, властивих людям з високим емоційним інтелектом [13]:

- особистісні навички - здібності, що визначають способи управління собою - самомотивація, стійкість до розчарування, регулювання настрою;
- соціальні навички - здібності, що визначають способи управління відносинами з людьми - вміння відмовлятися від задоволення, контроль над емоційними спалахами. Таким чином, у моделі Д. Гоулмана з'єднані особистісні характеристики та когнітивні можливості.

На думку американського психолога Н. Холла, «емоційний інтелект – це здатність розуміти відмінності між позитивними та негативними емоціями, а також між різними позитивними емоціями» [22]. Це допомагає налагоджувати конструктивний діалог та взаємини. Ним також визначено компоненти емоційного інтелекту, до яких він відносить: «емоційну усвідомленість,

контролювання емоцій, емпатію, самомотивацію, здатність до ідентифікації емоцій оточення» [13].

Ізраїльський психолог Г. Бар-Он вказує, що емоційний інтелект – це «сукупність емоційних, особистих та соціальних здібностей, які впливають на загальну здатність ефективно справлятися з вимогами та тиском навколишнього середовища» [15].

Їм були виділено п'ять компонентів емоційного інтелекту:

- 1) самопізнання, усвідомлення своїх емоцій та пов'язаної з ними впевненості в собі, самоповаги, самореалізації, незалежності;
- 2) навички міжособистісного спілкування, засновані на емпатії та соціальній відповідальності;
- 3) адаптивність, чуйність, конструктивне розв'язання проблем;
- 4) здатність справлятися зі стресовими ситуаціями, керувати імпульсивністю, стресостійкістю;
- 5) в основному позитивний настрій, щастя, оптимізм [7].

Такої ж думки дотримується дослідниця О.А. Коваль. Вона визначає емоційний інтелект як «емоційно-пізнавальну здатність, яка складається з емоційною чутливості, усвідомленості та здатності справлятися з емоціями. Ці здібності дозволяють людині контролювати почуття розсудливості, внутрішньої гармонії та високу якість особистого життя» [28].

Д. Люсін у 2004 р. розробив ще одну модель емоційного інтелекту. Як вважає автор, «емоційний інтелект є здатністю розуміти власні емоції, а також емоції інших і керувати ними, це здатність до розуміння своїх та чужих емоцій та управління ними» [8]. Концепція припускає, що особистість, у якої високий рівень емоційного інтелекту, може адекватно розуміти власні емоції та почуття інших людей, ефективно керувати власними емоціями та почуттями оточуючих, отже, їх поведінка у суспільстві є більше адаптивною, вони також легше досягають власних цілей у спілкуванні. Таким чином, можливість розуміння емоцій людиною позначає, що вона може ідентифікувати емоцію, тобто, визначити сам факт наявного емоційного переживання у себе чи партнера. Також

це означає, що людина може визначити, яку саме емоцію переживає вона сама чи інша людина, вона розуміє причини, які викликали таку емоцію, а також наслідки, до яких вона може призвести.

На думку С. Дерев'янка, «емоційний інтелект допомагає опрацьовувати всі види інформації, які пов'язані з емоціями; використовувати емоції для полегшення різних когнітивних процесів, таких, як мислення та розв'язання проблем, користуватися змінами свого настрою, для того, щоб впоратися з тим чи іншим завданням, яке є актуальним на цьому етапі; бути уважним до найдрібніших змін всередині себе і навколо; регулювати власні емоції, а також ті, які відчувають навколишні» [13]. Таким чином, особистість, у якої рівень емоційного інтелекту високий, може використовувати емоції та керувати ними для того, щоб досягти поставлених цілі.

Як зазначає І. Андрєєва, високорозвинений внутрішньоособистісний емоційний інтелект сприяє природності емоційних проявів та позитивних самовідносин, які дають можливість встановлювати глибокі та тісні взаємини з іншими людьми [1]. Емоційний інтелект визначається як здатність взаємодіяти з внутрішнім середовищем своїх почуттів та бажань; здатність розуміти відносини особистості та керувати емоційною сферою на основі інтелектуального аналізу та синтезу; сукупність емоційних, особистих та соціальних здібностей, які здійснюють вплив на загальну здатність справлятися з вимогами та тиском навколишнього середовища.

Українські дослідники Е. Носенко та Н. Коврига [38; 39] деталізовано тлумачать емоційний інтелект, який можна розглядати як важливу інтегральну характеристику особистості, що реалізується в здібностях розуміти емоції, узагальнювати їхній зміст, виокремлювати емоційний підтекст у міжособистісних стосунках, регулювати емоції таким чином, щоб сприяти, за допомогою позитивних емоцій, успішній когнітивній пізнавальній діяльності та долати негативні емоції, які заважають спілкуванню чи досягненню індивідуального успіху.

Дослідженнями В. Зарицької встановлено, що почуття та емоції є тими механізмами, без яких неможливе продуктивне мислення, прийняття рішень, виконання певних операцій, реалізація особистісних чи групових планів, досягнення цілей. Цим можливо обумовити необхідність виділення емоції й почуття та здатність особистості їх відчувати, проявляти, управляти ними відповідно до конкретної життєвої чи професійної ситуації в окремий вид інтелекту й дати йому назву «емоційний інтелект» [22].

За українською дослідницею О. Власовою, емоційний інтелект характеризується ступенем розвитку емоційних здібностей людини, які, за концепцією вченої, є функціональною складовою більш загальних – соціальних – здібностей. Дослідниця вважає, що емоційні здібності відображають «здатність до розрізнення, адекватного вираження та управління власними емоціями, переживаннями, прийняття відповідальності за їхній позитивний модус та відповідність суспільно виробленим еталонам» [9]. Тобто авторка визначає емоційний інтелект як емоційно-когнітивну здатність, що полягає в здатності управляти емоціями, які допомагають людині контролювати почуття психічного здоров'я, та високої якості особистого життя [9].

Щодо досліджень емоційного інтелекту в осіб юнацького віку, то у працях Ю. Кочетової зазначається, що сучасні юнаки здебільшого мають середній рівень розвитку емоційного інтелекту, що передбачає вміння визначати свої та чужі емоції, але контролювати свою поведінку для них важко. Виявлено, що провідними компонентами емоційного інтелекту є емпатія, емоційна поінформованість та контроль експресії, що говорить про більшу вираженість внутрішньоособистісного емоційного інтелекту [32].

Вивчався зв'язок емоційного інтелекту юнаків та їх групового статусу. К. Прохорова зауважила, що найбільш популярні в групі юнаки та дівчата краще розуміють емоції та почуття інших та мають на них вплив. Отже, можна говорити про більш розвинений міжособистісний емоційний інтелект, що допомагає ефективно взаємодіяти в суспільстві. Менш популярні однолітки добре розуміють і керують власними емоціями: вони занурені у свої переживання і,

відповідно, краще розуміють себе, що характеризує більш розвинений внутрішньоособистісний емоційний інтелект [42].

Дослідники також зазначають, що особи юнацького віку з високим рівнем внутрішньоособистісного емоційного інтелекту мають деякі особливості, до яких можна віднести: прагнення до нових знань; здатність до цілісного позитивного сприйняття світу; здатність до самоповаги; здатність жити «тут і зараз». Особи аналізованого вікового періоду, які добре розуміють емоції, сензитивні до власних почуттів та потреб, здатні висловлювати їх спонтанно та безпосередньо [1].

Досліджувались аспекти гендерних особливостей емоційного інтелекту серед осіб юнацького віку. У працях Ю. Давидової загальний показник емоційного інтелекту у осіб чоловічої статі молодшого юнацького віку нижчий, ніж у представниць жіночої статі. Вищий рівень розвитку емоційного інтелекту в дівчат визначається тим, що практично всі складові компоненти емоційного інтелекту, що визначають чинник «розуміння емоцій» (емоційна обізнаність, емпатія і розпізнання емоцій інших), серед дівчат також вищий, ніж у хлопців, протягом усього пубертатного періоду [19].

В роботі В. Кулганова й М. Самуйлова було виявлено, що дівчата намагаються взяти контроль свої прояви агресії та почуття провини, що не характерно для юнаків. Це доводить, що дівчата особливо намагаються вберегти себе від агресивних проявів, коли юнаки не прагнуть справлятися з агресією чи переживаннями, що пов'язані з почуттям провини. Було виявлено також, що, контролюючи зовнішню експресію, дівчата не контролюють тривогу й не покращують свої комунікативні здібності, а лише стримують гнів, злість та роздратування [21].

А за дослідженнями О. Ляща, емоційний інтелект є головним складником у досягненні максимального відчуття щастя й успішної самореалізації. Досліджуючи психологічні особливості емоційного інтелекту в юнаків, ним було визначено, що загалом юнаки відстають від представниць жіночої статі майже за всіма чинниками емоційного інтелекту [36].

Таким чином, емоційний інтелект у юнацькому віці має свої особливості розвитку, відмінні від інших вікових періодів, а можливість розуміти власні емоції, виявляти їх і контролювати емоційну сферу є характеристиками особистості, що має високий рівень емоційного інтелекту. Це дає можливість краще адаптуватись, а також підвищує ефективність у спілкуванні та діяльності [47]. В осіб із розвиненим емоційним інтелектом з'являється внутрішня гармонія та висока стресостійкість, здатність будувати та підтримувати відносини, конструктивна позиція при вирішенні конфліктів тощо. Розвиваються навички переконання та впливу на інших, здатність ефективно працювати в команді та керувати нею, незалежність від чужої похвали, здатність протистояти маніпуляціям.

Висновки до першого розділу

У першому розділі кваліфікаційної роботи було проведено теоретичний аналіз наукових досліджень емоційного інтелекту та стратегій поведінки в конфліктах у психологічній літературі. Відповідно до цього було виявлено, що на сьогодні існує значна кількість досліджень, присвячених вивченню емоційного інтелекту та стратегій поведінки в конфліктах. У цілому нині, у науковій літературі можна назвати підходи до розуміння емоційного інтелекту як: - сукупність когнітивних здібностей, що з переробкою емоційної інформації, - сукупність когнітивних здібностей і особистісних характеристик; - усі некогнітивні способи пізнання навколишньої дійсності.

Теоретичний аналіз психологічної літератури дозволив нам виділити існування класифікації моделей емоційного інтелекту Дж. Мейєра та П. Селовея. Вони підрозділили всі існуючі моделі емоційного інтелекту на моделі здібностей та змішані моделі. Також можна зробити висновок про існування таких видів емоційного інтелекту як внутрішньоособистісний та міжособистісний. Ця класифікація була запропонована Д. В. Люсиним виходячи з висновку у тому,

що здатність до розуміння, як і здатність до управління емоціями, може бути спрямована як на власні емоції, так і на емоції інших людей.

Теоретичний аналіз психологічної літератури з питання емоційного інтелекту під час юності дозволив зробити висновок про підвищення рівня емоційного інтелекту у порівнянні з підлітковим віком. В результаті аналізу практичних досліджень виявлено такі закономірності прояву емоційного інтелекту серед осіб юнацького віку: - юнаки відстають від представниць жіночої статі майже за всіма показниками емоційного інтелекту; - популярні особи юнацького віку у групі мають більш розвинений міжособистісний емоційний інтелект, в той час як менш популярні - добре розуміють і керують власними емоціями; - дівчата мають більший словник емоцій, ніж юнаки.

На сьогодні не сформульовано єдиного поняття «емоційний інтелект» як у зарубіжній, так і вітчизняній психології. Розкриваючи сутність основних понять, таких як «конфлікт» та «стратегії поведінки в конфлікті» можна говорити про те, що на сучасному етапі розвитку психології, визначення даних понять вважаються усталеними.

Проаналізовано специфіку поведінки осіб юнацького віку в конфліктних ситуаціях та узагальнено фактори, що впливають на вибір стратегії поведінки в них. Юнацький вік – це період активного самовизначення та пошуку життєвого шляху, коли юна особистість обирає деяку стратегію поведінки в конфліктній ситуації, керуючись зокрема здатністю розуміти і керувати емоціями. Виявлено, що на вибір стратегії поведінки у конфлікті можуть впливати чимало чинників ситуації, зокрема орієнтованість учасників на свої або чужі інтереси або оцінка учасниками конфлікту результативності використання стратегії задля досягнення своїх цілей та її «ціни».

Таким чином, актуальним є подальше вивчення емоційного інтелекту та його вплив на стратегії поведінки в конфлікті у осіб юнацького віку.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ВИБІР СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТІ

2.1. Організаційні та змістові аспекти дослідження емоційного інтелекту та стратегій поведінки в конфлікті у осіб юнацького віку

Завдяки теоретичному аналізу наукових джерел ми з'ясували, що на даний час вплив емоційного інтелекту осіб юнацького віку на стратегії поведінки в конфлікті є недостатньо вивченим. З метою визначення впливу емоційного інтелекту на стратегії поведінки в конфлікті серед осіб юнацького віку нами було проведено емпіричне дослідження. У дослідженні взяло участь 60 осіб – студентів 1-5 курсів Національного авіаційного університету та Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана м. Київ. Вибірку склали досліджувані віком від 18 до 22 років включно, з них 83,3% жіночої статі і 16,7% - чоловічої. 33,3% досліджуваних віком 22 роки, 26,7% досліджуваних 18 років, 15% досліджуваних 19 років, 13,3% - віком 21 рік та 11,7% - 20 років.

Дослідження проводилося на базі сервісу Google Forms за допомогою мережі Інтернет для більшої зручності заповнення бланків респондентами. Нами було обрано саме такий вид опитування респондентів для зручності проведення опитування, - аби не відволікати респондентів від буденних справ, не витратити їхній час на те, щоб всі вони зібрались в одному місці для проходження методик в приміщенні на нейтральній території. Це передбачало те, що респонденти таким чином матимуть змогу пройти методики в комфортній та безпечній для них обстановці, в зручний час та в звичних умовах, щоб проходження методик не було для них стресовою ситуацією. Часових обмежень на проходження методик нами надано не було. Кожен досліджуваний проходив методики стільки часу, скільки це потребувало їх завершення, при цьому в інструкції до

опитування було зазначено, що краще довго не задумуватись над відповідями, адже немає вірних чи невірних, хороших чи поганих відповідей.

Усі чотири методики - діагностика "Емоційного інтелекту" (Н. Холл); опитувальник Томаса-Кілмена «Визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації»; тест «Самооцінка конфліктності» (В. Ряховський) та тест соціального самоконтролю М. Снайдера (в адаптації А. А. Рукавишнікова та М. В. Соколової) (Додаток А) були включені в один загальний бланк, тобто методики надсилалися одночасно та кожному досліджуваному окремо.

Відповідно до логіки нашого дослідження, першою в онлайн-бланку була методика діагностики "Емоційного інтелекту" (Н. Холл) [29]. Адже первинною метою нашого дослідження було емпіричне дослідження та теоретичне обґрунтування впливу рівня емоційного інтелекту осіб юнацького віку на вибір стратегії поведінки в конфліктній ситуації. Методика скерована на виявлення рівня розвитку емоційної сфери особистості, вона побудована на загальних теоретичних уявленнях про емоційний інтелект.

Дана методика містить 30 тверджень, кожне з яких містить шість варіантів відповідей - «повністю не згоден», «в основному не згоден», «здебільшого не згоден», «частково згоден», «в основному згоден» та «повністю згоден». Тест складається з 5 шкал: емоційна обізнаність, управління своїми емоціями, самомотивація, емпатія та розпізнавання емоцій інших людей.

Для отримання результатів потрібно зіставити відповіді з ключем методики. У підсумку, ми отримуємо п'ять показників, що відносяться до кожної зі шкал («сиру» оцінку). Визначення кожного з чотирьох компонентів емоційного інтелекту особистості здійснюється на базі позитивних і негативних відповідей, що оцінюються від -3 до + 3 балів включно. Якщо усі відповіді збігаються з ключем, то сумарний «сирий» бал не може перевищувати 90 балів. Кінцева кількісна вираженість кожної шкали визначається шляхом складання всіх відповідей, які збігаються з ключем. Відповідно, рівні парціального емоційного інтелекту можуть мати рівні високий (14 і більше балів), середній (8 – 13 балів) та низький (7 і менше балів). Інтегративний рівень емоційного

інтелекту з врахуванням домінуючого знака визначається за наступними кількісними показниками: 70 і більше – високий, 40-69 – середній, 39 і менше – низький.

Після першої методики одразу описувалася наступна - опитувальник Томаса-Кілмена «Визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації», який використовувався для оцінки тактики взаємодії [46]. Опитувальник описує 5 можливих стратегій поведінки у конфлікті: суперництво, уникнення, пристосування, компроміс та співробітництво, представлених у вигляді 12 суджень, згрупованих різним чином у 30 пар, в кожній з яких респонденту пропонується обрати лише одне твердження, яке є найбільш характерним для його поведінки у значущій конфліктній ситуації. Інтерпретація відбувається шляхом підсумування балів за кожною шкалою, що дає змогу зробити висновок про тенденцію до прояву певних форм поведінки.

Задля визначення рівня конфліктності в осіб юнацького віку, було використано тест В. Ряховського. Методика складається з десяти пунктів, кожен з яких містить по два протилежні твердження. Опитуваним пропонується оцінити свою схильність до одного з двох протилежних тверджень за шкалою від 1 до 7, де 1 бал означає, що для респондента характерна поведінка, описана у правій частині, 7 балів - у поведінці завжди проявляється властивість, описана ліворуч. У кінці підраховується сумарна кількість балів, а інтерпретація результатів надається згідно з ключем, де менш ніж 15 балів – респонденту властиво уникати конфліктних ситуацій; 15 – 30 балів - конфліктність не виражена; 31 - 50 балів - конфліктність виражена слабо; 51 – 60 балів - виражена конфліктність та понад 60 балів – для респондента характерна висока міра конфліктності.

Останньою методикою був тест соціального самоконтролю М. Снайдера, який призначений для вимірювання соціального самоконтролю (або комунікативного контролю) в якому взаємопов'язані два процеси: самостереження і самоконтроль, метою яких є досягнення соціальної пристосованості [44]. За М. Снайдером, рівень соціального самоконтролю

визначається тим джерелом інформації, який індивід використовує для управління своєю поведінкою. Таким чином, під соціальним самоконтролем розуміється здатність людини керувати власною поведінкою і вираженням своїх емоцій. Бажаючи постати перед оточуючими в тому чи іншому образі й керуючись своїм розумінням соціальної пристосованості, особа у кожній ситуації використовує ті чи інші засоби вербального або невербального самовираження. Легкість і адекватність використання цих засобів обумовлені рівнем соціального самоконтролю. Методика складається з 25 тверджень, з кожним з яких респондент повинен виразити міру своєї згоди або незгоди. Частина пунктів інтерпретується в прямих значеннях, частина - в зворотних. За шкалою підраховується один загальний бал, який може бути переведений в стандартні оцінки.

Математична обробка даних здійснювалась за допомогою програми SPSS 19.0.

2.2. Аналіз впливу емоційного інтелекту на стратегії поведінки в конфлікті у осіб юнацького віку

Згідно з поставленими завдань, було проведено аналіз та інтерпретацію отриманих результатів емпіричного дослідження, які представлені у Додатку Б. Результати дослідження емоційного інтелекту за методикою діагностики емоційного інтелекту Н. Холла представлені на рисунку 2.2.1.

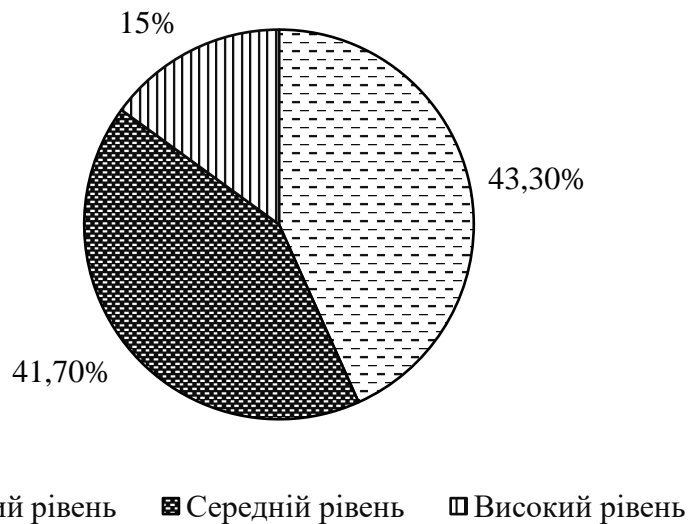


Рис. 2.2.1. Рівні емоційного інтелекту за методикою «Діагностика емоційного інтелекту» Н. Холла

Виходячи з даних, позначених на рис. 2.2.1., можна визначити, що за результатами методики «Діагностика емоційного інтелекту» Н. Холла 43,3% від загальної вибірки продемонстрували низький рівень емоційного інтелекту, у 41,7% респондентів було виявлено середній рівень емоційного інтелекту, а у 15% від загальної вибірки – високий рівень.

Загальний рівень емоційного інтелекту вимірювався згідно з інструкцією до методики як сума балів, отриманих респондентами за різними шкалами – емоційна обізнаність, управління своїми емоціями, самомотивація, емпатія та розпізнавання емоцій інших людей.

В результаті отриманих даних можна говорити про те, що майже половина респондентів продемонструвала низький рівень емоційного інтелекту. Людям з таким рівнем емоційного інтелекту властива нездатність ясно визначити свій чи чужий емоційний стан, для них невластиво брати відповідальність за свої почуття. Такі люди замовчують свої почуття, здебільшого вони невпевнені і замкнені в собі, відчують труднощі перед визнанням своїх помилок чи вибаченням, уникають тісних зв'язків із людьми, заміна здорових відносин закладом свійських тварин, рослин, уявних друзів, зазвичай вони погані слухачі та фокусуються на фактах, а не на почуттях.

Менша половина вибірки продемонструвала середній рівень емоційного інтелекту. Для даної частини вибірки характерна яскрава вираженість розвитку окремих аспектів емоційного інтелекту та низький рівень розвитку інших його компонентів. Такі юнаки більшою мірою усвідомлюють та розуміють власні емоції та звертають увагу на поведінку інших, та не знають, як потрібно співпереживати й підтримувати людей з різними емоційними проявами.

У решти респондентів було виявлено високий рівень емоційного інтелекту. Юнакам з високим рівнем емоційного інтелекту характерна відсутність чи незначна різниця в ієрархічній залежності окремих компонентів емоційного інтелекту. Респонденти легко розпізнають як свої емоції, так і емоції інших людей. Вони добре обізнані про свій внутрішній стан, управляють своєю поведінкою і впливають на поведінку інших.

Результати даної методики окремо за кожною зі шкал можна зобразити у вигляді гістограми, представленої на рисунку 2.2.2.

