

Міністерство внутрішніх справ України
Львівський державний університет внутрішніх справ
Інститут управління, психології та безпеки
Кафедра теоретичної психології

**ВПЛИВ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ВИБІР СТРАТЕГІЙ
ЗАДОВОЛЕННЯ АКТУАЛЬНИХ ПОТРЕБ**

Кваліфікаційна робота
здобувача вищої освіти
другого рівня
за спеціальністю 053 Психологія
Христини САПІЙ

Науковий керівник:
доцент кафедри
теоретичної психології,
кандидат психологічних наук, доцент
Наталія КАРПЕНКО

Рецензент:
завідувач кафедри
практичної психології,
кандидат психологічних наук
Галина ОДИНЦОВА

Кваліфікаційна робота допущена до захисту
« ____ » _____ 2022 р., протокол № ____
Завідувач кафедри теоретичної психології
доктор психологічних наук, професор
_____ **Зоряна КОВАЛЬЧУК**

Сапій Х. «Вплив емоційного інтелекту на вибір стратегій задоволення актуальних потреб»

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню впливу емоційного інтелекту особистості на вибір нею стратегій задоволення актуальних потреб. На теоретичному рівні доведена двокомпонентна структура емоційного інтелекту як здатності до усвідомлення своїх і чужих емоцій і управління ними. Емоційний інтелект виступає як конструкт, який має подвійну природу. З одного боку він залежить від когнітивних здібностей, а з іншого боку – від особистісних характеристик, які прямо впливають на рівень та індивідуальні особливості емоційного інтелекту. Розуміння емоцій як маркера задоволених чи незадоволених потреб, дозволяє шукати і знаходити порушену актуальну потребу, а відтак вибирати і застосовувати стратегії її задоволення.

Емпірично доведено, що чим вищий рівень емоційного інтелекту особистості, тим більшою кількістю стратегій задоволення актуальних потреб вона володіє. Також підтверджена робоча гіпотеза, що людина з високим емоційним інтелектом схильна відмовитися не від актуальної потреби, а від неефективної стратегії її задоволення її і спрямувати активність на пошук і апробацію нових стратегій.

Ключові слова: емоційний інтелект, потреба, актуальна потреба, соціальне оточення, мотивація, емпатія, стратегія задоволення потреби.

Рецензент: завідувач кафедри практичної психології, кандидат психологічних наук Галина ОДИНЦОВА

Sapiy H. "The influence of emotional intelligence on the choice of strategies to meet current needs"

Qualification work is devoted to the study of the influence of emotional intelligence of the individual on his choice of strategies to meet current needs. At the theoretical level, the two-component structure of emotional intelligence as the ability to realize their own and others' emotions and manage them has been proven. Emotional intelligence acts as a construct that has a dual nature. On the one hand, it depends on cognitive abilities, and on the other hand - on personal characteristics that directly affect the level and individual characteristics of emotional intelligence. Understanding emotions as a marker of satisfied or unmet needs, allows you to search for and find a violated current need, and thus choose and apply strategies to meet it. It is empirically proven that the higher the level of emotional intelligence of an individual, the more strategies he has to meet current needs. The working hypothesis that a person with high emotional intelligence tends to abandon not an urgent need, but an ineffective strategy to meet it and direct activity to search and test new strategies is also confirmed.

Key words: emotional intelligence, need, actual need, social environment, motivation, empathy, need satisfaction strategy.

Reviewer: Head of the Department of Practical Psychology, Candidate of Psychological Sciences Halyna ODYNTSOVA

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ I	
ТЕОРЕТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ	8
1.1. Поняття емоційного інтелекту.....	8
1.2. Моделі емоційного інтелекту	16
Висновки до Розділу I.....	24
РОЗДІЛ II	
РОЗУМІННЯ ПОТРЕБ У СУЧАСНІЙ ПСИХОЛОГІЇ.....	26
2.1. Потреби та їх класифікація	26
2.2. Поняття стратегії задоволення актуальних потреб	36
Висновки до Розділу II.....	47
РОЗДІЛ III	
ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ВИБІР СТРАТЕГІЙ ЗАДОВОЛЕННЯ АКТУАЛЬНИХ ПОТРЕБ.....	49
3.1. Організація та методи дослідження	49
3.2. Аналіз та інтерпретація результатів емпіричного дослідження	54
3.3. Способи розвитку емоційного інтелекту	69
Висновки до Розділу III	75
ВИСНОВКИ	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	81
ДОДАТКИ	88

ВСТУП

Актуальність дослідження. У сучасному світі темп життя безперервно прискорюється, напруження додається. У зв'язку з цим постає питання про емоційний інтелект, певний рівень якого сприяє розумінню власного емоційного стану та емоційного стану інших людей, дозволяє відслідковувати причинно-наслідкові зв'язки і, відтак, виходити на потреби, маркером задоволення чи не задоволення яких слугують емоції. Вибудовування взаємозв'язків з суспільством та володіння майстерністю емпатії та самоемпатії є одним з найважливіших аспектів ефективного функціонування людини в суспільстві.

Джерелом активності людини є потреби як нужда в чомусь, як активно спонукальний стан. Потреба – це безперервний внутрішній стан неспокою, в якому перебуває людина і який мотивує її до активності. Це потрібність в чомусь або комусь, яка вимагає її задоволення, це є бажання робити щось або діяти певним чином. Можна говорити про фізіологічні, матеріальні, соціальні, екзистенціальні, особистісні, духовні та інші потреби. Ми можемо задовольняти не лише свої потреби, але і потреби інших людей. І робити це можна по-різному, різними способами.

Емоційний інтелект поєднує здатність вирішувати проблеми та використовувати емоції для досягнення успіху в будь-якій діяльності. Коли стратегії задоволення потреб розчаровують або суперечать стратегіям інших, починаються конфлікти. Тобто, конфлікти виникають там, де люди, маючи в актуальному моменті одні й ті самі потреби, вибирають різні стратегії їхнього задоволення.

Незважаючи на наявні дослідження