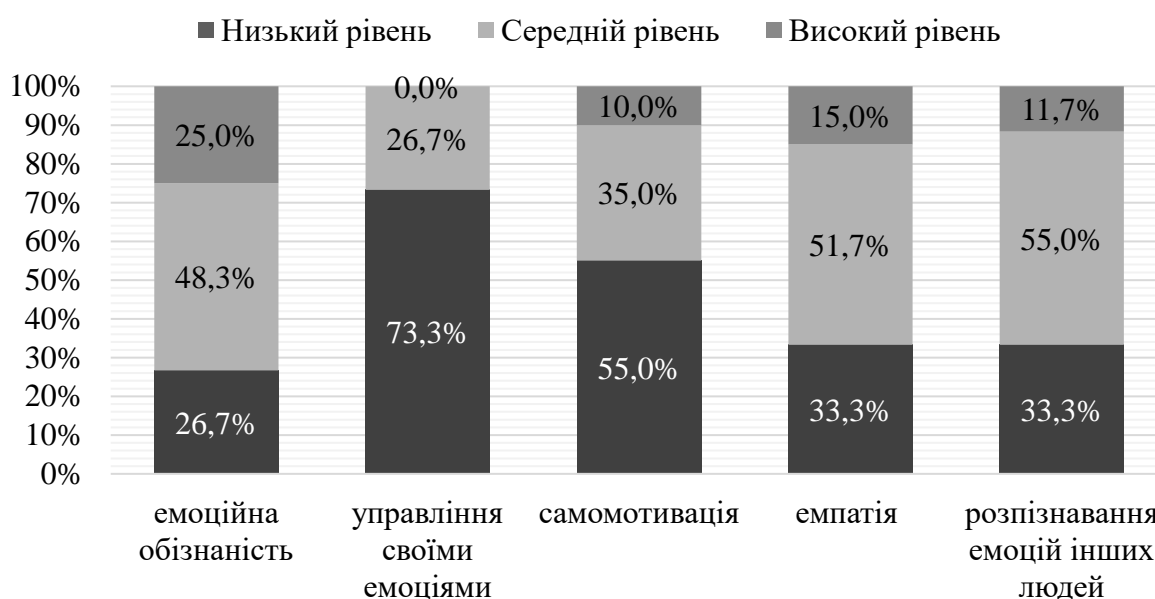


Рис. 2.2.2. Рівні компонентів емоційного інтелекту за методикою «Діагностика емоційного інтелекту» Н. Холла

Виходячи з даних, зазначених на рис. 2.2.2, можна побачити, що 48,3% мають середній рівень емоційної обізнаності, 26,7% продемонстрували низький рівень емоційної обізнаності та 25% - високий рівень емоційної обізнаності.

При високому рівні емоційної обізнаності у суб'єкта розвинена емоційна самосвідомість, здатність жити «в унісон» зі своїми внутрішніми емоціями, хороше розуміння ролі почуттів у роботі та спілкуванні.

Низькі показники емоційної обізнаності характеризуються низькою здатністю до розуміння ролі власних почуттів у діяльності та у спілкуванні, недостатньою поінформованістю про емоційні якості, психологічні характеристики станів особистості та їх роль. У таких юнаків невиражена потреба в пізнанні самого себе, занижена самооцінка своїх здібностей, найчастіше неадекватне уявлення про сприйняття себе іншими людьми, низький рівень рефлексії та розуміння думок, почуттів іншої людини. За таких показників, конфлікти та розбіжності часто пов'язані з нерозумінням причин поведінки іншого, невмінням зрозуміти його точку зору. Мають місце труднощі у вирішенні проблемних ситуацій, що пов'язані з міжособистісною взаємодією.

73,3% респондентів продемонстрували низький рівень управління своїми емоціями, 26,7% мають середній рівень управління своїми емоціями. Респондентів з високим рівнем управління своїми емоціями виявлено не було. Чим вище у суб'єкта рівень управління своїми емоціями, тим характерніше для нього вміння приймати та контролювати власні почуття та емоції, можливість використовувати свої емоції для досягнення поставленої мети. Юнакам з середнім рівнем даного показника властиве усвідомлення власного психоемоційного стану в даний момент і розуміння того, що відбувається в навколишньому світі.

Також у 55,5% було виявлено низький рівень самомотивації, 35,5% респондентів продемонстрували середній рівень самомотивації та 10% – високий рівень самомотивації. Чим вище у суб'єкта рівень самомотивації, тим частіше він проявляє орієнтованість на результат, відчуваючи при цьому сильне прагнення досягати цілей і відповідати критеріям. За низького рівня самомотивації, юнаки не прагнуть вдосконалення, не ставлять перед собою завдання, мети.

У 51,7% респондентів було виявлено середній рівень емпатії, 33,3% респондентів продемонстрували низький рівень емпатії, та 15% - високий рівень

емпатії. Середній рівень емпатії у юнаків свідчить про те, що вони уважні до зовнішніх емоційних сигналів і добре вміють слухати. Респонденти з низьким рівнем емпатії не усвідомлюють почуттів, потреб і проблем інших людей. Випробувані з високим рівнем відмінно розуміють емоцій інших людей, здатні співпереживати емоційному стану іншої людини і готові прийти на допомогу іншому у більшості випадків.

55% респондентів показали середній рівень розпізнання емоцій інших людей, 33,3% продемонстрували низький рівень та 11,7% - високий рівень. Чим вище показники за даною шкалою, тим ліпше виявляється здатність передбачати розвиток подій, результати діяльності та здатність підготуватися до реакції свого організму на якусь подію до її настання. Респонденти з низьким рівнем розпізнання емоцій інших не володіють ефективною тактикою переконання. Респонденти з середнім рівнем добре вміють слухати без упереджень і переконливо передавати інформацію.

При високому рівні розпізнання емоцій інших, респондент здатен легко розпізнавати емоції інших людей, розуміти почуття партнерів, розуміти становище іншого та загалом уявити світ очима іншої людини.

Нами було здійснено встановлення типу розподілу даних за допомогою непараметричного критерію Колмогорова-Смірнова (Додаток В). Оскільки значення критерію менш ніж 0,05, є відхилення від нормального розподілу, тому для кореляції даних було використано кореляційний критерій Спірмена. За допомогою кореляційного критерію Спірмена було виявлено наявність кореляційного зв'язку (Додаток В) між компонентами емоційного інтелекту, що представлено на рис. 2.2.3.

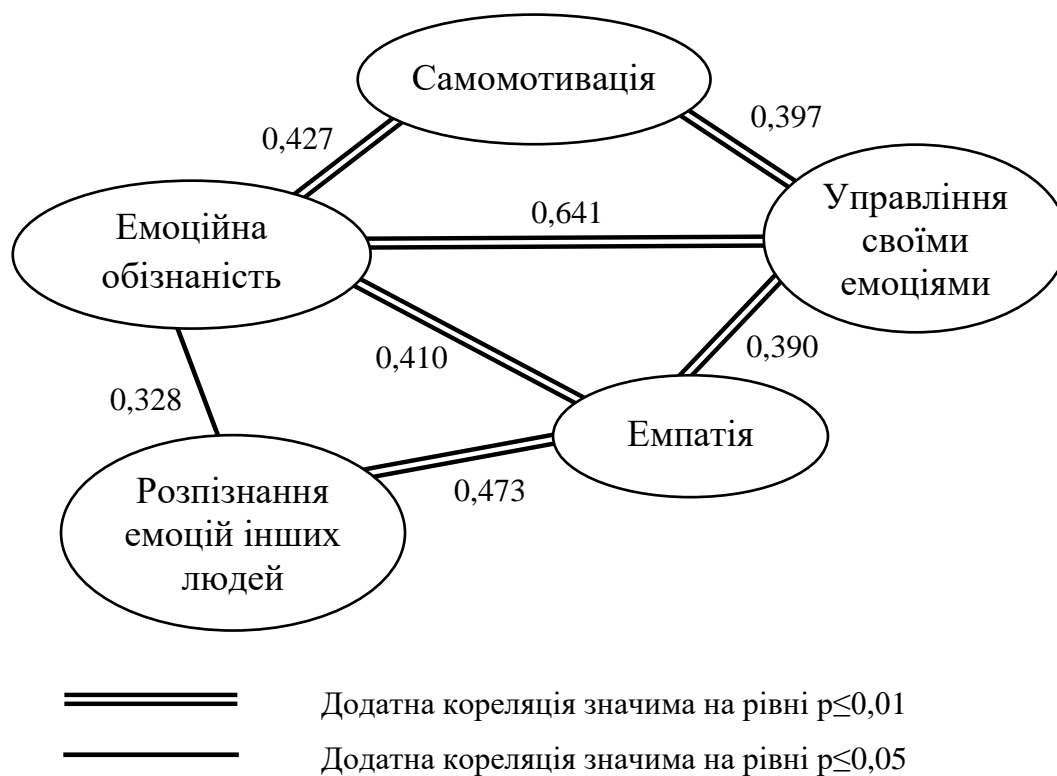


Рис. 2.2.3. Кореляційні зв'язки між компонентами емоційного інтелекту у осіб юнацького віку за методикою «Діагностика емоційного інтелекту» Н. Холла

Як видно з рис. 2.2.3., в результаті проведення кореляційного аналізу за допомогою коефіцієнту рангової кореляції Спірмена (Додаток В) були встановлені додатні кореляційні зв'язки між шкалою «емоційна обізнаність» та шкалами «самотивація», «управління своїми емоціями», «емпатія» ($p \leq 0,01$) та зі шкалою «розпізнавання емоцій інших людей» ($p \leq 0,05$). Також було встановлено додатні кореляційні зв'язки між шкалою «самотивація» та «управління своїми емоціями» ($p \leq 0,01$), між шкалою «управління своїми емоціями» та шкалою «емпатія» ($p \leq 0,01$), між шкалою «емпатія» та «розпізнавання емоцій інших людей» ($p \leq 0,01$).

Виходячи з цього можна визначити, що емоційна обізнаність, управління своїми емоціями, самотивація, емпатія та розпізнавання емоцій інших людей деякою мірою впливають одне на одного. Отже, чим вище або нижче є рівень емоційної обізнаності, тим вище або нижче відповідно буде рівень самотивації, управління своїми емоціями, емпатії та розпізнавання емоцій інших людей і навпаки. Також чим вище або нижче рівень емпатії, тим вище або нижче

відповідно рівень розпізнання емоцій інших людей та рівень управління своїми емоціями і навпаки; чим вище або нижче рівень управління своїми емоціями, тим вище або нижче відповідно рівні емпатії й самомотивації та навпаки.

Таким чином можна говорити про те, що найгірше у респондентів розвинені самомотивація та управління власними емоціями – більш ніж половина вибірки продемонстрували низькі рівні за даними шкалами. При низькому рівні самомотивації, юнакам важко регулювати свій емоційний стан для того, щоб діяти більш ефективно, налаштувати себе на вирішення життєвих завдань. Вони все рідше ставлять перед собою цілі та не мають мети їх досягати.

Низький рівень розвитку управління власними емоціями, як компоненту емоційного інтелекту, виражається в імпульсивності, в такому випадку юнакам емоції часто заважають досягненню мети. Також присутні низький самоконтроль, недостатнє усвідомлення своїх емоційних станів і почуттів інших людей, нетерпимість до інших позицій, поглядів, цінностей, способу життя, низька спостережливість у спілкуванні.

Найкраще у респондентів розвинені емоційна обізнаність та емпатія – майже у чверті вибірки було виявлено високий рівень даних компонентів. Високий рівень емоційної обізнаності виявляється в тому, що людина має адекватну обізнаність про емоційні якості, психологічні характеристики станів особистості та їх роль, що є важливим критерієм продуктивності у будь-якій діяльності. За таких умов, юнак має високу потребу в пізнанні самого себе, високу адекватну самооцінку та розвинену рефлексію. Активність і гнучкість як особистісні особливості емоційної сфери допомагають юнакам швидко відгукуватися на оточуючі події, порівняно легко знаходити правильне рішення в проблемній ситуації.

За високого рівня емпатії, відбувається постійне, глибоке і точне розуміння іншої людини, уявне відтворення її переживань, відчуття їх як власних, глибокий такт, що полегшує усвідомлення людиною своїх проблем і прийняття правильних рішень без будь-якого нав'язування своєї думки чи інтересів.

Людина намагається бути максимально корисною тим, хто поруч. Розвинена емпатія завжди проявляється в тому, що особистість набуває цілісності, стає більш відкритою та товариською.

Результати, отримані в ході проведення методики «Визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації» Томаса-Кілмена (Додаток Б) подано на рисунку 2.2.4.

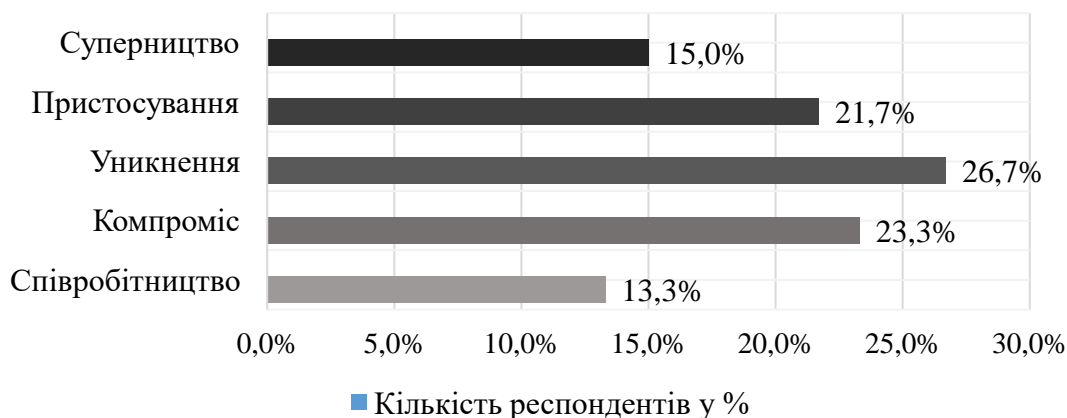


Рис. 2.2.4. Розподіл респондентів за стратегіями поведінки в конфлікті за методикою «Визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації» Томаса-Кілмена

Як видно з рис. 2.2.4, більше чверті респондентів (26,7%) використовують уникнення, як стратегію поведінки в конфліктах. Тактика осіб, які використовують дану стратегію поведінки зводить до зменшення вірогідності появи конфліктів або до зменшення значущості подій, що викликали конфлікт. Як відомо, така стратегія не здатна вирішити протиріччя, що лежить в основі конфлікту, оскільки людина часом не визнає взагалі ці протиріччя як реально існуючі. Уникнення може бути властиве людям зі зниженою самооцінкою і недостатньо розвиненим соціальним інтелектом. Також може породжувати посилення внутрішніх конфліктів.

Трохи менше респондентів (23,3%) обирають компроміс, як стратегію поведінки в конфлікті. Це стиль поведінки обережних, раціонально мислячих людей, які орієнтовані здебільшого збереження стабільних соціальних відносин. Юнаки з цим стилем прагнуть примирити суперечливі інтереси різних партнерів зі своїми власними. Протиріччя, що викликало конфлікт, при цьому не вирішується, а маскується за допомогою часткових поступок і жертв з боку

кожного учасника конфлікту. Тактикою цієї стратегії є поступове зближення інтересів і зведення їх до спільного балансу сил і потреб, що можливо тільки в разі, якщо інші учасники готові йти на поступки. Компроміс вимагає ясного розуміння ситуації і здатності відстежувати розвиток подій, що вимагає добре розвиненого інтелекту й адекватної високої самооцінки.

Для менше ніж чверті респондентів (21,7%) притаманне пристосування, тобто стратегія, за якої особа орієнтована на збереження соціальних відносин. Людина усвідомлює наявність зовнішнього конфлікту й намагається до нього пристосуватися за допомогою різних тактик. Однак занадто часте використання даної стратегії, незалежно від змісту ситуації, позбавляє її носія ініціативи та здатності до активної соціальної дії, що рано чи пізно призводить до зростання напруженості внутрішніх конфліктів і всіх наслідків, що випливають з цього.

Для 15% респондентів характерне суперництво, як стратегія поведінки в конфлікті. Дана стратегія здебільшого властива активним людям з мотивацією активно-оборонної поведінки. Індивід, який демонструє цю стратегію, як правило, стурбований ставленням до себе з боку оточуючих і прагне у всіх ситуаціях виглядати переможцем. Можна припустити, що при суперництві проявляється адекватне завищення самооцінки, збереження якої вдається за допомогою використання певних форм психологічного захисту.

Для решти 13,3% характерне співробітництво в конфлікті. Такі люди спрямовані на розв'язання суперечностей, що лежать в основі конфлікту. Людина з такою провідною стратегією поведінки в конфліктних ситуаціях здатна піти на ризик зниження своєї самооцінки в гострій життєвої ситуації. Як правило, ця стратегія присутня у неформальних лідерів, здатних регулювати і контролювати поведінку не тільки інших людей, але і свою власне. Це можливо завдяки тому, що в системі мотивацій домінуючу позицію займає мотив досягнення мети з хорошим розвитком соціального вольового контролю.

Варто зазначити, що за допомогою кореляційного критерію Спірмена було виявлено наявність кореляційного зв'язку (Додаток В) між певними стратегіями поведінки, що представлено на рис. 2.2.5.



Рис. 2.2.5. Кореляційні зв'язки стратегій поведінки в конфлікті у осіб юнацького віку

Як видно з рис. 2.2.5., існує двосторонній від'ємний кореляційний зв'язок між стратегіями «уникнення» і «пристосування», «пристосування» і «компроміс» на рівні $p \leq 0,05$, «уникнення» і «компроміс» на рівні $p \leq 0,01$, що означає зменшення одного показника за рахунок збільшення іншого. Зв'язків будь-якої стратегії поведінки в конфлікті зі стратегіями співробітництва та суперництва виявлено не було. Таким чином, юнаки, які частіше обирають стратегію уникнення, рідше використовують пристосування або компроміс в конфлікті, а домінування вибору стратегії пристосування або компромісу означає зниження частоти використання «уникнення». Частий вибір стратегії компромісу зменшує вірогідність вираження стилю пристосування та уникнення і навпаки.

Результати дослідження за методикою «Самооцінка конфліктності» В. Ряховського серед осіб юнацького віку представлені на рис. 2.2.6.

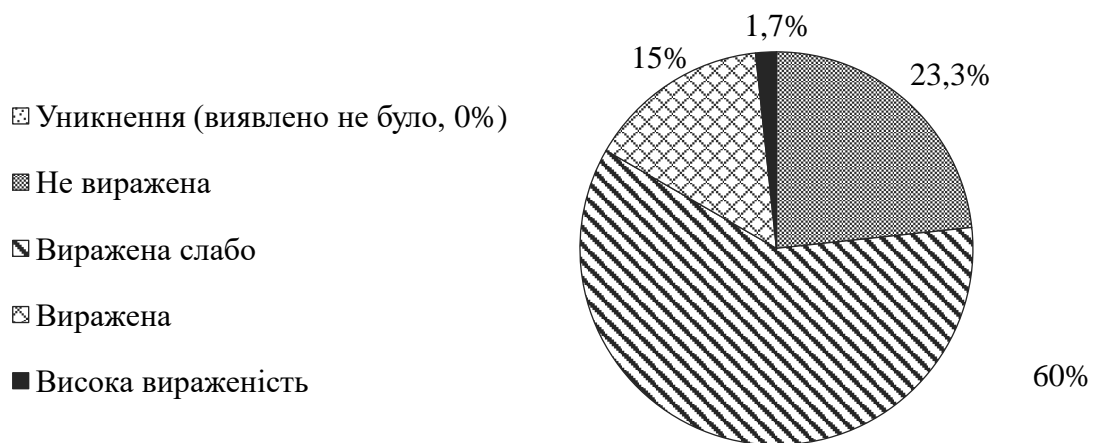


Рис. 2.2.6. Рівні конфліктності за методикою «Самооцінка конфліктності»
В. Ряховського

Виходячи з даних, позначених на рис. 2.2.6., можна визначити, що за результатами методики «Самооцінка конфліктності» 60% респондентів мають слабо виражену конфліктність, у 23,3% респондентів не виражена конфліктність, 15% респондентів мають виражену конфліктність та 1,7% - високий ступінь вираженості конфліктності. Уникнення конфліктності серед респондентів виявлено не було.

Згідно з даними результатами, більш ніж половина респондентів мають слабо виражену конфліктність. Таким юнакам властиво згладжувати конфлікти та уникати критичних ситуацій, але за потреби вони готові рішуче відстоювати власні інтереси. Для менш ніж чверті респондентів, у котрих не виражена конфліктність, характерна тактовність, вони не люблять конфліктів. Якщо ж їм доводиться починати суперечку, вони завжди враховують, як це може позначитися на взаєминах з оточуючими. Респонденти, котрі продемонстрували виражену конфліктність, характерне наполегливе відстоювання власної думки, навіть якщо це може негативно вплинути на взаємини з оточуючими. Для найменшої частини респондентів з високою вираженістю конфліктності, властивий пошук приводів для суперечок, здебільшого їх не бентежать взаємини з оточуючими. Юнаків, для яких характерне цілковите уникнення конфліктності, відмова від своїх інтересів, аби уникнути будь-якої напруженості в відносинах, за даною методикою виявлено не було.

Результати, отримані в ході проведення тесту соціального самоконтролю М. Снайдера (в адаптації А. А. Рукавишнікова та М. В. Соколової) (Додаток Б) подано на рисунку 2.2.7.

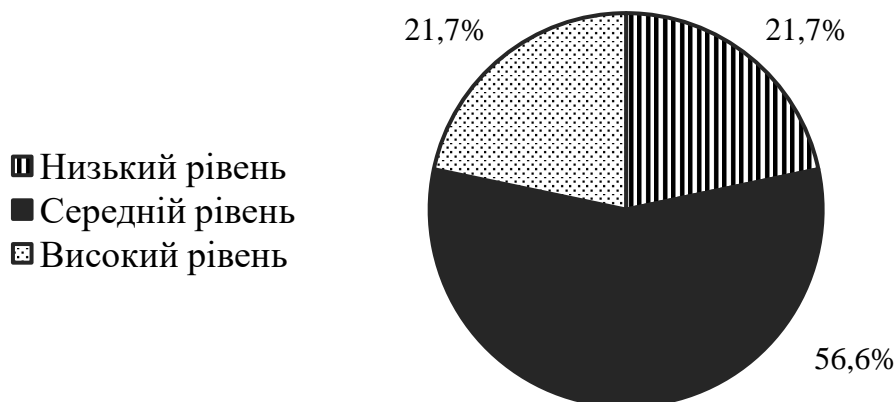


Рис. 2.2.7. Рівні соціального самоконтролю за методикою М. Снайдера (в адаптації А. А. Рукавишнікова та М. В. Соколової)

Виходячи з даних, позначених на рис. 2.2.7., можна визначити, що за результатами тесту соціального самоконтролю М. Снайдера (в адаптації А. А. Рукавишнікова та М. В. Соколової) 56,6% від загальної вибірки продемонстрували середній рівень соціального самоконтролю, у 21,7% респондентів було виявлено високий рівень соціального самоконтролю, та у 21,7% респондентів - низький рівень.

Згідно з даними результатами, більша половина респондентів мають достатньо розвинений соціальний самоконтроль, що передбачає щирість у відносинах, але нестриманість у своїх емоційних проявах. Середній рівень соціального самоконтролю виражається недостатнім умінням контролювати свою поведінку та свої емоції у критичних та стресових ситуаціях.

Менше чверті респондентів продемонстрували низький рівень соціального самоконтролю, за якого присутня стійка поведінка, суб'єкт не вважає потрібним змінюватися залежно від ситуації та здатний до щирого саморозкриття у спілкуванні. Людям з низьким рівнем соціального самоконтролю притаманна

прямолинійність, також відсутні розвинені навички контролю й управління своєю поведінкою, відзначається невміння контролювати прояв власних емоцій.

Решта респондентів мають високий рівень соціального самоконтролю. Такі люди легко входять у будь-яку роль, гнучко реагують на зміну ситуації, добре відчують і навіть може передбачити враження, яке справляють на оточуючих. Також для осіб із високим рівнем соціального самоконтролю характерне ефективно контролювання своєї поведінки та своїх емоцій, вміння створювати в оточуючих потрібне враження про себе.

З метою визначення кореляції між рівнем емоційного інтелекту за методикою Н. Холла та стратегією поведінки у конфлікті осіб юнацького віку за методикою Томаса-Кілмена, була проведена математична обробка за допомогою коефіцієнта рангової кореляції Спірмена (Додаток В). Графічне зображення результатів дослідження кореляційних зв'язків представлено на рис. 2.2.8.

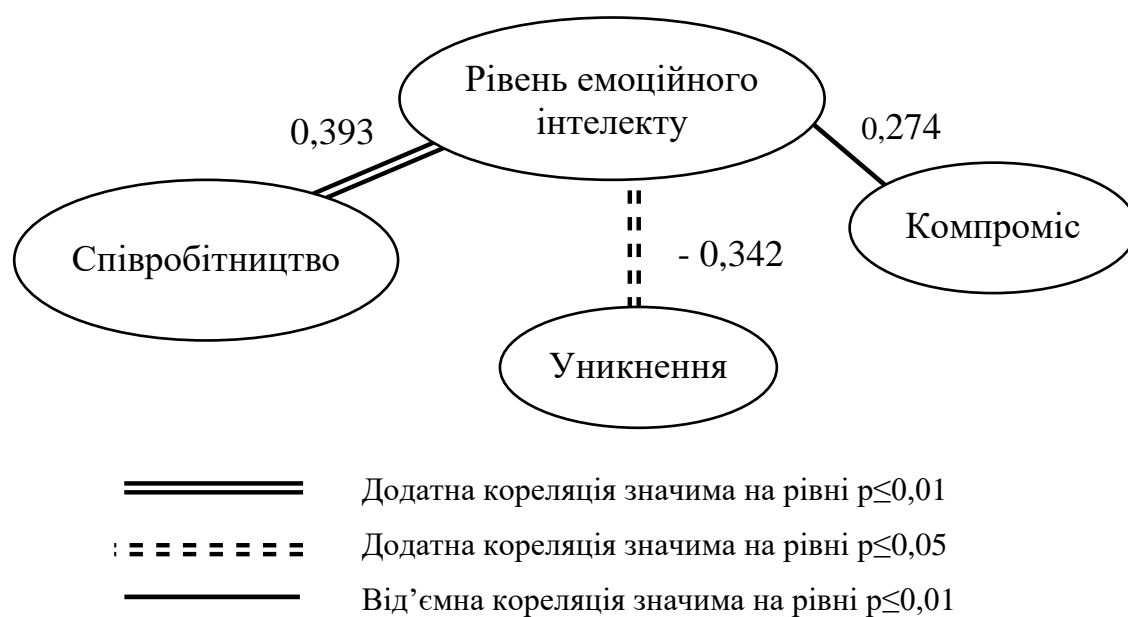


Рис. 2.2.8. Кореляційні зв'язки рівня емоційного інтелекту та стратегій поведінки в конфлікті у осіб юнацького віку

Таким чином, як видно з даних, зазначених на рисунку 2.2.8., нами було визначено існування додатного кореляційного зв'язку між рівнем емоційного інтелекту та стратегією поведінки в конфлікті «співробітництво» на рівні $p \leq 0,01$, додатного кореляційного зв'язку між рівнем емоційного інтелекту та

стратегією поведінки в конфлікті «компроміс» на рівні $p \leq 0,05$ та від'ємного кореляційного зв'язку зі стратегією уникнення на рівні $p \leq 0,01$.

Виходячи з цього, можна дійти до висновку, що рівень емоційного інтелекту впливає на вибір юнаками таких стратегій поведінки в конфлікті, як «співробітництво», «уникнення» та «компроміс». Так, респонденти з низьким рівнем емоційного інтелекту схильні до обирання стратегії уникнення, такі юнаки часто не до кінця впевнені в своїй правоті. В свою чергу, юнаки з високим рівнем емоційного інтелекту обирають стратегію співробітництва, за якої не тільки враховують позиції іншої сторони, але й прагнуть задовольнити опонента, або компроміс, що означає врегулювання розбіжностей за допомогою взаємних поступок. Це стратегія обережних, раціонально мислячих людей, орієнтованих на збереження стабільних соціальних відносин.

З метою виявлення кореляційних зв'язків між компонентами емоційного інтелекту респондентів та стратегіями поведінки в конфлікті було використано коефіцієнт рангової кореляції Спірмена (Додаток В). Графічне зображення результатів кореляційного аналізу представлено на рис. 2.2.9.

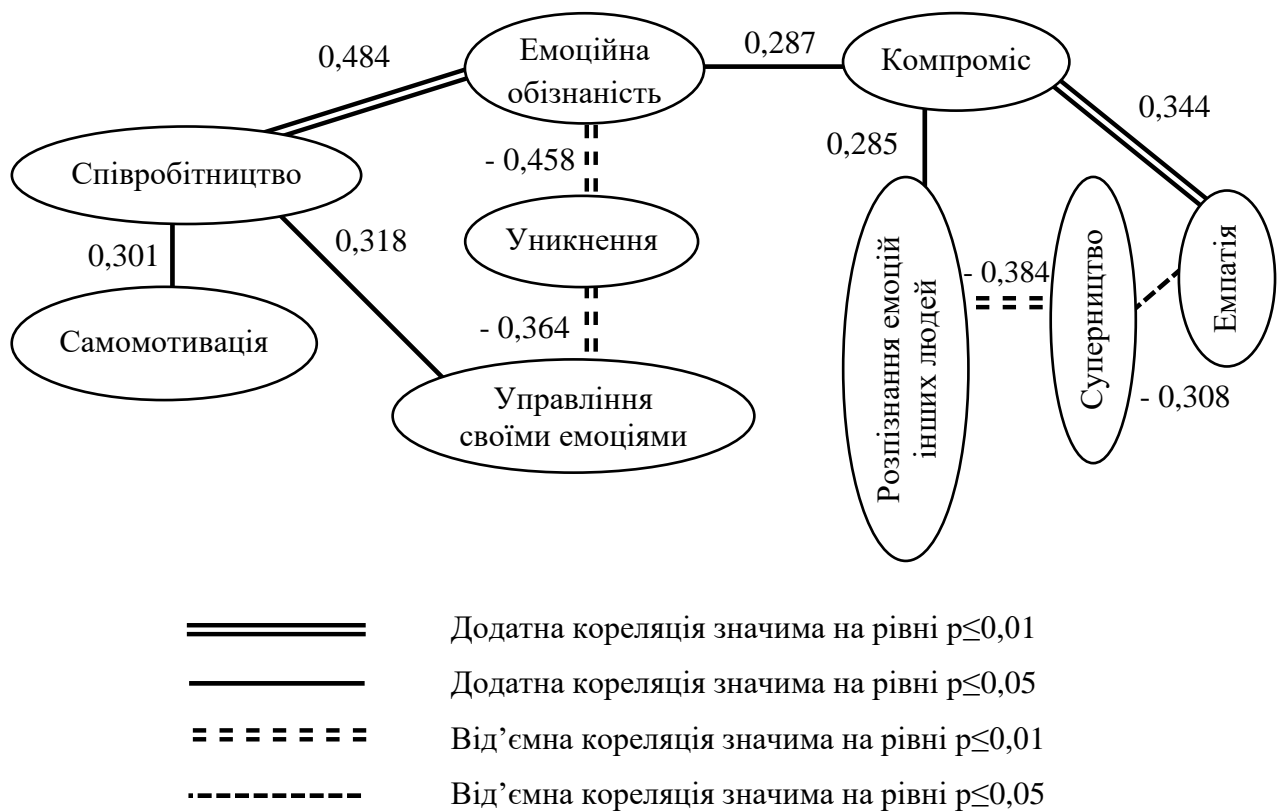


Рис. 2.2.9. Кореляційні зв'язки рівня компонентів емоційного інтелекту та стратегій поведінки в конфлікті у осіб юнацького віку

Як видно з даних, зазначених на рисунку 2.2.9., нами було визначено існування від'ємного кореляційного зв'язку між компонентом емоційного інтелекту «емоційна обізнаність» та стратегією поведінки в конфлікті «уникнення» на рівні $p \leq 0,01$, додатного кореляційного зв'язку зі стратегією «співробітництво» на рівні $p \leq 0,01$, додатного кореляційного зв'язку зі стратегією «компроміс» на рівні $p \leq 0,05$. Було встановлено існування додатного кореляційного зв'язку між самомотивацією зі стратегією «співробітництво» на рівні $p \leq 0,01$. Також виявлено додатній кореляційний зв'язок між розпізнанням емоцій інших людей зі стратегією «компроміс» на рівні $p \leq 0,05$ та від'ємного кореляційного зв'язку зі стратегією «суперництво» на рівні $p \leq 0,01$. Було визначено існування від'ємного кореляційного зв'язку між емпатією та стратегією поведінки в конфлікті «суперництво» на рівні $p \leq 0,05$ та додатного кореляційного зв'язку зі стратегією «компроміс» на рівні $p \leq 0,01$.

Виходячи з цього, можна дійти висновку, що деякі компоненти емоційного інтелекту мають вплив на вибір особами юнацького віку таких стратегій поведінки в конфлікті як «компроміс», «суперництво», «уникнення» або «співробітництво». Так, респонденти з високим рівнем емоційної обізнаності, управління своїми емоціями або/і самомотивації схильні до обрання стратегії співробітництва, з високим рівнем емоційної обізнаності, розпізнання емоцій інших людей або/і емпатії – до обрання стратегії компромісу. Що нижче у респондентів зазначається рівень емоційної обізнаності та/або управління власними емоціями, то більш вони схильні використовувати стратегію уникнення. Та що нижче рівень емпатії та/або розпізнання емоцій інших людей, то респонденти більш схильні до стратегії суперництва в конфлікті.

З метою визначення кореляції між рівнем конфліктності за тестом «Самооцінка конфліктності» В. Ряховського та стратегією поведінки в конфлікті осіб юнацького віку, була проведена математична обробка за допомогою коефіцієнта рангової кореляції Спірмена (Додаток В). Графічне зображення результатів дослідження кореляційного зв'язку представлено на рис. 2.2.10.

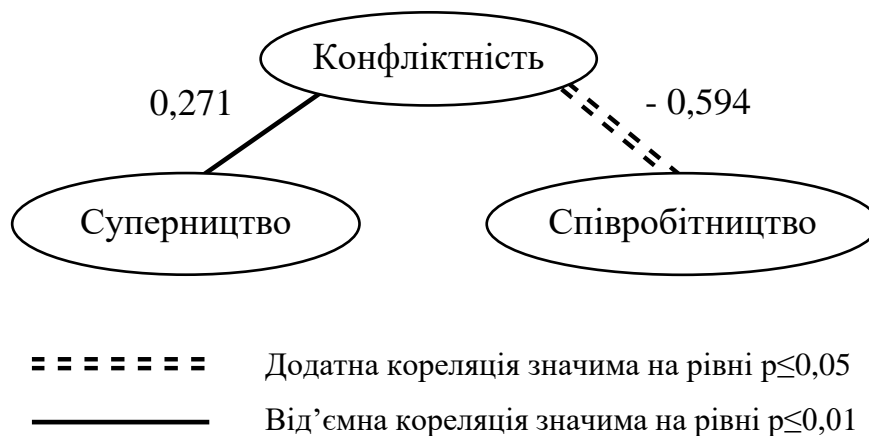


Рис. 2.2.10. Кореляційні зв'язки конфліктності та стратегій поведінки в конфлікті у осіб юнацького віку

Як видно з даних, зазначених на рисунку 2.2.10., нами було визначено існування додатного кореляційного зв'язку між конфліктністю та стратегією поведінки в конфлікті «суперництво» на рівні $p \leq 0,05$ та від'ємного кореляційного зв'язку зі стратегією співробітництва на рівні $p \leq 0,01$.

Виходячи з цього, можна дійти до висновку, що рівень конфліктності впливає на вибір юнаками такої стратегії поведінки в конфлікті як «суперництво» або «співробітництво». Так, респонденти з високим рівнем конфліктності схильні до обирання стратегії суперництва. У них зазначається твердість характеру, сила волі, прагнення задовольнити власні інтереси, при цьому інтереси іншої сторони їх абсолютно не цікавлять. Та чим нижче у респондентів зазначається рівень конфліктності, тим більш вони схильні використовувати стратегію співробітництва в конфлікті. Загалом до даної стратегії юні особи вдаються в тому випадку, коли не хочуть псувати відносини з опонентом.

З метою визначення кореляції між рівнем соціального самоконтролю за методикою М. Снайдера (в адаптації А. А. Рукавишнікова та М. В. Соколової) та стратегією поведінки у конфлікті осіб юнацького віку, була проведена математична обробка за допомогою коефіцієнта рангової кореляції Спірмена (Додаток В). Графічне зображення результатів дослідження кореляційного зв'язку представлено на рис. 2.2.11.

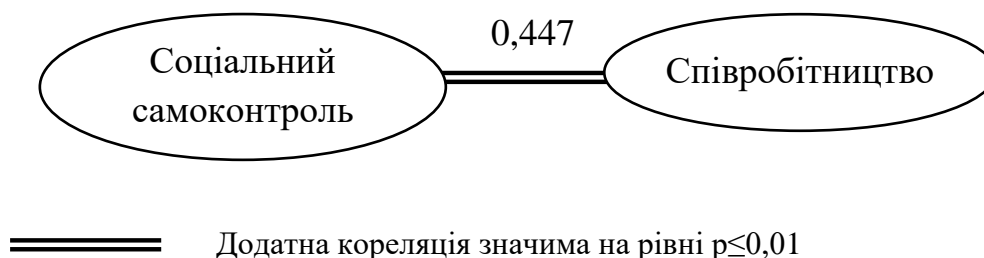


Рис. 2.2.11. Кореляційні зв'язки соціального самоконтролю та стратегій поведінки в конфлікті у осіб юнацького віку

Як видно з даних, зазначених на рисунку 2.2.11., нами було визначено існування додатного кореляційного зв'язку між рівнем соціального самоконтролю та такою стратегією поведінки в конфлікті як «співробітництво» на рівні $p \leq 0,01$.

Виходячи з цього, можна дійти до висновку, що рівень соціального самоконтролю впливає на вибір юнаками стратегії поведінки в конфлікті

«співробітництво». Так, особи юнацького віку з високим рівнем соціального самоконтролю схильні до обирання стратегії співробітництва.

Таким чином, враховуючи отримані дані, можна говорити про те, що існує прямий зв'язок між рівнем емоційного інтелекту, в тому числі всіх його компонентів, – емоційна обізнаність, управління своїми емоціями, самомотивація, емпатія та розпізнавання емоцій інших людей та вибором стратегії поведінки в конфлікті у юнацькому віці. Юнаки з високим рівнем емоційного інтелекту або емоційної обізнаності обирають співробітництво, спрямоване на розв'язання суперечностей, що лежать в основі конфлікту, або компроміс, що означає баланс інтересів конфлікуючих сторін на середньому рівні, тобто така стратегія не псує міжособистісні відносини, а навпаки сприяє їх позитивному розвитку. Юнаки з низьким рівнем емоційного інтелекту або ж лише емоційної обізнаності здебільшого використовують уникнення, як стратегію поведінки в конфлікті. Як відомо, така стратегія не здатна вирішити протиріччя, що лежить в основі конфлікту, оскільки людина воліє не визнавати взагалі ці протиріччя як реально існуючі.

Що вище у особи юнацького віку рівень самомотивації або управління власними емоціями, то більш вона схильна до використання співробітництва, як стратегії поведінки в конфлікті. Особи з високим рівнем розпізнавання емоцій інших або з високим рівнем емпатії схильні до стратегії компромісу. Та що нижче у юнаків рівень розпізнавання емоцій інших людей або емпатії, то частіше вони схиляються до стратегії суперництва в конфлікті, що передбачає схильність задовольнити власні інтереси за рахунок заподіяння незручностей або якоїсь шкоди опоненту. Дану стратегію можна назвати найменш ефективною в конфліктних ситуаціях. Суперництво виправдане, якщо мета надзвичайно важлива або, якщо людина має реальну владу. Якщо влади і сили недостатньо, можна загрузнути в конфлікті, а то й зовсім програти. Крім того, використання суперництва для розв'язання проблем в особистих стосунках загрожує подальшим відчуженням. Часто суперництво вибирається автоматично, без довгих роздумів, просто як емоційна реакція на несприятливу дію.

Особи юнацького віку з високим рівнем конфліктності схильні до обрання суперництва в конфлікті. Та навпаки, що нижче рівень конфліктності, то частіше обирається стиль співробітництва.

Юнаки з високим рівнем соціального самоконтролю більш схильні до використання у конфлікті співробітництва.

На основі результатів дослідження нами було визначено необхідність підвищення рівня емоційного інтелекту та соціального самоконтролю, як факторів, що впливають на вибір успішних стратегій поведінки в конфліктній ситуації серед осіб юнацького віку.

Висновки до другого розділу

З метою доведення впливу рівня емоційного інтелекту на вибір стратегії поведінки в конфлікті в юнацькому віці нами було організовано та проведено дослідження, в якому взяло участь 60 осіб – студентів 1-5 курсів Національного авіаційного університету та Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана м. Київ віком від 18 до 22 років включно, з них 83,3% жіночої статі і 16,7% - чоловічої; 33,3% осіб віком 22 роки, 26,7% осіб 18 років, 15% респондентів 19 років, 13,3% - 21 рік та 11,7% - 20 років.

За результатами методики діагностики "Емоційного інтелекту" Н. Холла у майже половини респондентів було виявлено низький рівень емоційного інтелекту, більше третини респондентів продемонстрували середній рівень емоційного інтелекту, та решти вибірки – високий рівень емоційного інтелекту. Згідно з результатами оцінки складових емоційного інтелекту, найгірше у респондентів розвинені управління своїми емоціями та самомотивація – більша половина вибірки продемонстрували низький рівень за даною шкалою, а найкраще у респондентів розвинені емоційна обізнаність і емпатія – чверть та майже чверть вибірки відповідно продемонстрували високий рівень даного компоненту.

За результатами опитувальника Томаса-Кілмена «Визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації», більше чверті респондентів використовують уникнення, як стратегію поведінки в конфліктах. Трохи менше чверті вибірки обирають компроміс. Для більш ніж п'ятої частини вибірки характерним є використання пристосування, як стратегії поведінки в конфлікті. Майже сьомій частині респондентів притаманне суперництво, для решти - співробітництво.

Спираючись на результати методики «Самооцінка конфліктності» В. Ряховського ми можемо говорити про те, що у більшій частині респондентів слабо виражена конфліктність, менше чверті мають не виражену конфліктність, трохи менше мають виражену конфліктність та решта – високу. Уникнення конфліктності серед респондентів виявлено не було.

Також можна визначити, що за результатами тесту соціального самоконтролю М. Снайдера (в адаптації А. А. Рукавишнікова та М. В. Соколової) більша половина респондентів мають середній рівень соціального самоконтролю, у решти респондентів було виявлено низький та високий рівень.

Після проведення діагностики, обробки та аналізу отриманих результатів нами була проведена статистична обробка отриманих даних у програмі SPSS 19. За результатами статистичної обробки даних нами було визначено існування додатного кореляційного зв'язку між рівнем емоційного інтелекту та стратегією поведінки в конфлікті «співробітництво» на рівні $p \leq 0,01$, стратегією «компроміс» на рівні $p \leq 0,05$ та від'ємного кореляційного зв'язку зі стилем уникнення на рівні $p \leq 0,01$. Також було виявлено існування додатних кореляційних зв'язків між такими компонентами емоційного інтелекту, як «самотивація» та «управління своїми емоціями» зі стратегією поведінки в конфлікті «співробітництво» на рівні $p \leq 0,05$, «емоційна обізнаність» та «розпізнання емоцій інших людей» зі стратегією «компроміс» на рівні $p \leq 0,05$, «емоційна обізнаність» зі стратегією «співробітництво» та «емпатія» зі стратегією «компроміс» на рівні $p \leq 0,01$. Виявлено від'ємні кореляційні зв'язки між емоційною обізнаністю, управлінням власними емоціями та стратегією

уникнення на рівні $p \leq 0,01$, між розпізнанням емоцій інших людей та стратегією суперництва на рівні $p \leq 0,01$, між емпатією на суперництвом на рівні $p \leq 0,01$.

За результатами статистичної обробки за допомогою коефіцієнта рангової кореляції Спірмена визначено наявність додатного кореляційного зв'язку між конфліктністю та стратегією поведінки в конфлікті «суперництво» на рівні $p \leq 0,05$ та від'ємного кореляційного зв'язку зі стилем співпраці на рівні $p \leq 0,01$.

Також була проведена математична обробка за допомогою коефіцієнта рангової кореляції Спірмена та виявлено додатний кореляційний зв'язок між рівнем соціального самоконтролю та такою стратегією поведінки в конфлікті як «співробітництво» на рівні $p \leq 0,01$.

Враховуючи отримані результати, нами було визначено, що рівень емоційного інтелекту та його складових за методикою Н. Холла, рівень конфліктності та соціального самоконтролю мають вплив на вибір юнаками стратегій поведінки в конфлікті. Так, особи юнацького віку з високим рівнем емоційного інтелекту схильні до обирання стратегій компромісу або співробітництва в конфлікті, та навпаки, чим нижче рівень емоційного інтелекту, то більш схильні до стратегії уникнення. Юнаки з високим рівнем конфліктності надають перевагу використанню стратегії суперництва, а юнаки з низьким рівнем конфліктності - до обирання співробітництва. Особи юнацького віку з високим рівнем соціального самоконтролю обирають стратегію співробітництва в конфлікті.

РОЗДІЛ 3

ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ОСІБ ЮНАЦЬКОГО ВІКУ

3.1. Розробка та впровадження програми розвитку емоційного інтелекту у осіб юнацького віку

Результати емпіричного дослідження показали низький рівень розвитку емоційного інтелекту й потребу його розвитку. З цією метою була розроблена психокорекційна програма (Додаток Д), яку ми реалізували у групі з 18-ти осіб з метою розвитку емоційного інтелекту в осіб юнацького віку.

Метою психокорекційної програми є сприяння розвитку рівня емоційного інтелекту в осіб юнацького віку.

Відповідно до мети, було сформовано наступні **завдання** програми:

1. Сприяти формуванню сприятливого середовища для розвитку емоційного інтелекту.
2. Розвинути знання про емоції та почуття;
3. Сформувати здатність усвідомлювати та приймати емоції та почуття;
4. Навчити технік управління емоціями.

Перелік методів і форм роботи, які будуть застосовуватися під час проведення занять: інформаційні повідомлення, творчі завдання, візуалізації, бесіди, групові дискусії.

Очікувані результати: підвищення рівня емоційного інтелекту; освоєння способів урегулювання власного емоційного стану; засвоєння основ побудови продуктивних та комфортних відносин у колективі.

Організація програми: програма розрахована на 7 занять по 60-90 хвилин кожне. Заняття проводяться двічі на тиждень в онлайн-форматі на платформі Google Meet з використанням інших сервісів Google (Jamboard, Slides). Тематичний план проведення занять представлений у таблиці 3.1.1..

Кількість людей у групі: 18.

Форма занять: групова.

Таблиця 3.1.1

Тематичний план програми розвитку емоційного інтелекту осіб юнацького віку

№	Структура заняття	Обладнання	Тривалість
1.	<ul style="list-style-type: none"> - Вступне слово - Вправа «Назви своє ім'я» - Вправа «Привітання» - Міні-лекція на тему емоцій 25 хв - Вправа «Ім'я-емоції» 20 хв - Вправа «Розпізнання емоцій» 20 хв - Вправа «Асоціація емоційного стану з кольором» - Рефлексія заняття 	<ul style="list-style-type: none"> ручки; зображення людей різних емоційних станів; 	<ul style="list-style-type: none"> 10 хв 5 хв 10 хв 20 хв 15 хв 15 хв 10 хв 5 хв
2.	<ul style="list-style-type: none"> - Шеринг - Вправа «Ім'я-рух» 10 хв - Вправа «Уяви себе» 20 х - Бесіда про страх, агресію - Вправа «Погляд» 15 хв - Вправа «Чарівне дерево» 10 хв - Рефлексія заняття 	<ul style="list-style-type: none"> олівці; листи А4; 	<ul style="list-style-type: none"> 5 хв 10 хв 15 хв 15 хв 15 хв 10 хв 5 хв
3.	<ul style="list-style-type: none"> - Шеринг - Бесіда про щастя, смуток, розчарування - Вправа «Що було б, якщо...» - Вправа «Самоаналіз» 15 хв - Вправа «Асоціації» 15 хв - Вправа «Зняття м'язових зажимів» 15 хв - Рефлексія заняття 	<ul style="list-style-type: none"> список незакінчених висловлювань 	<ul style="list-style-type: none"> 5 хв 15 хв 15 хв 15 хв 10 хв 10 хв 5 хв
4.	<ul style="list-style-type: none"> - Шеринг - Вправа «Моя головна ідея» 10 хв - Вправа «Картки з емоціями» 30 хв - Бесіда про натхнення й інтерес - Вправа «Пиріг відповідальності» - Рефлексія заняття 	<ul style="list-style-type: none"> картки з емоціями та почуттями; ручки; папір 	<ul style="list-style-type: none"> 5 хв 10 хв 25 хв 15 хв 15 хв 5 хв
5.	<ul style="list-style-type: none"> - Шеринг - Вправа «Намалюй» - Бесіда про азарт та апатію - Вправа «Ситуації» - Вправа «Списки емоцій» - Вправа «Добрі слова» - Рефлексія заняття 	<ul style="list-style-type: none"> листи А4; олівці; список ситуацій; список емоцій за абеткою 	<ul style="list-style-type: none"> 5 хв 10 хв 15 хв 15 хв 15 хв 10 хв 5 хв

№	Структура заняття	Обладнання	Тривалість
6.	- Шеринг - Вправа «Лист почуттів» - Вправа «Люстерко» - Вправа «Ситуації-емоції» - Вправа «Натомість» - Вправа «Управління емоціями» - Вправа «Тим, що...» - Рефлексія заняття	список ситуацій; картки з емоціями	5 хв 5 хв 10 хв 10 хв 10 хв 10 хв 10 хв 5 хв
7.	- Шеринг - Вправа «Ніхто не знає, що я...» - Вправа «Ролі» - Вправа «Зняття напруги» - Вправа «Емоційний крокодил» - Вправа «Дихання» - Рефлексія заняття	список ситуацій	5 хв 5 хв 10 хв 10 хв 15 хв 10 хв 5 хв

3.2. Аналіз ефективності програми розвитку емоційного інтелекту у осіб юнацького віку

З метою доведення ефективності впровадженої нами програми розвитку емоційного інтелекту було проведено повторне дослідження - контрольний зріз рівня емоційного інтелекту, рівня самооцінки конфліктності, соціального самоконтролю та повторне визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації у осіб юнацького віку.

В результаті проведення методики діагностики емоційного інтелекту Н. Холла 66,7% респондентів із експериментальної групи мають середній рівень емоційного інтелекту, 27,8% респондентів мають низький рівень, високий – 5,6% респондентів. З них за шкалою «емоційна обізнаність» 66,7% респондентів експериментальної групи мають середній рівень емоційної обізнаності, 22,2% респондентів мають низький рівень емоційної обізнаності, 11,1% - високий. За шкалою «управління своїми емоціями» 66,7% респондентів мають середній рівень даного показника, 27,8% респондентів мають низький рівень та 5,6% - високий. За шкалою самомотивації 61,1% респондентів продемонстрували

середній рівень самомотивації, 38,9% - низький. Респондентів з високим рівнем самомотивації виявлено не було. За шкалою «емпатія» 11,1% респондентів мають низький рівень емпатії, 77,8% - середній та 11,1% - високий. За шкалою «розпізнання емоцій інших людей» 83,3% респондентів мають середній рівень даного показника, 11,1% мають низький рівень, 5,6% - високий.

Респонденти із контрольної групи мають такі результати: 66,7% - низький рівень емоційного інтелекту, 33,3% - середній. Респондентів з високим рівнем емоційного інтелекту виявлено не було. З них за шкалою «емоційна обізнаність» 61,1% респондентів мають середній рівень емоційної обізнаності, 27,8% респондентів мають низький рівень емоційної обізнаності, 11,1% - високий. За шкалою «управління своїми емоціями» 61,1% респондентів мають низький рівень даного показника, 38,9% - середній. Респондентів з високим рівнем виявлено не було. За шкалою самомотивації 66,7% респондентів продемонстрували низький рівень самомотивації, 27,8% - середній та 5,6% - високий. За шкалою «емпатія» 50% респондентів мають низький рівень емпатії, 44,4% - середній та 5,6% - високий. За шкалою «розпізнання емоцій інших людей» 50% респондентів мають середній рівень даного показника та 44,4% - низький та 5,6% - високий. Кількісні показники подано у таблиці 3.2.1.

Таблиця 3.2.1

Розподіл студентів експериментальної та контрольної груп за рівнями емоційного інтелекту та його компонентів

Експериментальна група			
Шкала	Рівень розвитку	Кількість осіб, %	
		До розвивальної програми	Після розвивальної програми
Емоційний інтелект	Н	72,2	27,8
	С	27,8	66,7
	В	-	5,6
Емоційна обізнаність	Н	50	22,2
	С	44,4	66,7
	В	5,6	11,1

Експериментальна група			
Шкала	Рівень розвитку	Кількість осіб, %	
		До розвивальної програми	Після розвивальної програми
Управління своїми емоціями	Н	100	27,8
	С	-	66,7
	В	-	5,6
Самомотивація	Н	66,7	38,9
	С	33,3	61,1
	В	-	-
Емпатія	Н	44,4	11,1
	С	44,4	77,8
	В	11,1	11,1
Розпізнання емоцій інших людей	Н	61,1	11,1
	С	33,3	83,3
	В	5,6	5,6
Контрольна група			
Шкала	Рівень розвитку	Кількість осіб, %	
		До розвивальної програми	Після розвивальної програми
Емоційний інтелект	Н	72,2	66,7
	С	27,8	33,3
	В	-	-
Емоційна обізнаність	Н	38,9	27,8
	С	55,6	61,1
	В	5,6	11,1
Управління своїми емоціями	Н	83,3	61,1
	С	16,7	38,9
	В	-	-
Самомотивація	Н	77,8	66,7
	С	16,7	27,8
	В	5,6	5,6
Емпатія	Н	55,6	50
	С	33,3	44,4
	В	11,1	5,6

Контрольна група			
Шкала	Рівень розвитку	Кількість осіб, %	
		До розвивальної програми	Після розвивальної програми
Розпізнання емоцій інших людей	Н	50	44,4
	С	50	50
	В	-	5,6

Н – низький рівень,
С – середній рівень,
В – високий рівень.

Результати таблиці 3.2.1 констатують, що після розвивальної програми зменшилась кількість осіб з низьким рівнем емоційного інтелекту, його компонентів та збільшилась з середнім та високим рівнем в експериментальній групі. Зменшилась кількість респондентів з низьким рівнем емоційного інтелекту з 72,2% до 27,8%, збільшилась кількість респондентів з середнім рівнем з 27,8% до 66,7% та з високим рівнем – з 0% до 5,6%.

Щодо показників компонентів емоційного інтелекту, кількість осіб з низьким рівнем емоційної обізнаності зменшилась на 27,8%, кількість осіб з середнім рівнем – збільшилась на 22,3%, з високим рівнем – збільшилась на 5,5%. Кількість осіб з низьким рівнем управління власними емоціями зменшилась на 72,2%, з середнім рівнем – збільшилась на 66,7%, з високим – на 5,6%. Кількість осіб з низьким рівнем самотивації зменшилась на 27,8%, з середнім рівнем – збільшилась на 27,8%, осіб з високим рівнем самотивації виявлено не було. Кількість респондентів з низьким рівнем емпатії зменшилась на 33,3%, з середнім – збільшилась на 33,4%, кількість осіб з високим рівнем емпатії не змінилась. Кількість респондентів з низьким рівнем за шкалою «розпізнання емоцій інших людей» зменшилась на 50%, з середнім рівнем – збільшилась на 50%, кількість осіб з високим рівнем не змінилась.

У контрольній групі зменшилась кількість респондентів із низьким рівнем емоційного інтелекту з 72,2% до 66,7%, з середнім рівнем – з 27,8% до 33,3%. Кількість осіб з високим рівнем емоційного інтелекту не змінилась. Кількість

осіб з низьким рівнем емоційної обізнаності зменшилась на 11,1%, кількість осіб з середнім рівнем – збільшилась на 5,5%, з високим рівнем – збільшилась на 5,5%. Кількість осіб з низьким рівнем управління власними емоціями зменшилась на 22,2%, з середнім рівнем – збільшилась на 22,2%, кількість осіб з високим рівнем не змінилась. Кількість осіб з низьким рівнем самомотивації зменшилась на 11,1%, з середнім рівнем – збільшилась на 11,1%, кількість осіб з високим рівнем не змінилась. Кількість респондентів з низьким рівнем емпатії зменшилась на 5,6%, з середнім – збільшилась на 11,1%, кількість осіб з високим рівнем емпатії зменшилась на 5,5%. Кількість респондентів з низьким рівнем за шкалою «розпізнання емоцій інших людей» зменшилась на 5,6%, кількість осіб з високим рівнем – збільшилась на 5,6%, а з середнім рівнем – не змінилась.

В результаті повторного проведення методики Томаса-Кілмена «Визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації» з'ясовано, що 55,6% респондентів із експериментальної групи обирають стратегію уникнення в конфлікті, 27,8% респондентів обирають компроміс, 11,1% обирають пристосування, 5,6% обирають співробітництво та 0% - суперництво.

Респонденти із контрольної групи мають такі результати: 33,3% респондентів обирають суперництво, як стратегію поведінки в конфлікті, ще 33,3% респондентів обирають пристосування, 27,8% обирають уникнення та 5,6% - компроміс. Респондентів, які обирають співробітництво в конфлікті, виявлено не було. Кількісні показники подано у таблиці 3.2.2.

Таблиця 3.2.2

Розподіл студентів експериментальної та контрольної груп за використовуваними стратегіями поведінки в конфлікті

Експериментальна група		
Стратегія поведінки в конфлікті	Кількість осіб, %	
	До розвивальної програми	Після розвивальної програми
Суперництво	16,7	0
Пристосування	16,7	11,1

Експериментальна група		
Стратегія поведінки в конфлікті	Кількість осіб, %	
	До розвивальної програми	Після розвивальної програми
Уникнення	44,4	55,6
Компроміс	16,7	27,8
Співробітництво	5,6	5,6
Контрольна група		
Стратегія поведінки в конфлікті	Кількість осіб, %	
	До розвивальної програми	Після розвивальної програми
Суперництво	27,8	33,3
Пристосування	33,3	33,3
Уникнення	33,3	27,8
Компроміс	5,6	5,6
Співробітництво	0	0

Результати таблиці 3.2.2 засвідчують, що після проходження розвивальної програми на 11,2% збільшилась кількість осіб юнацького віку, котрі обирають стратегію уникнення в конфлікті, на 11,1% збільшилась кількість осіб, що обирають компроміс, на 16,7% зменшилась кількість осіб, що обирають суперництво та на 5,6% зменшилась кількість осіб, що обирають стратегію пристосування в конфлікті. Кількість осіб, що обирають у конфлікті стратегію співробітництва не змінилась.

У контрольній групі натомість на 5,5% збільшилась кількість осіб, що обирають стратегію суперництва в конфлікті та на 5,5% зменшилась кількість осіб, які обирають уникнення. Кількість осіб, що обирають у конфлікті стратегію пристосування, компромісу або співробітництва не змінилась.

За повторним проведенням методики «Самооцінка конфліктності» В. Ряховського, було зафіксовано, що 61,1% респондентів із експериментальної групи мають слабо виражений рівень конфліктності, не виражену конфліктність мають 22,2% респондентів та виражену конфліктність мають 16,7%

респондентів. Респондентів, які продемонстрували уникнення в конфлікті або високий рівень конфліктності, виявлено не було.

Респонденти із контрольної групи мають наступні результати: 72,2% респондентів мають слабо виражену конфліктність та 27,8% респондентів мають виражену конфліктність. Респондентів, які продемонстрували уникнення, не виражену конфліктність або високий рівень конфліктності виявлено не було. Кількісні показники проведеної методики подано у таблиці 3.2.3.

Таблиця 3.2.3

Розподіл студентів експериментальної та контрольної груп за рівнями конфліктності

Експериментальна група		
Рівень конфліктності	Кількість осіб, %	
	До розвивальної програми	Після розвивальної програми
Високий	5,6	0
Виражена конфліктність	22,2	16,7
Конфліктність виражена слабо	66,7	61,1
Не виражена конфліктність	5,6	22,2
Уникнення	0	0
Контрольна група		
Рівень конфліктності	Кількість осіб, %	
	До розвивальної програми	Після розвивальної програми
Високий	0	0
Виражена конфліктність	27,8	27,8
Конфліктність виражена слабо	72,2	72,2
Не виражена конфліктність	0	0
Уникнення	0	0

За даними таблиці 3.2.3 видно, що після проходження розвивальної програми на 5,6% зменшилась кількість осіб з високим рівнем конфліктності, на 5,6% зменшилась кількість осіб з вираженою конфліктністю, на 5,6% - зі слабо вираженою конфліктністю та на 16,6% збільшилась кількість осіб з не

вираженою конфліктністю. Кількість осіб, які схильні до уникнення конфліктних ситуацій, залишилась без змін.

Результати респондентів із контрольної групи залишились без змін.

За повторним проведенням методики соціального самоконтролю М. Снайдера (в адаптації А. Рукавишнікова та М. Соколової), було зафіксовано, що 77,8% респондентів із експериментальної групи мають середній рівень соціального самоконтролю, низький рівень мають 11,1% респондентів та високий – 11,1%.

Респонденти із контрольної групи мають наступні результати: 55,5% респондентів мають середній рівень соціального самоконтролю, 38,9% респондентів мають низький рівень та 5,6% - високий рівень. Кількісні показники проведеної методики подано у таблиці 3.2.4.

Таблиця 3.2.4

Розподіл студентів експериментальної та контрольної груп за рівнями соціального самоконтролю

Експериментальна група		
Рівень соціального самоконтролю	Кількість осіб, %	
	До розвивальної програми	Після розвивальної програми
Високий	0	11,1
Середній	66,7	77,8
Низький	33,3	11,1
Контрольна група		
Рівень соціального самоконтролю	Кількість осіб, %	
	До розвивальної програми	Після розвивальної програми
Високий	5,6	5,6
Середній	61,1	55,5
Низький	33,3	38,9

За результатами таблиці 3.2.4, можна простежити, що після проходження розвивальної програми на 11,1% збільшилась кількість респондентів з високим рівнем соціального самоконтролю, на 11,1% збільшилась кількість з середнім

рівнем та на 22,2% поменшало респондентів з низьким рівнем соціального самоконтролю.

Результати респондентів із контрольної групи: кількість осіб з високим рівнем соціального самоконтролю залишилась без змін, на 5,6% зменшилась кількість осіб з середнім рівнем соціального самоконтролю та на 5,6% побільшало респондентів з низьким рівнем.

Для перевірки достовірності даних також була виконана математична обробка за допомогою t-критерія Стьюдента для залежних вибірок, що надає можливість визначити наявність та значущість змін основних параметрів з плином часу на одній і тій самій вибірці. Результати обробки даних представлено в Додатку В.

Відповідно до результатів обчислення ефективності програми для збільшення рівня емоційного інтелекту $t_{емп} = 5.3$ при критичних значеннях $t_{кр} = 2.11$ ($p \leq 0.05$) та $t_{кр} = 2,9$ ($p \leq 0.01$), що свідчить про те, що $t_{емп}$ потрапляє у зону значущості оскільки $t_{емп} > t_{кр}$ ($p \leq 0.01$), що говорить нам про наявність кореляційних зв'язків, тож показники емоційного інтелекту осіб юнацького віку до і після розвивальної програми значно різняться з достовірністю 0,95. Результати статистичної обробки за критерієм t-Стьюдента зображено на рис. 3.2.1.

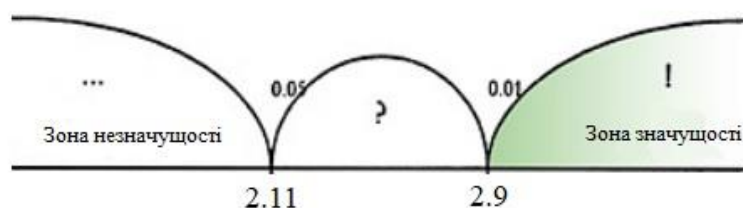


Рис. 3.2.1. Результати статистичного аналізу ефективності впроваджуваної програми для збільшення рівня емоційного інтелекту за критерієм t-Стьюдента.

Результати обчислення ефективності програми для зниження конфліктності також позитивні та підтвердженні. Зокрема коефіцієнт $t_{емп}$, що позначає ефективність програми для зниження конфліктності, становить 4,8 при критичних значеннях $t_{кр} = 2.11$ ($p \leq 0.05$) та $t_{кр} = 2,9$ ($p \leq 0.01$), що свідчить про

потрапляння $t_{емп}$ у зону значущості, оскільки $t_{емп} < t_{кр}$ ($p \leq 0.01$), та говорить нам про наявність кореляційних зв'язків.

Позитивні та підтвердженні результати обчислення ефективності програми також для підвищення соціального самоконтролю. Коефіцієнт $t_{емп}$, що позначає ефективність програми для зниження конфліктності, становить 3,4 при критичних значеннях $t_{кр} = 2.11$ ($p \leq 0.05$) та $t_{кр} = 2,9$ ($p \leq 0.01$), що свідчить про потрапляння $t_{емп}$ у зону значущості, оскільки $t_{емп} < t_{кр}$ ($p \leq 0.01$), та говорить нам про наявність кореляційних зв'язків.

Натомість результати обчислення розвитку показника емоційного інтелекту контрольної групи зворотні: $t_{емп} = 0,1$ при критичних значеннях $t_{кр} = 2.11$ ($p \leq 0.05$) та $t_{кр} = 2,9$ ($p \leq 0.01$), що свідчить про те, що $t_{емп}$ не потрапляє у зону значущості оскільки $t_{емп} < t_{кр}$ ($p \leq 0.01$), що говорить нам про відсутність кореляційних зв'язків (див. рис. 3.2.2.).

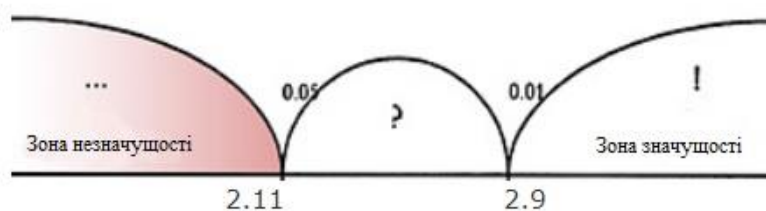


Рис. 3.2.2. Результати статистичного аналізу розвитку показника емоційного інтелекту контрольної групи за критерієм t-Стьюдента

Результати обчислення розвитку соціального самоконтролю та зниження конфліктності контрольної групи також негативні. Зокрема коефіцієнт $t_{емп}$, що позначає збалансування соціального самоконтролю, становить $t_{емп} = 2$ при критичних значеннях $t_{кр} = 2,11$ ($p \leq 0.05$) та $t_{кр} = 2,9$ ($p \leq 0.01$), а для конфліктності $-t_{емп} = 2,1$ в межах тих же критичних значень, що свідчить про потрапляння обох значень $t_{емп}$ у зону незначущості, оскільки $t_{емп} < t_{кр}$ ($p \leq 0.05$), та говорить нам про відсутність кореляційних зв'язків.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що в результаті формувального експерименту відбулися позитивні зміни щодо емоційного інтелекту осіб юнацького віку також їх рівня конфліктності та соціального самоконтролю. Отримані у процесі впровадження формувального експерименту

дані свідчать про високу ефективність розвивальної програми та про доцільність її використання для розвитку емоційного інтелекту та вдосконалення рівня конфліктності та соціального самоконтролю.

3.3. Практичні рекомендації щодо розвитку емоційного інтелекту як фактору вибору успішних стратегій поведінки в конфлікті

На основі проведеного експериментального дослідження було розроблено практичні рекомендації для осіб юнацького віку щодо подальшого розвитку емоційного інтелекту. Отже, було запропоновано наступні практичні рекомендації:

1. Для розвитку емоційного інтелекту необхідно опанувати власні емоції, відчувати свої реакції та зрозуміти як впливає та чи інша емоція. Техніка «Будильник» може допомогти навчитись розуміти власні реакції, її необхідно практикувати щонайменше тиждень. Потрібно встановити 2-3 (можна більше) щоденних нагадувань/будильників, бажано у випадковому порядку, а при їх спрацьовуванні необхідно відповісти на запитання: Яку емоцію я зараз відчуваю? Що викликало її появу? Як часто я відчував її протягом дня? Чим ця емоція може бути корисною для мене, в чому її ресурс?

2. Розвинути емпатію та розібратися в природі почуттів інших людей допоможе техніка «Агресія через емпатію». Потрібно придумати або згадати ситуацію, в якій ви розлютилися на іншу людину, а потім створіть емпатичну відповідь. Далі подумати, яким було самопочуття при вигадуванні дратівливої фрази? Що згадали, коли вигадували емпатичну відповідь? Як ви вважаєте, що відчує роздратована людина, коли чує емпатичну відповідь?

3. Розвинути навички управління своїми емоціями допоможуть спеціальні вправи:

- Правильне дихання. Дихання дуже важливе, тому необхідно виробляти звичку дихати правильно при усвідомленні емоцій. Якщо емоція вам не

сподобалася або заважає, треба відразу трохи уповільнити дихання, акцентуючи увагу і на видиху.

- Керування емоціями фізично. Контролювати емоції можна за допомогою фізичних методів, потрібно вигадати для себе зручний спосіб, що підходить для використання у будь-якій ситуації. Наприклад, можна підійматися кілька разів на пальці ніг, стискати та розтискати кулаки та ін. Тренування потрібно проводити не менше разу на годину.

- Складати перелік проблем. Треба подумати про свої проблеми та скласти список найактуальніших. Далі завдання полягає у «перетворенні» проблем на максимально конкретні цілі. При цьому важливим є позитивне формулювання без вживання частки «не». Також не слід використовувати слова "перестати", "припинити" і тому подібне. Необхідно встановити термін виконання поставлених задач.

4. Способи розвитку емоційного інтелекту, створені задля розуміння емоцій оточуючих людей:

- Ефект «німого кіно», що полягає у спробі подивитися художній фільм при вимкненому звуку. Під час перегляду необхідно спостерігати за жестикуляцією та мімікою, розглядати їх розташування у просторі та подумати над спектром емоцій, які мають головні персонажі.

- Записуйте свої думки до щоденника. Ведення особистого щоденника, якому довіряються всі свої почуття – корисна справа у розвитку соціально-емоційного інтелекту. Людина вчиться мислити креативно і самоаналізувати думки й дії. Немає певних правил і закономірностей, необхідно просто завести звичку щодня записувати свої дії, думки та почуття.

Записи умовно можна поділити на 3 категорії:

- 1) Про саму людину і почуття, яку вона відчуває в даний час.
- 2) Про зміни у власних почуттях, що сталися протягом дня.
- 3) Про обрану зі списку звичку для роботи над підвищенням емоційного інтелекту.

Щомісячне перечитування записів сприяє більш детальному та глибокому аналізу своїх почуттів. За допомогою щоденника можна зрозуміти, які результати у розвитку емоційного інтелекту.

5. Важливим аспектом також є аналіз своїх відносин з оточуючими. Часто наші когнітивні спотворення пов'язані із близькими, друзями, колегами, тому важливо після їх визначення почати взаємодіяти зі своїм оточенням.

Краще розібратись у власних емоціях допоможе звичка проводити аналіз своїх думок і переживань щодо спілкування з людьми, які поруч. У розмовах треба аналізувати власні думки, думати про нові, що виникають в процесі розмови сторонах своєї особистості. Щоб легше було провести аналіз та розробити ефективну програму, можна завести окрему графу у своєму щоденнику.

6. Навчитись не лише слухати, а й чути. Вміння по-справжньому чути співрозмовника дано не всім, це частіше стає помітно у разі виникнення конфліктних ситуацій, заснованих на розбіжностях у думках.

Потрібно стати активним та зацікавленим слухачем, не чекати, коли до вас дійде черга, щоб заговорити. Запитувати співрозмовника і ретельно аналізуйте його відповіді. Якщо людина не навчиться чути, не розвиватиметься її емоційний інтелект. Завдяки цій навичці можна легко вирішувати всі конфлікти і знаходити компроміс, оскільки будуть зрозумілі претензії оточуючих.

Висновки до третього розділу

На основі результатів констатувального етапу експерименту розроблено програму розвитку емоційного інтелекту осіб юнацького віку як чинника вибору успішних стратегій поведінки в конфлікті. Для перевірки достовірності цієї гіпотези було сформовано експериментальну та контрольну групи (по 18 осіб в кожній).

Формувальний етап дослідження довів ефективність запропонованої програми, зокрема вдосконалення соціального самоконтролю та зниження рівня конфліктності осіб юнацького віку. Зокрема:

- контрольний зріз результатів за методикою діагностики емоційного інтелекту Н. Холла продемонстрував зменшення кількості респондентів з низьким рівнем емоційного інтелекту з 72,2% до 27,8%, збільшилась кількість респондентів з середнім рівнем з 27,8% до 66,7% та з високим рівнем – з 0% до 5,6%.

Щодо показників компонентів емоційного інтелекту, кількість осіб з низьким рівнем емоційної обізнаності зменшилась на 27,8%, кількість осіб з середнім рівнем – збільшилась на 22,3%, з високим рівнем – збільшилась на 5,5%. Кількість осіб з низьким рівнем управління власними емоціями зменшилась на 72,2%, з середнім рівнем – збільшилась на 66,7%, з високим – на 5,6%. Кількість осіб з низьким рівнем самомотивації зменшилась на 27,8%, з середнім рівнем – збільшилась на 27,8%, осіб з високим рівнем самомотивації виявлено не було. Кількість респондентів з низьким рівнем емпатії зменшилась на 33,3%, з середнім – збільшилась на 33,4%, кількість осіб з високим рівнем емпатії не змінилась. Кількість респондентів з низьким рівнем за шкалою «розпізнання емоцій інших людей» зменшилась на 50%, з середнім рівнем – збільшилась на 50%, кількість осіб з високим рівнем не змінилась;

- за результатами методики Томаса-Кілмена «Визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації» на 11,2% збільшилась кількість респондентів, котрі обирають стратегію уникнення в конфлікті, на 11,1% збільшилась кількість осіб, що обирають компроміс, на 16,7% зменшилась кількість осіб, що обирають суперництво та на 5,6% зменшилась кількість осіб, що обирають стратегію пристосування в конфлікті. Кількість осіб, що обирають у конфлікті стратегію співробітництва залишилась без змін;

- за результатами методики «Самооцінка конфліктності» В. Ряховського на 5,6% зменшилась кількість осіб з високим рівнем конфліктності, на 5,6% зменшилась кількість осіб з вираженою конфліктністю, на 5,6% - зі слабо

вираженою конфліктністю та на 16,6% збільшилась кількість осіб з не вираженою конфліктністю. Кількість осіб, які схильні до уникнення конфліктних ситуацій, залишилась без змін;

- зміни в рівні соціального самоконтролю, які діагностує методика М. Снайдера (в адаптації А. Рукавишнікова та М. Соколової), на 11,1% збільшилась кількість респондентів з високим рівнем соціального самоконтролю, на 11,1% збільшилась кількість з середнім рівнем та на 22,2% поменшало респондентів з низьким рівнем соціального самоконтролю;

- математична обробка за допомогою t-критерія Стьюдента підтвердила ефективність розробленої та впровадженої програми для розвитку емоційного інтелекту, оскільки $t_{\text{емп}} = 5.3$ при критичних значеннях $t_{\text{кр}} = 2.11$ ($p \leq 0.05$) та $t_{\text{кр}} = 2,9$ ($p \leq 0.01$), що свідчить про те, що $t_{\text{емп}}$ потрапляє у зону значущості оскільки $t_{\text{емп}} > t_{\text{кр}}$ ($p \leq 0.01$), що говорить про наявність кореляційних зв'язків.

- результати обчислення ефективності програми для зниження конфліктності також позитивні та підтверженні. Коефіцієнт $t_{\text{емп}}$, що позначає ефективність програми для зниження конфліктності, становить 4,8 при критичних значеннях $t_{\text{кр}} = 2.11$ ($p \leq 0.05$) та $t_{\text{кр}} = 2,9$ ($p \leq 0.01$), що свідчить про наявність кореляційних зв'язків.

- позитивні та підтверженні результати обчислення ефективності програми також для підвищення соціального самоконтролю. Коефіцієнт $t_{\text{емп}}$, що позначає ефективність програми для зниження конфліктності, становить 3,4 при критичних значеннях $t_{\text{кр}} = 2.11$ ($p \leq 0.05$) та $t_{\text{кр}} = 2,9$ ($p \leq 0.01$), що свідчить про наявність кореляційних зв'язків.

Опираючись на результати формувального етапу дослідження розроблено практичні рекомендації особам юнацького віку щодо розвитку емоційного інтелекту як фактора вибору успішних стратегій поведінки в конфлікті.

ВИСНОВКИ

1. В результаті проведеного нами теоретичного дослідження було виявлено, що проблематика вивчення емоційного інтелекту була порушена у дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Нами був вивчений емоційний інтелект, який на відміну від конкретного та абстрактного інтелекту, що відображають закономірності зовнішнього світу, відображає зв'язки внутрішнього світу із взаємодією з реальністю та поведінкою особистості. На даний момент всі існуючі підходи до структури емоційного інтелекту єдині в констатації того факту, що емоційний інтелект дозволяє людині краще усвідомлювати і розуміти емоційні прояви своєї особистості та особистості іншої людини. Це, своєю чергою, є умовою вищого рівня самоорганізації життя й у вибудовування міжособистісних відносин.

Було проаналізовано специфіку поведінки осіб юнацького віку в конфліктних ситуаціях та узагальнено фактори, що впливають на вибір стратегії поведінки в них. Виявлено, що на вибір стратегії поведінки у конфлікті можуть впливати чимало чинників ситуації, зокрема орієнтованість учасників на свої або чужі інтереси або оцінка учасниками конфлікту результативності використання стратегії задля досягнення своїх цілей та її «ціни».

2. Під час емпіричного дослідження було проведено тестування, результати якого показали, що майже половина респондентів мають низький рівень емоційного інтелекту, більше третини респондентів мають середній рівень емоційного інтелекту, та решта вибірки – високий рівень. Згідно з результатами оцінки складових емоційного інтелекту, найгірше у респондентів розвинені управління своїми емоціями та самомотивація – більша половина вибірки мають низький рівень за даною шкалою, а найкраще у респондентів розвинені емоційна обізнаність і емпатія – чверть та майже чверть вибірки відповідно мають високий рівень даного компоненту.

За результатами опитувальника Томаса-Кілмена «Визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації», більше чверті респондентів

використовують уникнення, як стратегію поведінки в конфліктах. Трохи менше чверті вибірки обирають компроміс. Для більш ніж п'ятої частини вибірки характерним є використання пристосування. Майже сьомій частині респондентів притаманне суперництво, для решти - співробітництво.

За результатами діагностики конфліктності, було виявлено, що у більшій частині респондентів слабо виражена конфліктність, менше чверті мають не виражену конфліктність, трохи менше мають виражену конфліктність та решта – високу. Уникнення конфліктності серед респондентів виявлено не було.

За результатами тесту соціального самоконтролю більша половина респондентів мають середній рівень соціального самоконтролю, у решти було виявлено низький та високий рівень.

В результаті математично-статистичної обробки даних емпіричного дослідження було встановлено існування додатного кореляційного зв'язку між рівнем емоційного інтелекту та стратегією поведінки в конфлікті «співробітництво», стратегією «компроміс» та від'ємного кореляційного зв'язку зі стилем уникнення. Також було виявлено існування додатних кореляційних зв'язків між такими компонентами емоційного інтелекту, як «самотивація» та «управління своїми емоціями» зі стратегією поведінки в конфлікті «співробітництво», «емоційна обізнаність» та «розпізнання емоцій інших людей» зі стратегією «компроміс», «емоційна обізнаність» зі стратегією «співробітництво» та «емпатія» зі стратегією «компроміс». Виявлено від'ємні кореляційні зв'язки між емоційною обізнаністю, управлінням власними емоціями та стратегією уникнення, між розпізнанням емоцій інших людей та стратегією суперництва, між емпатією на суперництвом.

Також визначено наявність додатного кореляційного зв'язку між конфліктністю та стратегією поведінки в конфлікті «суперництво» та від'ємного кореляційного зв'язку зі стилем співпраці.

Виявлено додатний кореляційний зв'язок між рівнем соціального самоконтролю та такою стратегією поведінки в конфлікті як «співробітництво».

Можемо зробити висновок, що рівень емоційного інтелекту та його складових за методикою Н. Холла, рівень конфліктності та соціального самоконтролю мають вплив на вибір юнаками стратегій поведінки в конфлікті. Так, особи юнацького віку з високим рівнем емоційного інтелекту схильні до обирання стратегій компромісу або співробітництва в конфлікті, та навпаки, чим нижче рівень емоційного інтелекту, то більш схильні до стратегії уникнення. Юнаки з високим рівнем конфліктності надають перевагу використанню стратегії суперництва, а юнаки з низьким рівнем конфліктності - до обирання співробітництва. Особи юнацького віку з високим рівнем соціального самоконтролю обирають стратегію співробітництва в конфлікті.

3. Згідно з результатами проведеного дослідження з метою розвитку емоційного інтелекту осіб юнацького віку було розроблено розвивальну програму, що розрахована на сім занять по 60-90 хвилин кожне, заняття рекомендовано проводити двічі на тиждень в онлайн-форматі на платформі Google Meet. Для її впровадження було сформовано експериментальну та контрольну групи на основі результатів констатувального експерименту.

4. В результаті статистичної обробки експериментальних даних за результатами констатувального й контрольного експериментів підтверджено значущість виявлених позитивних змін ($p \leq 0,01$) що підтверджує достовірність зміни емоційного інтелекту, рівня конфліктності та соціального самоконтролю. Це дозволяє визначити ефективність реалізації створеної нами розвивальної програми.

5. Відповідно до проведеної програми розвитку були сформульовані рекомендації особам юнацького віку щодо саморозвитку емоційного інтелекту як чинника вибору успішних стратегій поведінки в конфлікті.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Андреева И. Н. Эмоциональный интеллект как феномен современной психологии. Новополоцк : ПГУ, 2011. 388 с.
2. Андреева И. Н. Эмоциональный интеллект: исследования феномена // Вопросы психологии. 2006. № 3. С. 78–86.
3. Ахвердова О.А., Гюлушанян К.С., Козлітіна О.М. Керівництво до проведення семінарських та практичних занять з курсу «Психологія розвитку та вікова психологія»: Навчальний посібник. Ставрополь: СГУ, 2003 - 373 с.
4. Бантишева О. О. Емоційний інтелект та чинники що впливають на рівень його розвитку // Перспективні напрямки світової науки: збірник статей учасників Двадцять восьмої міжнародної науковопрактичної конференції «Інноваційний потенціал світової науки – XXI сторіччя» (08-13 жовтня 2014 р.). Т. 1. Науки гуманітарного циклу. ПГА. Запоріжжя, 2014. С. 12–15.
5. Бантишева О. О. Особливості та чинники емоційного інтелекту осіб юнацького віку // Проблеми сучасної психології: зб. наук. пр. Кам'янець-Подільського національного університету ім. І. Огієнка, інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України. 2015. №30. С. 61–78.
6. Бантишева О. О. Рекомендації щодо розвитку емоційного інтелекту осіб юнацького віку схильних до віктимної поведінки // матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасна педагогіка та психологія: від теорії до практики». Запоріжжя, 2016. С. 127–130.
7. Безносок О.П. Вплив емоційного інтелекту на успішність діяльності // Політ. Сучасні проблеми науки. Гуманітарні науки: тези доповідей XX Міжнародної науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених. Т.1. К.: НАУ, 2020. С. 241-242.
8. Вірна Ж.П., Брагіна К.І. Емоційний інтелект у смисловому локусі професіоналізації особистості. Проблеми сучасної психології: збірник наукових праць. Запоріжжя : ЗНУ, 2015. № 2 (8). С. 38-43.

9. Власова О. І. Психологія соціальних здібностей: структура, динаміка, чинники розвитку: монографія. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. 308 с.
10. Власова О. І. Теоретико-методичні засади дослідження емоційного інтелекту як властивості особистості. Луганськ : СНУ, 2004. 175- 181 с.
11. Гайдук Н. Концептуальні засади застосування посередництва при розв'язанні конфліктів. Педагогіка і психологія професійної освіти. Львів, 2003. № 6. 147–157 с.
12. Головаха Є.І. Життєва перспектива та професійне самовизначення молоді: Автореф. д-ра філософ, наук. Київ, 1989. 143 с.
13. Гоулман Д. Емоційний інтелект / пер. з англ. С.Л. Гумецької. Харків: Віват, 2018. 512 с.
14. Данчева О.В. Практична психологія в економіці та бізнесі: Навчальний посібник. К. : Лібра, 1998. 197 – 227 с.
15. Дерев'янка С. П. Феноменологія емоційного інтелекту: Навчально-методичний посібник. Чернігів : Десна Поліграф, 2016. 312 с.
16. Дерев'янка С. Актуалізація емоційного інтелекту в емоціогенних умовах. Київ, 2008. 96-104 с.
17. Джелалі В.О. Психологія вирішення конфліктів: Навчальний посібник / В.О. Джелалі. – Харків-Київ : Р. И. Ф., 2006. – 320 с.
18. Дуткевич Т.В. Конфліктологія з основами психології управління: навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 15 с.
19. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии. 2-е изд., доп. и перераб. Санкт-Петербург : Питер, 2003. 400 с.
20. Ємельяненко Л.М. Конфліктологія. Навч. Посіб. К. : КНЕУ, 2003. 315 с.
21. Зайчикова Т.В. Особливості прояву емоційного інтелекту у студентів. Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія 12, Психологічні науки. – К. : НПУ, 2009. 240-244 с.

22. Зарицька В. Теоретико-методологічні основи розвитку емоційного інтелекту у контексті професійної підготовки : монографія. Запоріжжя : КПУ, 2010. 47 с.

23. Захарчин Г. М. Управління конфліктами : навч. посіб. 2-е вид., допов. Львів : Львівська політехніка, 2019. 192 с.

24. Ільніцька Н. І. Поняття соціального конфлікту. Вісник : Філософія. Політологія, 2002. 286 – 287 с.

25. Ічанська О. М. Становлення особистісної ідентичності в ранньому юнацькому віці : дис. ... канд. псих. наук : 19.00.07. К., 2012. 225 с.

26. Ішмуратов А.Т. Конфлікт і згода: основи когнітивної теорії конфліктів. К. : Наукова думка, 1996. 189 с.

27. Коберник Л.О. Конфліктні форми поведінки та способи їх корекції в юнацькому віці. Актуальні проблеми психології. За ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. Т. 1 : Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія. К., 2018. С. 173–177.

28. Коваль, О.А. Связь психологического развития дошкольников, имеющих речевую патологию, и уровня развития эмоционального интеллекта родителей // Клиническая и специальная психология. 2020. Т. 9. № 1. С. 142-168.

29. Козляковський П.А. Загальна психологія: Навч. посібник: В 2 т. – 2-ге вид., доп. і переробл. – Т. II. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могили, 2004. – 104 с.

30. Колісник Л. О. Особливості прояву емоційного інтелекту у старшому юнацькому віці // Чернігівський національний педагогічний університет ім. Т. Г. Шевченка; гол. ред. Носко М. О. Чернігів : ЧНПУ, 2014. № 121. С. 169–174.

31. Колісник Л. О. Проблема діагностики емоційного інтелекту // Проблеми сучасної психології : Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка, Інституту 198 психології імені Г.С.Костюка НАПН України / за ред. С. Д.Максименка, Л. А. Онуфрієврі. - Вип. 26. – Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2014. – С. 278–295.

32. Кочетова Ю.А. Структура емоційного інтелекту у юнацького віку. М., 2015. 55-63 с.
33. Ласунова С.В. Конспект лекцій з конфліктології. Одеса : ОНУ ім. І.І. Мечникова, 2012. 70 с.
34. Ложкін Г. В., Пов'якель Н. І. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика : Навчальний посібник. К. : Професіонал, 2007. 279 с.
35. Ложкін Г.В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика / Г.В. Ложкін, Н.І. Пов'якель. К., 2007. 435 с.
36. Лящ О. Психологічні особливості емоційного інтелекту студентів педагогічного університету. Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 6, Том 2, 2017.
37. Максименко С. Д. Загальна психологія : навч. Посібник. Київ : МАУП, 2000. 256 с.
38. Носенко Е. Л. Емоційний інтелект як соціально значуща інтегральна властивість особистості. Психологія і суспільство. 95–109 с.
39. Носенко Е., Коврига Н. Емоційний інтелект: концептуалізація феномена, основні функції: монографія. Київ : Вища школа, 2003. 126 с.
40. Проскурка Н.М., Бондар С.О. Емоційний інтелект як складова професійної компетентності студентів-психологів // Психологія свідомості: теорія і практика наукових досліджень. Київ, 2020. С. 32 – 35.
41. Проскурка, Н.М. Вплив самоствавлення студентів на вибір стилю поведінки в конфлікті // Габітус. Одеса, 2020. Вип.13. Т.2. С. 14-18.
42. Прохорова, К. А. Связь эмоционального интеллекта и группового статуса в юношеском возрасте // Молодой ученый, 2018. С. 77-80.
43. Ремшмідт Х. Підлітковий та юнацький вік: проблеми становлення особистості. М. : Мир, 1994. 319 с.
44. Рукавишников А.А. Шкала социального самоконтроля. Руководство. – Ярославль: НПЦ «Психодиагностика», 1997. 10 с.
45. Сергеєнкова О.П. Вікова психологія. Навчальний посібник. К: Центр учбової літератури, 2012. 376 с.

46. Сінгаєвський І.О. Управління конфліктами : конспект лекцій для студ. за напрямом підготовки 6.030505 «Управління персоналом та економіка праці» всіх форм навч. К. : НУХТ, 2012. 80 с.
47. Смульсон М. Л. Психологія розвитку інтелекту: монографія. К., 2001. 276 с.
48. Співак Л. М. Психологічні передумови становлення самосвідомості особистості в юності // Науковий вісник Чернівецького університету. Педагогіка та психологія : зб. наук. праць. Чернівці : Чернівецький національний університет, 2012. Вип. 627. С. 141–149.
49. Тихомирова Є.Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник. Рівне : Перспектива, 2007. 389 с.
50. Урбанович А.А. Психология управления: учебное пособие. Минск : Харвест, 2003. 640 с.
51. Ямницький В. М. Розвиток життєтворчої активності особистості: теорія та експеримент : Монографія. Одеса : ПНЦ АПН України, 2016. 57 с.
52. Ярема Н. Психологічне здоров'я особистості. Юридична психологія. 2015. № 2. С. 106–115.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Діагностика емоційного інтелекту (Н. Холл)

Мета: оцінка рівня “емоційного інтелекту”.

Інструкція. Нижче вам будуть запропоновані висловлювання, які так чи інакше відображають різні аспекти вашого життя. Будь ласка, напишіть цифру з правого боку від кожного висловлювання, виходячи з оцінки ваших відповідей:

- Повністю не згоден (–3 бали)
- В основному не згоден (–2 бали)
- Частково не згоден (–1 бал)
- Частково згоден (+1 бал)
- В основному згоден (+2 бала)
- Повністю згоден (+3 бала)

Текст опитувальника: 1. Для мене як негативні, так і позитивні емоції є джерелом знання про те, як робити вчинки в житті.

2. Негативні емоції допомагають мені зрозуміти, що я повинен змінити у своєму житті.

3. Я спокійний, коли відчуваю тиск з боку інших.

4. Я здатний спостерігати зміну своїх почуттів.

5. Коли необхідно, я можу бути спокійним і зосередженим, щоб діяти у відповідності до запитів життя.

6. Коли необхідно, я можу викликати в собі широкий спектр позитивних емоцій, таких як веселощі, радість, внутрішній підйом і гумор.

7. Я слідкую за тим, як я себе відчуваю.

8. Після того, як щось зіпсувало мені настрій, я можу легко оволодіти своїми почуттями.

9. Я здатний вислухати проблеми інших людей.

10. Я не заціклююсь на негативних емоціях.

11. Я чуйних до емоційних потреб інших.

12. Я можу діяти на інших людей заспокійливо.

13. Я можу заставити себе знову і знову встати перед лицем перешкод.

14. Я намагаюсь підходити до життєвих проблем творчо.

15. Я адекватно реагую на настрій, спонукання і бажання інших людей.

16. Я можу легко входити в стан спокою, готовності і зосередженості.

17. Коли дозволяє час, я звертаюсь до своїх негативних почуттів і розбираюсь, в чому проблема.

18. Я здатний швидко заспокоюватись після неочікуваного засмучення.

19. Знання моїх справжніх почуттів важливо для підтримки “хорошої форми”.
20. Я добре розумію емоції інших людей, навіть коли вони не виявлені відкрито.
21. Я можу добре розпізнавати емоції за виразом обличчя.
22. Я можу легко відкинути негативні почуття, коли необхідно діяти.
23. Я добре схоплюю знаки у спілкуванні, які вказують на те, в чому інші потребують.
24. Люди вважають мене добрим знавцем переживань інших людей.
25. Люди, які усвідомлюють свої дійсні почуття, краще управляють своїм життям.
26. Я здатний покращити настрій інших людей.
27. Зі мною можна порадитися з питань відносин між людьми.
28. Я добре налаштовуюсь на емоції інших людей.
29. Я допомагаю іншим використовувати їх спонукання для досягнення особистих цілей.
30. Я можу легко відключитися від переживань і неприємностей.

Обробка й інтерпретація результатів:

Ключ

Шкала “емоційна обізнаність” – пункти 1, 2, 4, 17, 19, 25.

Шкала “управління своїми емоціями” – пункти 3, 7, 8, 10, 18, 30.

Шкала “самотивація” – пункти 5, 6, 13, 14, 16, 22.

Шкала “емпатія” – пункти 9, 11, 20, 21, 23, 28.

Шкала “розпізнавання емоцій інших людей” – пункти 12, 15, 24, 26, 27, 29.

Рівні парціального емоційного інтелекту у відповідності до знаку результатів:

14 і більше – високий;

8-13 – середній;

7 і менше – низький.

Інтегративний рівень емоційного інтелекту з врахуванням домінуючого знака визначається за наступними кількісними показниками:

70 і більше – високий;

40-69 – середній;

39 і менше – низький.

Опитувальник Томаса-Кілмена «Визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації»

Інструкція. В опитувальнику наведено 5 можливих варіантів поведінки в конфліктній ситуації, які згруповані у 30 пар. З кожної пари оберіть те судження, яке Ви вважаєте найхарактернішим для своєї поведінки.

Текст опитувальника:

1.

а) Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.

б) Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджуємося.

2.

а) Я намагаюся знайти компромісне рішення.

б) Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних.

3.

а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.

б) Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки.

4.

а) Я намагаюся знайти компромісне рішення.

б) Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини.

5.

а) Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся знайти підтримку в іншого.

б) Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження.

6.

а) Я намагаюся уникнути прикрощів.

б) Я намагаюся досягти свого.

7.

а) Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно.

б) Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого.

8.

а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.

б) Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання.

9.

а) Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.

б) Я докладаю всіх зусиль, щоб досягти свого.

10.

а) Я наполегливо прагну досягти свого.

б) Я намагаюся знайти компромісне рішення.

11.

а) Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання.

б) Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки.

12.

а) Я завжди уникаю позиції, що може викликати суперечки.

б) Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч.

13.

а) Я пропоную серединну позицію.

б) Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму.

14.

а) Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди.

б) Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх поглядів.

15.

а) Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки.

б) Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруженості.

16.

а) Я намагаюся не зачепити почуттів іншого.

б) Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції.

17.

а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.

б) Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості.

18.

а) Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

б) Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч.

19.

а) Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання.

б) Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб згодом розв'язати його остаточно.

20.

а) Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.

б) Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох.

21.

а) Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого.

б) Я завжди схильюся до прямого обговорення проблеми.

22.

а) Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини.

б) Я відстоюю свої бажання.

23.

а) Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

б) Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.

24.

а) Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагатимуся йти назустріч його бажанням.

б) Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу.

25.

а) Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх поглядів.

б) Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.

26.

а) Я пропоную серединну позицію.

б) Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

27.

а) Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки.

б) Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

28.

а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.

б) Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого.

29.

а) Я пропоную серединну позицію.

б) Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.

30.

а) Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого.

б) Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху.

Опрацювання результатів

Кількість балів, яку Ви набрали за кожною шкалою, визначає тенденції дотримання відповідної поведінки в конфліктних ситуаціях. Бали підраховуються за наведеним далі ключем.

Ключ до відповідей:

№ з/п	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Уникнення	Прийняття
1				а	б
2		б	а		
3	а				б
4			а		б
5		а		б	
6	б			а	
7			б	а	
8	а	б			
9	б			а	
10	а		б		
11		а			б
12			б	а	
13	б		а		
14	б	а			
15				б	а
16	б				а
17	а			б	
18			б		а
19		а		б	
20		а	б		
21		б			а
22	б		а		
23		а		б	
24			б		а
25	а				б
26		б	а		
27				а	б
28	а	б			
29			а	б	
30		б			а

Інтерпретація результатів

- Стиль суперництва (конкуренції). Прагнення досягти задоволення власних інтересів, незважаючи на інтереси інших. Активність дій та вольових зусиль. Орієнтація на власні ідеали та здібності. Авторитарність, яка спрацьовує в ситуаціях, коли потрібно швидко ухвалити рішення; якщо людина, яка приймає рішення,— досвідчений керівник; якщо ситуація є критичною або інші люди розгубилися, комусь потрібно зрештою прийняти рішення.
- Стиль співпраці. Активна участь у розв'язанні конфлікту з відстоюванням як своїх інтересів, так і інтересів партнерів. Спільне обговорення проблем та потреб сторін спрацьовує в ситуаціях, де рішення є важливим для обох сторін; якщо стосунки з партнерами довготривалі й корисні; якщо є час і можливість попрацювати над подальшим розв'язанням складної ситуації; якщо бажання обох сторін збігаються; якщо між партнерами є статусна рівновага.
- Стиль компромісу. Здатність поступитися своїми інтересами з обох сторін, що беруть участь у конфлікті. Прагнення прийняти рішення, що задовольняє обидві сторони, спрацьовує в ситуаціях, якщо ці сторони мають однакову владу, але протилежні інтереси; якщо необхідно виграти час і Вас задовольняє часткове рішення; якщо рішення потрібно прийняти швидко, тому що це найбільш економний і ефективний шлях; інші підходи до розв'язання проблеми видаються неефективними; є бажання зберегти стосунки з протилежною стороною.
- Стиль уникнення. Відсутність прагнення до кооперації. Пасивність у відстоюванні своїх прав через неважливість для Вас розв'язання проблеми або у безвиході. Перенесення відповідальності за розв'язання проблеми на інших спрацьовує в ситуаціях, коли напруженість конфлікту досить висока і необхідно її послабити; якщо рішення настільки незначні, що не слід витратити сили на їхню зміну; якщо потрібно виграти час на збирання доказів і підтримку іншого рішення; якщо виникає відчуття, що інші мають більше шансів на розв'язання проблеми.
- Стиль пристосування. Здатність діяти спільно з партнером заради його інтересів. Прагнення до гармонії у стосунках, комфортності обох сторін спрацьовує в ситуаціях, коли необхідно зберегти мирні стосунки з партнерами; якщо наслідок конфлікту важливіший для партнерів, ніж для Вас; якщо у Вас замало влади або шансів на перемогу; якщо важливішими є інтереси партнера, а не власні; якщо Ви вважаєте, що для партнера таке рішення буде певним уроком, навіть якщо воно неправильне.

Тест «Самооцінка конфліктності» (В. Ряховський)

Інструкція: виконайте тест, який допоможе визначити ступінь вашої конфліктності. Вам необхідно оцінити за 7-бальною шкалою, наскільки у вас представлено кожна з перерахованих властивостей. Сім балів означає, що у вашій поведінці завжди проявляється властивість, описане в лівій частині таблиці, 1 бал – для вас характерна поведінка, описане в правій частині.

Текст опитувальника:

Рветесь в суперечку	7654321	Ухиляєтесь від спору
Свої висновки супроводжуєте тоном, не терпите заперечень	7654321	Свої висновки супроводжуєте вибачаючимся тоном
Вважаєте, що досягнете свого, якщо будете сперечатись	7654321	Вважаєте, що якщо будете сперечатись, то не доб'єтесь свого
Не звертаєте уваги на те, що інші не приймають ваших доводів	7654321	Жалкуєте, якщо бачите, що інші не приймають ваших доводів
Спірні питання обговорюєте в присутності опонента	7654321	Обговорюєте спірні питання у відсутності опонента

Не ніяковієте, якщо потрапляєте в напружену обстановку	7654321	В напруженій обстановці відчуваєте себе ніяково
Вважаєте, що у суперечці треба виявляти свій характер	7654321	Вважаєте, що в суперечці не потрібно демонструвати свої емоції
Не поступаєтеся в спорах	7654321	Поступаєтесь в спорах
Вважаєте, що люди легко виходять з конфлікту	7654321	Вважаєте, що люди виходять з конфлікту, працюючи
Якщо «вибухаєте», то вважаєте, що без цього не можна	7654321	Якщо «вибухаєте», то незабаром відчуваєте почуття провини

Обробка і інтерпретація результатів:

Підраховується загальна кількість балів.

Менше 15 балів. Для вас властиво уникати конфліктних ситуацій. Ви бажаєте відмовитися від своїх інтересів, лише б уникнути будь-якої напруженості в відносинах. Так можна втратити повагу оточуючих.

15 – 30 балів. Конфліктність не виражена. Ви тактовні, не любите конфліктів. Якщо ж вам доводиться вступати в спір, ви завжди враховуєте, як це може позначитися на ваших взаєминах з оточуючими.

31 – 50 балів. Конфліктність виражена слабо. Ви вмієте згладжувати конфлікти та уникати критичних ситуацій, але при необхідності готові рішуче відстоювати свої інтереси.

51 – 60 балів. Виражена конфліктність. Ви наполегливо відстоюєте свою думку, навіть якщо це можете негативно вплинути на ваші взаємини з оточуючими. За що вас не завжди люблять, але поважають.

Понад 60 балів. Високий ступінь конфліктності. Часто ви самі шукаєте привід для суперечок. Не ображайтеся, якщо вас будуть вважати любителем поскандалити. Краще задумайтесь про свою поведінку.

Тест соціального самоконтролю М. Снайдера (в адаптації А. А. Рукавишнікова та М. В. Соколової)

Інструкція. Прочитайте твердження і, орієнтуючись на те, як ви ведете себе в подібних ситуаціях, виразіть свою згоду «+» або незгоду «-» з кожним з них.

Текст опитувальника:

1. Я вважаю, що імітувати поведінку інших людей важко.
2. В моїй поведінці найчастіше відображається те, що я думаю і в чому я переконаний насправді.
3. На вечірках, в різних компаніях я намагаюся робити або говорити те, що приємно іншим.
4. Я можу захищати тільки ті ідеї, в які сам вірю.

5. Я можу проголошувати промови експромтом навіть на ті теми, по яких не маю майже ніякої інформації.

6. Я вважаю, що вмію виявляти себе так, щоб справити враження на людей чи розважити їх.

7. Якщо я не впевнений, як слід поводитися в певній ситуації, починаю орієнтуватися на поведінку інших людей.

8. Можливо, з мене вийшов би непоганий актор.

9. Я рідко потребую допомоги друзів при виборі книг, музики або фільмів.

10. Інколи іншим здається, що я переживаю більш глибокі емоції, ніж це є насправді.

11. Я сміюся над комедією більше, коли дивлюся її разом з іншими, ніж коли дивлюся її один.

12. У групі людей я рідко є центром уваги.

13. У різних ситуаціях з різними людьми я поводжуся абсолютно по-різному.

14. Мені не дуже легко добитися того, щоб інші відчували до мене симпатію.

15. Навіть якщо я не в дузі, часто роблю вигляд, що приємно проводжу час.

16. Я не завжди такий насправді, яким здаюся.

17. Я не стану спеціально висловлювати думку або змінювати поведінку, коли мені хочеться комусь сподобатися або домогтися розташування.

18. Я людина, яка здатна розважитися.

19. Щоб сподобатися, налагодити відносини з людьми, я намагаюся перш за все робити саме те, що від мене очікують.

20. Я ніколи не виявляв себе особливо успішно, якщо грав з іншими в ігри, що вимагають кмітливості або імпровізованих дій.

21. Я відчуваю труднощі, коли намагаюся міняти свою поведінку так, щоб воно відповідало поглядам різних людей і ситуацій.

22. Під час вечірок я надаю іншим можливість жартувати і розповідати історії.

23. У компаніях я відчуваю себе трохи ніяково і не виявляю себе досить добре.

24. Якщо буде потрібно для справи, я можу будь-кому, дивлячись в очі, сказати неправду і при цьому зберігати безпристрасно вираз обличчя.

25. Я можу зробити так, щоб оточуючі були зі мною доброзичливі навіть якщо ці люди мені не подобаються.

Обробка результатів: За кожен збіг з ключем випробуваному присвоюється один бал.

Ключ

«Вірно»-для пунктів: 5, 6, 7, 8, 10, 11, 13, 15, 16, 18, 19, 24, 25.

«Невірно» - для пунктів: 1, 2, 3, 4, 9, 12, 14, 17, 20, 21, 22, 23.

Сума всіх відповідей дається підсумковий бал і може варіювати від 0 до 25.

Підсумковий бал по тесту за допомогою нормативної таблиці переводиться в стандартну оцінку за шкалою стенів. У відповідності з величиною отриманого балу відбувається інтерпретація результатів.

Нормування

Стени	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Бали	до 3	4	5-7	8-9	10-11	12-13	14-15	16-17	18-19	20-25

0-3 стенів - низький контроль. Поведінка стійка, суб'єкт не вважає за потрібне змінюватися залежно від ситуації. Здатний до щирого саморозкриття у спілкуванні. Оточуючі вважають таку людину «незручною» через її пряmolінійність.

4-6 стенів - середній контроль. Людина щира, але нестримана у своїх емоційних проявах, хоча рахується у своїй поведінці з оточуючими.

7-10 стенів - високий контроль. Така людина легко входить в будь-яку роль, гнучко реагує на зміну ситуації, добре почувається і навіть в змозі передбачити враження, яке справляє на оточуючих.

Кількісні результати респондентів за методиками до формувального етапу
дослідження

№	Стать	Вік	Кількість балів								Стратегія поведінки в конфлікті
			Емоційний інтелект	Емоційна обізнаність	Управління своїми емоціями	Самомотивація	Емпатія	Розпізнавання емоцій інших людей	Конфліктність	Соціальний самоконтроль	
1	ж	20	15	7	2	1	-1	6	57	4	суперництво
2	ж	19	16	3	4	2	6	1	35	3	уникнення
3	ж	22	16	5	6	3	3	-1	55	7	суперництво
4	ж	22	20	2	6	5	8	-1	58	6	приспосування
5	ч	22	22	4	4	3	6	5	56	4	уникнення
6	ч	19	23	6	5	5	-2	9	31	7	суперництво
7	ж	18	24	5	3	4	6	6	55	2	суперництво
8	ж	18	26	11	3	5	10	2	34	8	суперництво
9	ж	18	27	6	4	5	6	6	52	9	уникнення
10	ж	19	28	8	3	3	5	9	34	9	приспосування
11	ж	20	31	8	5	4	4	10	49	9	приспосування
12	ж	22	32	9	6	12	4	1	47	11	суперництво
13	ж	18	33	8	5	7	7	6	45	3	уникнення
14	ж	20	33	12	7	8	3	3	17	13	співробітництво
15	ч	22	33	5	3	8	9	8	44	4	уникнення
16	ж	18	34	4	3	1	14	12	41	12	уникнення
17	ж	20	34	9	7	5	5	8	50	11	приспосування
18	ж	22	34	7	5	4	12	6	32	10	компроміс
19	ж	21	35	6	4	11	4	10	42	9	уникнення
20	ж	21	35	6	6	4	9	10	45	3	компроміс
21	ж	18	36	5	4	5	10	12	51	9	уникнення
22	ч	18	37	9	5	6	8	9	42	10	компроміс
23	ж	22	38	7	4	3	15	9	41	9	уникнення
24	ж	19	39	12	7	6	4	10	36	10	уникнення
25	ж	22	39	7	5	5	12	10	51	5	приспосування
26	ж	19	40	12	7	10	5	6	33	11	приспосування
27	ж	22	40	10	8	4	11	7	22	9	суперництво
28	ж	18	41	11	6	7	7	10	37	12	компроміс
29	ж	18	41	11	5	3	8	14	32	10	компроміс
30	ж	20	41	13	6	15	7	12	31	12	уникнення
31	ч	21	41	7	5	12	6	11	44	9	уникнення

ПРОДОВЖЕННЯ ДОДАТКУ Б

32	ч	21	41	11	7	12	6	5	62	8	суперництво
33	ж	18	42	10	7	4	10	11	47	12	унікнення
34	ч	19	42	12	4	10	9	7	36	2	приспонування
35	ч	22	42	9	6	11	10	6	34	8	приспонування
36	ж	20	43	11	3	7	12	10	35	11	унікнення
37	ж	22	43	9	10	9	9	6	28	23	компроміс
38	ж	22	44	11	6	4	12	11	33	8	приспонування
39	ж	18	45	12	6	4	12	11	35	8	унікнення
40	ж	18	45	11	6	5	11	12	48	11	унікнення
41	ж	22	45	9	5	10	9	12	32	11	приспонування
42	ж	19	46	12	6	9	12	7	33	10	компроміс
43	ж	22	46	9	5	12	9	11	35	12	компроміс
44	ж	19	47	15	11	7	10	4	38	14	суперництво
45	ж	21	51	16	6	9	11	9	20	16	співробітництво
46	ч	20	53	14	4	4	15	16	37	10	компроміс
47	ж	22	53	15	11	10	9	8	16	10	співробітництво
48	ч	21	54	16	12	15	6	5	29	9	приспонування
49	ж	18	55	12	10	14	9	10	49	8	приспонування
50	ж	18	55	11	8	10	15	11	52	8	приспонування
51	ж	22	57	15	11	9	10	12	16	14	компроміс
52	ж	18	70	17	10	14	15	14	16	15	компроміс
53	ж	18	70	18	13	8	13	18	31	16	компроміс
54	ж	19	70	18	13	7	18	13	16	20	співробітництво
55	ж	21	70	18	13	13	13	13	20	21	співробітництво
56	ж	22	70	17	10	13	17	13	22	23	співробітництво
57	ж	22	70	16	12	12	13	17	19	19	співробітництво
58	ж	21	72	17	13	9	17	16	38	19	компроміс
59	ж	22	73	18	12	17	10	16	15	21	компроміс
60	ж	22	75	18	7	15	18	17	18	22	співробітництво

Кількісні результати респондентів обох груп за методиками до та після формувального етапу дослідження

№	Група	Значення емоційного інтелекту до розвивальної програми						Значення емоційного інтелекту після розвивальної програми						Конфліктність		Соціальний самоконтроль		Стратегія поведінки в конфлікті	
		Емоційний інтелект	Емоційна обізнаність	Управління своїми емоціями	Самомотивація	Емпатія	Розпізнання емоцій іншими	Емоційний інтелект	Емоційна обізнаність	Управління своїми емоціями	Самомотивація	Емпатія	Розпізнання емоцій іншими	До	Після	До	Після	До	Після
1	Е	34	9	7	5	5	8	39	10	8	7	5	9	50	35	11	12	притосування	уникнення
2	Е	33	12	7	8	3	3	47	11	8	10	9	9	17	15	13	13	співробітництво	співробітництво
3	Е	35	6	4	11	4	10	45	6	9	11	11	8	42	30	9	10	уникнення	компроміс
4	Е	41	7	5	12	6	11	36	7	6	10	5	8	44	28	9	10	уникнення	уникнення
5	Е	35	6	6	4	9	10	44	12	10	6	8	8	45	41	3	9	компроміс	компроміс
6	Е	16	5	6	3	3	-1	37	10	6	3	11	7	55	53	7	7	суперництво	притосування
7	Е	32	9	6	12	4	1	50	15	14	5	8	8	47	37	11	11	суперництво	уникнення
8	Е	20	2	6	5	8	-1	43	8	6	11	9	9	58	48	6	8	притосування	уникнення
9	Е	39	7	5	5	12	10	46	8	10	6	10	12	51	51	5	9	притосування	притосування
10	Е	33	5	3	8	9	8	53	9	9	10	12	13	44	42	4	11	уникнення	уникнення
11	Е	22	4	4	3	6	5	38	6	5	9	11	7	56	47	4	6	уникнення	компроміс
12	Е	38	7	4	3	15	9	50	4	12	11	14	9	41	31	9	8	уникнення	уникнення
13	Е	34	7	5	4	12	6	38	9	4	4	11	10	32	33	10	11	компроміс	компроміс
14	Е	45	12	6	4	12	11	40	10	9	3	10	8	35	26	8	8	уникнення	уникнення
15	Е	45	11	6	5	11	12	45	9	11	9	8	8	48	46	11	12	уникнення	уникнення
16	Е	43	11	3	7	12	10	52	9	17	8	9	9	35	18	11	16	уникнення	уникнення
17	Е	53	14	4	4	15	16	70	18	10	9	16	17	37	37	10	10	компроміс	компроміс
18	Е	41	11	7	12	6	5	55	9	11	10	13	12	62	60	8	14	суперництво	уникнення
1	К	23	6	5	5	-2	9	23	6	5	2	1	9	31	36	7	2	суперництво	суперництво
2	К	33	8	5	7	7	6	29	8	8	1	3	9	45	45	3	3	уникнення	притосування
3	К	16	3	4	2	6	1	15	5	4	2	5	2	35	41	3	2	уникнення	уникнення
4	К	24	5	3	4	6	6	33	6	4	8	10	5	55	50	2	2	суперництво	суперництво
5	К	15	7	2	1	-1	6	15	7	1	1	2	4	57	60	4	3	суперництво	суперництво
6	К	26	11	3	5	10	2	28	9	4	3	9	3	34	35	8	6	суперництво	суперництво
7	К	28	8	3	3	5	9	27	8	4	2	5	8	34	34	9	9	притосування	суперництво
8	К	34	4	3	1	14	12	45	11	10	8	8	8	41	41	12	11	уникнення	притосування
9	К	39	12	7	6	4	10	35	11	8	3	4	9	36	35	10	9	уникнення	уникнення
10	К	37	9	5	6	8	9	36	10	4	4	10	8	42	44	10	10	компроміс	компроміс
11	К	31	8	5	4	4	10	29	9	4	4	4	8	49	51	9	8	притосування	притосування
12	К	27	6	4	5	6	6	27	9	8	3	3	4	52	52	9	8	уникнення	уникнення
13	К	36	5	4	5	10	12	32	5	4	3	9	11	51	55	9	9	уникнення	уникнення
14	К	42	12	4	10	9	7	40	12	4	8	9	7	36	41	2	2	притосування	притосування
15	К	40	12	7	10	5	6	37	12	6	9	5	5	33	37	11	2	притосування	притосування
16	К	55	12	10	14	9	10	65	17	11	14	8	15	50	50	8	8	притосування	уникнення
17	К	55	11	8	10	15	11	51	9	8	8	15	11	35	53	8	8	притосування	притосування
18	К	47	15	11	7	10	4	43	16	9	4	9	5	38	37	14	16	суперництво	суперництво

Е – експериментальна група

К – контрольна група

Дослідження зв'язку компонентів емоційного інтелекту осіб юнацького віку

Кореляції

		рівні емоційної обізнаності	рівні керування емоціями	рівні самомотивації	рівні емпатії	рівні керування емоціями інших
ро Спирмена	рівні емоційної обізнаності	Коефіцієнт кореляції	1,000	,641**	,427**	,410**
		Знч. (2-сторон)	.	,000	,001	,001
		N	60	60	60	60
	рівні керування емоціями	Коефіцієнт кореляції	,641**	1,000	,397**	,390**
		Знч. (2-сторон)	,000	.	,002	,002
	N	60	60	60	60	
	рівні самомотивації	Коефіцієнт кореляції	,427**	,397**	1,000	,103
		Знч. (2-сторон)	,001	,002	.	,432
		N	60	60	60	60
	рівні емпатії	Коефіцієнт кореляції	,410**	,390**	,103	1,000
		Знч. (2-сторон)	,001	,002	,432	.
		N	60	60	60	60
	рівні керування емоціями інших	Коефіцієнт кореляції	,328*	,190	,139	,473**
		Знч. (2-сторон)	,011	,145	,291	,000
		N	60	60	60	60

** . Кореляція є значущою на рівні 0.01 (2-стороння).

* . Кореляція є значущою на рівні 0.05 (2-стороння).

Одновибірковий критерій Колмогорова-Смирнова

		рівень емоційного інтелекту	рівні емоційної обізнаності	рівні керування емоціями	рівні самомотивації	рівні емпатії	рівні керування емоціями інших	рівні конфліктності	рівні соціального самоконтролю
N		60	60	60	60	60	60	60	60
Нормальні параметри ^а	Середне	1,72	1,98	1,27	1,55	1,82	1,78	2,95	2,00
	Стд. відхилення	,715	,725	,446	,675	,676	,640	,675	,664
Різниці екстремумів	Модуль	,275	,243	,458	,343	,274	,299	,304	,283
	Позитивні	,275	,241	,458	,343	,243	,251	,304	,283
	Негативні	-,221	-,243	-,275	-,207	-,274	-,299	-,296	-,283
Статистика Колмогорова-Смирнова		2,131	1,878	3,551	2,653	2,119	2,317	2,353	2,195
Асимпт. знч. (двухстороння)		,000	,002	,000	,000	,000	,000	,000	,000

а. Порівняння із нормальним розподілом.

б. Оцінюється за даними

Дослідження зв'язку стратегій поведінки в конфлікті осіб юнацького віку

Кореляції

		суперництво	приспособування	уникнення	компроміс	співробітництво	
ро Спірмена	суперництво	Коефіцієнт кореляції	1,000	-,221	-,253	-,232	-,165
		Знч. (2-сторон)		,090	,051	,075	,208
		N	60	60	60	60	60
	приспособування	Коефіцієнт кореляції	-,221	1,000	-,317*	-,290*	-,206
		Знч. (2-сторон)	,090		,014	,025	,114
		N	60	60	60	60	60
уникнення	Коефіцієнт кореляції	-,253	-,317*	1,000	-,333**	-,237	
	Знч. (2-сторон)	,051	,014		,009	,069	
	N	60	60	60	60	60	
компроміс	Коефіцієнт кореляції	-,232	-,290*	-,333**	1,000	-,216	
	Знч. (2-сторон)	,075	,025	,009		,097	
	N	60	60	60	60	60	
співробітництво	Коефіцієнт кореляції	-,165	-,206	-,237	-,216	1,000	
	Знч. (2-сторон)	,208	,114	,069	,097		
	N	60	60	60	60	60	

*. Кореляція є значущою на рівні 0.05 (2-стороння).

**. Кореляція є значущою на рівні 0.01 (2-стороння).

Дослідження зв'язку емоційного інтелекту та стратегій поведінки в конфлікті осіб юнацького віку

Кореляції

		суперництво	приспособування	уникнення	компроміс	співробітництво	
ро Спірмена	Емоційний інтелект	Коефіцієнт кореляції	-,225	-,043	-,342**	,274*	,393**
		Знч. (2-сторон)	,085	,743	,007	,034	,002
		N	60	60	60	60	60

*. Кореляція є значущою на рівні 0.05 (2-стороння).

**. Кореляція є значущою на рівні 0.01 (2-стороння).

Дослідження зв'язку рівня конфліктності та стратегій поведінки в конфлікті осіб юнацького віку

Кореляції

		суперництво	приспособування	уникнення	компроміс	співробітництво	
ро Спірмена	Конфліктність	Коефіцієнт кореляції	,271*	,183	,247	-,187	-,594**
		Знч. (2-сторон)	,037	,163	,057	,153	,000
		N	60	60	60	60	60

*. Кореляція є значущою на рівні 0.05 (2-стороння).

**. Кореляція є значущою на рівні 0.01 (2-стороння).

Дослідження зв'язку компонентів емоційного інтелекту та стратегій поведінки в конфлікті осіб юнацького віку

Кореляції

		Емоційна обізнаність	Управління своїми емоціями	Самотивація	Емпатія	Розпізнання емоцій інших людей	
ро Спірмена	суперництво	Коефіцієнт кореляції	-,185	-,042	-,205	-,308*	-,384**
		Знч. (2-сторон)	,156	,749	,117	,017	,002
		N	60	60	60	60	60
	пристосування	Коефіцієнт кореляції	-,042	-,043	,106	-,093	-,126
		Знч. (2-сторон)	,752	,746	,418	,481	,338
		N	60	60	60	60	60
	уникнення	Коефіцієнт кореляції	-,458**	-,364**	-,231	-,182	-,005
		Знч. (2-сторон)	,000	,004	,075	,163	,970
		N	60	60	60	60	60
	компроміс	Коефіцієнт кореляції	,287*	,202	,069	,344**	,285*
		Знч. (2-сторон)	,026	,122	,600	,007	,028
		N	60	60	60	60	60
	співробітництво	Коефіцієнт кореляції	,484**	,318*	,301*	,245	,208
		Знч. (2-сторон)	,000	,013	,019	,059	,111
		N	60	60	60	60	60

*. Кореляція є значущою на рівні 0.05 (2-стороння).

**. Кореляція є значущою на рівні 0.01 (2-стороння).

Дослідження зв'язку рівня соціального самоконтролю та стратегій поведінки в конфлікті осіб юнацького віку

Кореляції

			суперництво	пристосування	уникнення	компроміс	співробітництво
ро Спірмена	Соціальний самоконтроль	Коефіцієнт кореляції	-,213	-,184	-,229	,239	,447**
		Знч. (2-сторон)	,103	,158	,078	,065	,000
		N	60	60	60	60	60

*. Кореляція є значущою на рівні 0.05 (2-стороння).

**. Кореляція є значущою на рівні 0.01 (2-стороння).

Статистичний розрахунок ефективності впроваджуваної програми для розвитку емоційного інтелекту за t-критерієм Стьюдента

№	Вибірка 1 (B.1)	Вибірка 2 (B.2)	Відхилення (B.1 - B.2)	Квадрати відхилень (B.1 - B.2) ²
1	34	39	-5	25
2	33	47	-14	196
3	35	45	-10	100
4	41	36	5	25
5	35	44	-9	81
6	16	37	-21	441
7	32	50	-18	324
8	20	43	-23	529
9	39	46	-7	49
10	33	53	-20	400
11	22	38	-16	256
12	38	50	-12	144
13	34	38	-4	16
14	45	40	5	25
15	45	45	0	0
16	43	52	-9	81
17	53	70	-17	289
18	41	55	-14	196
Суми:	639	828	-189	3177

Результат: темп = 5.3

Критичні значення

t _{кр}	
p≤0.05	p≤0.01
2.11	2.9

Статистичний розрахунок ефективності впроваджуваної програми для зниження конфліктності за t-критерієм Стьюдента

№	Вибірка 1 (B.1)	Вибірка 2 (B.2)	Відхилення (B.1 - B.2)	Квадрати відхилень (B.1 - B.2) ²
1	50	35	15	225
2	17	15	2	4
3	42	30	12	144
4	44	28	16	256
5	45	41	4	16
6	55	53	2	4
7	47	37	10	100
8	58	48	10	100
9	51	51	0	0
10	44	42	2	4
11	56	47	9	81
12	41	31	10	100
13	32	33	-1	1
14	35	26	9	81
15	48	46	2	4
16	35	18	17	289
17	37	37	0	0
18	62	60	2	4
Суми:	799	678	121	1413

Результат: темп = 4.8

Критичні значення

$t_{кр}$	
$p \leq 0.05$	$p \leq 0.01$
2.11	2.9

Статистичний розрахунок ефективності впроваджуваної програми для розвитку соціального самоконтролю за t-критерієм Стьюдента

№	Вибірка 1 (B.1)	Вибірка 2 (B.2)	Відхилення (B.1 - B.2)	Квадрати відхилень (B.1 - B.2) ²
1	11	12	-1	1
2	13	13	0	0
3	9	10	-1	1
4	9	10	-1	1
5	3	9	-6	36
6	7	7	0	0
7	11	11	0	0
8	6	8	-2	4
9	5	9	-4	16
10	4	11	-7	49
11	4	6	-2	4
12	9	8	1	1
13	10	11	-1	1
14	8	8	0	0
15	11	12	-1	1
16	11	16	-5	25
17	10	10	0	0
18	8	14	-6	36
Суми:	149	185	-36	176

Результат: темп = 3.4

Критичні значення

t _{кр}	
p≤0.05	p≤0.01
2.11	2.9

Статистичний розрахунок розвитку емоційного інтелекту контрольної групи за t-критерієм Стьюдента

№	Вибірка 1 (B.1)	Вибірка 2 (B.2)	Відхилення (B.1 - B.2)	Квадрати відхилень (B.1 - B.2) ²
1	23	23	0	0
2	33	29	4	16
3	16	15	1	1
4	24	33	-9	81
5	15	15	0	0
6	26	28	-2	4
7	28	27	1	1
8	34	45	-11	121
9	39	35	4	16
10	37	36	1	1
11	31	29	2	4
12	27	27	0	0
13	36	32	4	16
14	42	40	2	4
15	40	37	3	9
16	55	65	-10	100
17	55	51	4	16
18	47	43	4	16
Суми:	608	610	-2	406

Результат: $t_{емп} = 0.1$

Критичні значення

$t_{кр}$	
$p \leq 0.05$	$p \leq 0.01$
2.11	2.9

Статистичний розрахунок зниження показників конфліктності контрольної групи за t-критерієм Стьюдента

№	Вибірка 1 (В.1)	Вибірка 2 (В.2)	Відхилення (В.1 - В.2)	Квадрати відхилень (В.1 - В.2) ²
1	31	36	-5	25
2	45	45	0	0
3	35	41	-6	36
4	55	50	5	25
5	57	60	-3	9
6	34	35	-1	1
7	34	34	0	0
8	41	41	0	0
9	36	35	1	1
10	42	44	-2	4
11	49	51	-2	4
12	52	52	0	0
13	51	55	-4	16
14	36	41	-5	25
15	33	37	-4	16
16	50	50	0	0
17	35	53	-18	324
18	38	37	1	1
Суми:	754	797	-43	487

Результат: $t_{емп} = 2.1$

Критичні значення

$t_{кр}$	
$p \leq 0.05$	$p \leq 0.01$
2.11	2.9

Статистичний розрахунок розвитку соціального самоконтролю контрольної групи за t-критерієм Стьюдента

№	Вибірка 1 (B.1)	Вибірка 2 (B.2)	Відхилення (B.1 - B.2)	Квадрати відхилень (B.1 - B.2) ²
1	7	2	5	25
2	3	3	0	0
3	3	2	1	1
4	2	2	0	0
5	4	3	1	1
6	8	6	2	4
7	9	9	0	0
8	12	11	1	1
9	10	9	1	1
10	10	10	0	0
11	9	8	1	1
12	9	8	1	1
13	9	9	0	0
14	2	2	0	0
15	11	2	9	81
16	8	8	0	0
17	8	8	0	0
18	14	16	-2	4
Суми:	138	118	20	120

Результат: $t_{емп} = 2$

Критичні значення

$t_{кр}$	
$p \leq 0.05$	$p \leq 0.01$
2.11	2.9

Розвивальна програма

ЗАНЯТТЯ 1

Обговорення цілей програми, очікувань та побоювань кожного учасника. Обговорення та прийняття правил роботи групи.

Правила роботи у групі (може бути доповнений учасниками):

- говорити тільки від себе (не узагальнювати висловлювання);
- ставитись одне до одного з повагою, не висловлювати оціночних суджень, не обговорювати тих, хто не є присутнім у групі;
- правило "Стоп" (не висловлюватися або не брати участь у вправах, некомфортних для члена групи в цей момент);
- збереження конфіденційності;
- активна участь у заняттях протягом усієї програми.

Вправа «Назви своє ім'я»

Мета: знайомство, створення позитивної атмосфери, налаштування на роботу.

Хід вправи: учасникам пропонується по черзі назвати своє ім'я та будь-який прикметник, що починається з першої літери імені (наприклад, «веселий Василь», «своєрідна Саша»).

Вправа «Привітання»

Мета: створення атмосфери довіри, згуртування групи.

Хід вправи: кожен учасник по черзі висловлює іншому побажання на сьогодні.

Міні-лекція на тему емоцій

Мета: знайомство з поняттями емоцій, почуттів та інтелекту; знайомство з поняттям "емоційний інтелект".

Хід вправи: групі ставлять питання для обговорення:

- Що таке почуття? Яке місце вони посідають у нашому житті? Навіщо потрібні емоції і чи потрібні взагалі?
- Що таке почуття? Чим відрізняються почуття від емоцій?
- Що таке інтелект? Чи існує зв'язок інтелекту та емоцій? Який цей зв'язок?

Після обговорення питань психолог робить коротке теоретичне повідомлення про те, що таке емоційний інтелект і яка його структура.

«Емоції – психологічні стани, що виражаються у формі переживань, відчуттів приємного чи неприємного, задоволеності чи незадоволеності людини. Емоції служать для оцінки людиною навколишнього світу - людей, предметів, явищ і подій. Виділяють п'ять основних функцій емоцій:

1. Оцінка важливості того, що відбувається. Емоція дає можливість оцінити силу подразника, його впливом геть людини, оцінити критичну чи конфліктну ситуацію.

2. Сприяння, мотивація до тих чи інших дій з метою задовольнити свої потреби чи бажання. Емоційні стани виявляються на фізіологічному рівні (адреналін).

3. Регуляція діяльності, оцінка вдалих чи невдалих дій.

4. Упередження, здатність випереджати розвиток подій, передбачати приємний чи неприємний результат.

5. Експресивна – вираження емоцій як міміки, рухів, жестів, звуків.

Емоції мають кілька характеристик, такі як збудження або сила (афект, заздрість), а також «зарядженість» емоції («позитивні» і «негативні» емоції).

Види емоційних станів:

Настрій – відбиток емоційного стану людини (поганий, добрий). Може зберігатись або змінюватись.

Тривога – емоційний стан, що характеризується почуттям невизначеності, поганими передчуттями, сприйняттям безпечних ситуацій як загрозу.

Фрустрація – емоційний стан, що у ситуації нездійснення значущої мети людини незадоволення значної потреби. Якщо не усунути причини фрустрації, то людина може впасти в депресивний стан, відчувати проблеми з пам'яттю, мисленням. Негативний ефект фрустрації проявляється часто в агресивній поведінці, агресії, втраті самоконтролю.

Стрес - реакція організму на екстремальний, сильний вплив, фізичний або психологічний, а також виникає у відповідь на цей вплив стану нервової системи або організму в цілому.

Емоційний інтелект - продукт особистої та соціальної компетентності. Особиста компетентність повністю зосереджена на вас, вашому внутрішньому світі, вмінні його розуміти та керувати ним, соціальна – на тому, як ви поводитесь з іншими людьми, зосереджена на зовнішньому світі».

Вправа «Ім'я-емоції»

Мета: збагачення знань емоцій та почуттів.

Обладнання: листи А4, ручки.

Хід вправи: на листку кожен учасник пише своє повне ім'я, потім на кожен букву - по емоції, що починається на неї.

Запитання:

- Поділимося, які емоції ви написали?
- Чи важко вам було написати емоції?

Вправа «Розпізнання емоцій»

Мета: самоаналіз здібностей учасників групи до впізнавання та називання емоцій.

Обладнання: зображення людей різних емоційних станів.

Хід вправи: психолог демонструє учасникам групи зображення людей в різних емоційних станах. «Уважно подивіться на зображення та запишіть у своїх листочках «назви» емоцій чи почуттів, які, на вашу думку, відчуває людина на картинці». Потім усі зображення обговорюються у групі. Аналізуються причини помилок щодо емоцій.

Вправа «Асоціація емоційного стану з кольором»

Мета: розвиток уміння розуміти та диференціювати емоційні стани.

Хід вправи: кожен учасник, подумавши, скаже, якого він (вона) зараз кольору. При цьому йдеться не про колір одягу, а про відображення у кольорі стану. Надається деякий час на обмірковування завдання, після чого кожен говорить усім, якого він зараз кольору.

Далі йде обговорення про те, як змінювався стан, настрої протягом ранку до заняття, з чим були пов'язані зміни. На закінчення свого оповідання учасники охарактеризовують той стан, у якому перебувають зараз і пояснюють чому вибрали для його позначення саме той колір, який назвали.

Рефлексія

Мета: підбити підсумки заняття, отримання зворотного зв'язку.

Запитання:

- Що вам найбільше сподобалося?
- Що не сподобалось?
- Які емоції ви відчували, виконуючи вправу?
- Яка вправа найбільше запам'яталася?
- Які у вас емоції з нашого заняття?

ЗАНЯТТЯ 2

Шеринг

Мета: збори первинного стану.

Хід вправи: учасники діляться у якому настрої вони сьогодні і якщо можуть, із чим це пов'язано.

Вправа «Ім'я-рух»

Мета: зняття зайвої емоційної напруги в групі.

Хід вправи: учасники групи по черзі вимовляють свої ігрові імена, але супроводжують їх певним рухом рук, можливо, характерним для себе жестом. Потім усі хором називають ім'я учасника та повторюють його жест.

Вправа «Уяви себе»

Мета: представлення себе у групі.

Обладнання: листи А4, олівці.

Хід вправи: учасники малюють свій портрет, малювати можна як хочеться. Під час малювання учасники мають відстежувати, які емоції відчувають. Під час презентації усі уважно слухають, шанобливо ставляться до малюнка, не критикують.

У кінці ставляться запитання:

- Що ви намалювали?
- Які емоції ви відчували, коли малювали?
- Які емоції ви відчуваєте, коли розповідаєте про портрет?
- Які найчастіше емоції відчуває мальований персонаж?

Бесіда про страх, агресію

Мета: ознайомлення з проявами страху, агресії.

Хід вправи: учасники обговорюють, коли люди відчувають страх - у яких саме ситуаціях, як вони поведуться в цих ситуаціях. Бажаючі можуть розповісти ситуацію, коли вони чогось боялись.

«Як ви вважаєте, в яких ситуаціях люди зляться? Як вони поведуться? Що саме може викликати це почуття? Як ви вважаєте, що може поєднувати ці почуття?».

Далі учасники діляться на 2 групи, одні описуватимуть людину, якій страшно, інші - яка злиться.

Запитання:

- У чому різниця цих емоцій?
- Як поводиться людина, яка злиться?
- Як поводиться людина, яка боїться?
- Що можна зробити для кожного?

Вправа «Погляд» 15 хв

Мета: визначення меж власного емоційного поля; самоаналіз особливостей емоційної сфери під час цілеспрямованої міжособистісної взаємодії.

Хід вправи: учасники уважно дивляться одне на одного, але нічого не кажуть, продовжують дивитися без слів, поки психолог не скаже «стоп». Після вправи учасників запитують які почуття (емоції) виникали під час виконання вправи; чому виникав сміх, посмішка, збентеження тощо; які думки приходили під час виконання вправи?

Якщо учасники не можуть вербалізувати думки, що виникають у ході вправи, психолог просить виконати її ще раз і дає таку інструкцію: «Знову уважно дивіться одне на одного і нічого не кажіть, доки я не скажу «стоп», але тепер постарайтеся поспостерігати за думками та переживаннями, що виникають».

Вправа «Чарівне дерево»

Мета: зняття емоційної напруги; підвищення енергетичного потенціалу особистості.

Хід вправи: учасники уявляють себе могутнім деревом. «Увійдіть до образу. Уявіть, як зверху у вас вливається енергія космосу. Уявіть її у вигляді золотого потоку. Відчуйте як енергія проходить через весь ваш організм до п'ят, пронизує вас наскрізь, наповнюючи життєдайною силою, розпливаючись теплом по всьому вашому тілу до кінчиків пальців. Уявіть, що через ступні ніг у вас вливається енергія землі у вигляді срібного потоку і наповнює силою та бадьорістю все ваше тіло». Вихід з образу.

Рефлексія

Мета: підбити підсумки заняття, отримання зворотного зв'язку.

Запитання:

- Що вам найбільше сподобалося?
- Що не сподобалось?
- Які емоції ви відчували, виконуючи вправи?
- Яка вправа найбільше запам'яталася?
- Які у вас емоції після заняття?

ЗАНЯТТЯ 3

Шеринг

Мета: збори первинного стану.

Хід вправи: учасники діляться у якому настрої вони сьогодні і якщо можуть, із чим це пов'язано.

Бесіда про щастя, смуток, розчарування

Мета: ознайомлення з проявами щастя, смутку, розчарування.

Хід вправи: учасники обговорюють, коли люди відчують смуток - у яких саме ситуаціях, як вони поведуться в цих ситуаціях. Бажаючі можуть розповісти ситуацію, коли їм було сумно.

«Коли люди можуть розчаруватись.? Як вони поведуться».

«Як ви вважаєте, в яких ситуаціях люди щасливі? Як вони поведуться? Що саме може викликати це почуття? Як ви вважаєте, що може поєднувати ці почуття?».

Далі учасники діляться на 2 групи, одні описують сумну людину, інші – людину, яка розчарувалася.

Запитання:

- У чому різниця цих емоцій?
- Як поводиться людина, яка сумує?
- Як проявляє себе людина, яка розчаровується?
- Що можна зробити для кожного?

В кінці кожен малює й описує щасливу людину.

Вправа «Що було б, якщо...»

Мета: прояв різних емоцій.

Обладнання: список незакінчених висловлювань.

Хід вправи: психолог надає висловлювання, учасникам потрібно їх доповнити.

- Якщо я в люті, то...
- Якщо я сумний, то...
- Якщо я боюся, то...
- Якщо я не маю бажання щось робити, то...
- Якщо я когось не виношу, то...
- Якщо я пишаюся собою, то...
- Якщо я хочу з кимось познайомитися, то...
- Якщо я з чимось добре впорався, то...
- Якщо я щось подолав, то...
- Якщо я зрозумію, що з навчання я більше не встигаю і, власне, мені слід було б її

кинути.

- Якщо я колись серйозно захворію...
- Якщо раптом розчаруюсь...
- Якщо я втрачу свою найкращу подругу / свого найкращого друга...
- Якщо я в розпачі...
- Якщо я в стресовому стані...
- Якщо я відчуваю себе виключеним із групи...
- Якщо я самотній...
- Якщо я заздрю...
- Якщо мені нудно...
- Якщо я не впевнений у собі...
- Якщо я ревную...
- Якщо мною хтось захоплюється...

В кінці обговорення:

- Як вам було виконувати вправу?
- Чи всі речення закінчили?
- Які були труднощі, а які було найпростіше доповнити?

Вправа «Самоаналіз»

Мета: розвиток навичок самоаналізу; відрефлексування домінуючих та найбільш значущих емоційних переживань.

Хід вправи: «Проаналізуйте, які почуття ви відчували за останній місяць найчастіше? Що приносить вам найбільшу радість? Яких емоцій вам у житті не вистачає? Що вас найчастіше засмучує?»

Учасники записують відповіді на запитання, потім зачитують. Обговорення групи.

Вправа «Асоціації»

Мета: розвиток соціальної перцепції.

Хід вправи: учасники кожному присутньому по черзі повідомляють які асоціації він викликає чи нагадує тварину, рослину, предмет чи якість явища природи. Потім психолог звертається до учасника, про якого йшлося, з питанням про те, яка асоціація сподобалася найбільше (була, найправильнішою, найнесподіванішою і т.д.)

Вправа «Зняття м'язових зажимів»

Мета: усунення емоційних блоків; ознайомлення з технікою зняття м'язової напруги.

Хід вправи: «Під впливом психічних навантажень виникають м'язові зажими та напруга. Вміння їх розслабляти дозволяє зняти нервово-психічну напруженість, швидко відновити сили».

Оскільки досягти повноцінного розслаблення всіх м'язів відразу не вдається, потрібно зосередити увагу на найбільш напружених частинах тіла. Учасники сідають зручно, якщо є можливість, заплющують очі.

«Дихайте глибоко та повільно. Пройдіться внутрішнім поглядом по всьому вашому тілу, починаючи від верхівки до кінчиків пальців ніг (або у зворотній послідовності) і знайдіть місця максимальної напруги (часто це бувають рот, губи, щелепи, шия, потилиця, плечі, живіт). Постарайтеся ще сильніше напружити місця затискачів (до тремтіння м'язів), робіть це на вдиху. Відчуйте цю напругу та різко її скиньте, робіть це на видиху».

Можна виконати декілька разів.

«У добре розслабленому м'язі ви відчуєте появу тепла та приємної тяжкості. Якщо зажими зняти не вдається, особливо на обличчі, спробуйте розгладити його за допомогою легкого самомасажу круговими рухами пальців (можна зробити гримаси – здивування, радості та ін.)».

Рефлексія

Мета: підбити підсумки заняття, отримання зворотного зв'язку.

Запитання:

- Що вам найбільше сподобалося?
- Що не сподобалось?
- Які емоції ви відчували, виконуючи вправу?
- Яка вправа найбільше запам'яталася?
- Які у вас емоції з нашого заняття?

ЗАНЯТТЯ 4

Шеринг

Мета: збори первинного стану.

Хід вправи: учасники діляться у якому настрої вони сьогодні і якщо можуть, із чим це пов'язано.

Вправа «Моя головна ідея»

Мета: особистісний самоаналіз, розвиток саморозуміння.

Хід вправи: кожен учасник намагається підкреслити, що у його характері здається йому найважливішим, істотним, і вдягнути цю «головну ідею своєї особистості» в коротку формулу (наприклад: «Лід і полум'я», «Хоч би чого не вийшло» та ін.). Кожен учасник представляється групі, спочатку називаючи своє ім'я у тональності, що відповідає «головній ідеї» (бурхливо, різко, наполегливо або мирно, сором'язливо, зніяковіло), а потім наводить відповідне висловлювання. Група обговорює чії уявлення справили найбільше враження або були найнесподіванішими, що розширюють знання про дану людину в новому руслі.

Вправа «Картки з емоціями»

Мета: аналіз власного емоційного досвіду; розвиток емоційної обізнаності.

Обладнання: картки з емоціями та почуттями, ручки, папір.

Хід вправи: учасникам пропонуються бланки, вони виключають із кожної трійки те слово, яке, на їх думку, є зайвим (меншою мірою пов'язане з двома іншими) виходячи з особистого емоційного досвіду. При аналізі вправи важливо звертати увагу на те, з яких причин виключається третє слово: особистісне значення, виділення категорій (2 слова почуття, а 3 емоція і т.д.)

«Біль, страх, горе.

Кохання, радість, щастя.

Ненависть, агресія, лють.

Сум, смуток, меланхолія.

Страх, агресивність, біль.

Оптимізм, веселощі, радість.

Огида, ненависть, страх.

Насолода, задоволення, радість.

Вона, любов, щастя.

Агресія, агресія, страх.

Інтерес, подив, упередження.»

Зазвичай в усіх учасників виходять різні відповіді, залежно від особистого емоційного досвіду, установок та інших. Отримані пари обговорюються. Психолог дає визначення кожного поняття та аналізує разом із групою «Чому саме таке слово виявилось зайвим?». Далі рефлексія.

Бесіда про натхнення й інтерес

Мета: ознайомлення з проявами натхнення, інтересу.

Хід вправи: учасники обговорюють коли люди відчують натхнення - яких саме ситуаціях, як вони поведуться в цих ситуаціях. Бажаючі можуть розповісти ситуацію, коли вони відчували це почуття.

«Як ви вважаєте, у яких ситуаціях люди зацікавлені? Як вони поведуться? Що саме може викликати це почуття? Як ви вважаєте, що може поєднувати ці почуття?».

Далі учасники діляться на 2 групи, одні описують натхненну людину, інші - зацікавлену.

Обговорення:

- У чому різниця цих емоцій?
- Як поводиться людина, яка натхненна?
- Як поводиться людина, яка зацікавлена?
- Що можна зробити для кожного?

Вправа «Пиріг відповідальності»

Мета: послабити контроль, усвідомлення учасниками свого рівня відповідальності.

Обладнання: папір, ручка.

Хід вправи: психолог: «Дана техніка сприяє усвідомленню ситуацій, що відбуваються у вашому житті. Для початку згадайте ситуацію, яка вас турбує. Потім намалуйте на аркушах коло. Згадайте всіх учасників цієї ситуації. І розділіть відповідальність між усіма ними та виділіть частини у колі для кожного. Тепер пропишіть цю ситуацію на аркушах». Надається 5 хвилин. «Потім пропишіть, які емоції відчував кожен з учасників». 3 хвилини. «А тепер пропишіть цю ситуацію від кожної особи. І як ви вважаєте, що він відчував у цей момент». 15 хвилин. «Тепер заново намалуйте коло та розділіть відповідальність. Пропишіть, що змінилося. Що ви зараз відчуваєте? Щоб ви хотіли змінити? 17 хвилин.

Обговорення:

- Як розподілили відповідальність із початку?
- Які емоції прописали?
- При написанні з інших осіб, що змінилося?
- Чи прийшло якесь усвідомлення?
- Що ви винесли собі?

Рефлексія

Мета: підбити підсумки заняття, отримання зворотного зв'язку.

Запитання:

- Що вам найбільше сподобалося?
- Що не сподобалось?

- Які емоції ви відчували, виконуючи вправу?
- Яка вправа найбільше запам'яталася?
- Які у вас емоції з нашого заняття?

ЗАНЯТТЯ 5

Шеринг

Мета: збори первинного стану.

Хід вправи: учасники діляться у якому настрої вони сьогодні і якщо можуть, із чим це пов'язано.

Вправа «Намалюй»

Мета: усвідомлення про різне сприйняття ситуації та прояви емоцій.

Обладнання: листи А4, олівці.

Хід вправи: психолог вмикає музику, а учасники на листочках малюють те, що хочуть, не забуваючи відстежувати власні емоції. Далі обговорення про те, що всі малювали під одну музику, але при цьому всі мають різні картини. Обговорення емоцій під час вправи.

Бесіда про азарт та апатію

Мета: ознайомлення з проявами азарту, апатії.

Хід вправи: учасники обговорюють коли люди відчують азарт – у яких саме ситуаціях, як вони поведуться в цих ситуаціях. Бажаючі можуть розповісти ситуацію, коли відчували це почуття.

Далі обговорення у яких ситуаціях люди відчують апатію, як вони поведуться, що саме може викликати це почуття. «Як ви вважаєте, що може поєднувати ці почуття?».

Учасники діляться на 2 групи, одні описують азарт, інші - апатію.

Обговорення:

- У чому різниця цих емоцій?
- Як проявляється азарт?
- Як проявляється апатія?

Вправа «Ситуації»

Мета: визначення емоцій у різних ситуаціях.

Обладнання: список ситуацій.

Хід вправи: психолог говорить ситуація, а учасники в парах її програють, не забуваючи відстежувати власні почуття.

Ситуації:

- Ви зустріли друга, якого давно не бачили;
- Ваш друг потрапив до лікарні, хоча ви мали піти в кіно;

- Вам подарували подарунок, про який давно мріяли;
- Вас дуже злякав знайомий;
- Ви з другом пішли до кафе замість того, щоб готуватися до важливого іспиту;
- Ви дізналися, що до міста приїжджає улюблений гурт і дає концерт.

Обговорення:

- Які почуття ви відчували?
- У когось не сходилися емоції з партнером? Розходилися залежно від ситуації?
- Як ви вважаєте, у різних ситуаціях люди чи обов'язково повинні відчувати

однакові почуття?

Вправа «Списки емоцій»

Мета: збагачення знань емоцій.

Обладнання: список емоцій за абеткою.

Хід вправи: психолог показує учасникам списки з емоціями. «Поділімось, які емоції ви відчували за цей тиждень, а також в яких саме ситуаціях».

Обговорення:

- Чи дізнались ви про нові емоції?
- Які емоції найчастіше зустрічалися?
- Як ви вважаєте, з чим це пов'язано?

Вправа «Добрі слова»

Мета: створення позитивного завершення заняття.

Хід вправи: дивлячись на співрозмовника, треба сказати йому кілька добрих слів, за щось похвалити. Людина, що приймає комплімент, киває головою і каже: «Дякую, мені дуже приємно!», потім вона каже комплімент іншому учаснику.

Рефлексія

Мета: підбити підсумки заняття, отримання зворотного зв'язку.

Запитання:

- Що вам найбільше сподобалося?
- Що не сподобалось?
- Які емоції ви відчували, виконуючи вправу?
- Яка вправа найбільше запам'яталася?
- Які у вас емоції з нашого заняття?

ЗАНЯТТЯ 6

Шеринг

Мета: збори первинного стану.

Хід вправи: учасники діляться у якому настрої вони сьогодні і якщо можуть, із чим це пов'язано.

Вправа «Лист почуттів»

Мета: налаштування на заняття, повторення емоцій.

Хід вправи: психолог називає будь-яку емоцію, і передає «лист» будь-кому. Той, хто приймає «лист», плескає в долоні і передає іншому, при цьому називаючи іншу емоцію. Не можна повторюватись. Той, хто не називає емоції, вибуває.

Вправа «Люстерко»

Мета: перегляд прояву емоцій у тілі.

Обладнання: картки з емоціями.

Хід вправи: учасник показує емоцію своєму напарнику. Вправа виконується мовчки, лише жестами. Партнер повторює емоцію. Завдання в тому, аби відстежувати які ділянки тіла напружуються, задіяні у певних емоціях.

Емоції: радість, сум, гнів, щастя, захоплення, роздратування, байдужість, подяка, співчуття.

Обговорення:

- Як вам показувати емоції?
- Яка емоція викликала скруту?
- Які ділянки тіла напружуються за радості, смутку, гніву, щастя, захоплення, роздратування, байдужості, подяки, співчуття?
- Чи різний цей прояв?
- Який приємніше?
- Яка напруга заважає?

Вправа «Ситуації-емоції»

Мета: виявлення ситуацій, в яких відчувають страх, гнів, лють, щастя, задоволення.

Хід вправи: завдання учасників в тому, аби придумати якнайбільше ситуацій, в яких люди відчувають страх. Потім той, хто назве найбільше ситуацій той і виграв. Теж саме проводиться з емоціями: гнів, лють, щастя, насолода.

Вправа «Натомість»

Мета: порятунок від неприємних емоцій, що виникають у житті.

Обладнання: список ситуацій.

Хід вправи: перед учасниками список ситуацій, вони записують чим можуть зайнятися натомість. Наприклад, ситуація: не пішли на тренування, оскільки його скасували. Учасник пише «Натомість я можу...».

Ситуації:

- Скасували заняття;
- Друг не зміг з вами зустрітися;
- Магазин, в який ви йшли, виявився закритим;
- Підвернули ногу, не пішли на побачення;
- Відключили інтернет та телевізор через неполадку мережі.

Обговорення:

- Які емоції ви відчували, бачучи дані ситуації?
- Прочитайте список того, що ви придумали?
- Чи важко було вгадати, чим зайнятися?
- Якби у вашому житті трапилися дані ситуації, які емоції ви відчували б?

Вправа «Управління емоціями»

Мета: навчання прийомам управління емоціями.

Хід вправи: психолог розповідає про прийом, що можна використовувати для контролю та управління своїми емоціями:

1. Згадайте всі свої успіхи та круті моменти у житті
2. Відкладіть занепокоєння на більш пізній час
3. Висловлюйте чітко свої емоції. Наприклад: «Я відчуваю X (емоція), коли я роблю Y/коли зі мною роблять Y (поведінка) у положенні W »
4. Якщо відбувається, те, що вам не подобається, подивіться у дзеркало, це сприяє адекватному ставленню до ситуації».

Вправа «Тим, що...»

Мета: розуміння, що багато в чому схожі, а й багатьом різні, і кожен має право бути собою.

Хід вправи: учасники починають спілкуватися одне з одним, використовуючи дві фрази: «Ти схожий на мене тим, що...» та «Я відрізняюся від тебе тим, що...». Потім міняються парами і роблять те саме.

Обговорення:

- Чи вдалося знайти тим, чим схожі?
- Чи вдалося знайти тим, чим розрізняєтеся?
- Які емоції відчували під час виконання завдання?

Рефлексія

Мета: підбити підсумки заняття, отримання зворотного зв'язку.

Запитання:

- Що вам найбільше сподобалося?
- Що не сподобалось?

- Які емоції ви відчували, виконуючи вправу?
- Яка вправа найбільше запам'яталася?
- Які у вас емоції з нашого заняття?

ЗАНЯТТЯ 7

Шеринг

Мета: збори первинного стану.

Хід вправи: учасники діляться у якому настрої вони сьогодні і якщо можуть, із чим це пов'язано.

Вправа «Ніхто не знає, що я...»

Мета: створення позитивного настрою на тренінг, вираження почуття радості.

Хід вправи: кожен з учасників доповнює фразу: «Ніхто у групі не знає, що я...». А саме «ніхто не знає, що я радий, що я...». Наприклад, «ніхто не знає, що я рада, що я сьогодні прокинулася о 9-й».

Вправа «Ролі»

Мета: розрядка, покращення комунікативних навичок.

Хід вправи: кожен учасник приймає будь-яку роль, наприклад: веселої людини, зануди, роздратованої, байдужої, ділової, і т.д., і представляється в обраному образі оточуючим. Усі інші мають відгадати образ.

Вправа «Зняття напруги»

Мета: зняття м'язової напруги.

Хід вправи: руки з напругою витягнути вперед, стиснути пальці в кулак, напружуючи кисті, передпліччя, плечі. Почергово розслабити кисті, потім передпліччя та повністю м'язи рук. Стоячи (або сидячи). Руки з напругою повільно розвести убік, пальці «розчепирити». Почергово розслабити кисті, передпліччя та повністю м'язи рук. Руки вільно «впустити» вниз, виконати маятникоподібні рухи, поступово то збільшуючи, то зменшуючи амплітуду гойдання.

Сидячи прямо, лікті на стегнах. Вільно нахилитися наперед, голова опущена, розслабитися. Руки вільно падають униз. У розслабленому положенні виконати легкі похитування корпусу з боку на бік. йдучи, корпус прямий. На вдиху напружити м'язи живота і затриматися в цьому положенні кілька секунд. Видихаючи, максимально розслабитись. Стоячи (сидячи). Руки підняти. Пальці з'єднати в «замок» на потилиці, лікті та плечі розвести убік. Плавно, без ривків відвести голову назад, долаючи опір рук. Відчути напругу, «кинути» руки вниз і розслабитися. Повернутись у вихідне положення.

Вправа «Емоційний крокодил»

Мета: вираження емоцій жестами.

Обладнання: список ситуацій.

Хід вправи: психолог задає ситуації, а учасники тільки жестами її відтворюють. Не можна говорити, видавати звуки.

Ситуації:

- Ви тільки зустрілися і дуже раді бачити одне одного.
- Ви лаєтесь і злитесь.
- Висловлюєте співчуття, вам дуже сумно.
- Один із вас скривджений, а інший хоче вибачитись.
- Ви побачили чудову картину та захоплюєтесь.
- Вам подарували нову річ, ви щасливі.

Обговорення:

- Чи важко було виявляти емоції?
- Чи були труднощі? У чому саме?
- Яку емоцію було найпростіше показати?

Вправа «Дихання»

Мета: навчання правильному диханню, зняття напруги.

Хід вправи: психолог: «Вдихайте і видихайте повільно і глибоко через ніс, рахуючи при вдиху та видиху від 1 до 4. Така вправа дуже легко робити, а особливо вона дієва, якщо ви не можете заснути. Спробуйте розслабити плечі та верхні м'язи грудей, коли дихайте. Робіть це свідомо при кожному видиху. Справа в тому, що в стресових ситуаціях, коли людина напружена, для дихання не використовуються м'язи діафрагми. Їх призначення у цьому, щоб опускати легкі вниз, цим розширюючи дихальні шляхи. Коли ми схвильовані, частіше використовуються м'язи верхньої частини грудей та плечей, які не сприяють роботі дихальних у повному обсязі. Ці вправи ви можете виконувати, коли вважаєте, що емоції «володіють вами» і не дають ухвалити рішення».

Обговорення:

- Як вам було дихати?
- Чи полегшало?

Рефлексія

Мета: підбити підсумки заняття, отримання зворотного зв'язку.

- Як вам пройдена програма?
- Чи винесли щось корисне для себе?
- Що найбільше запам'яталося?
- Чи стало вам легше керувати своїми емоціями?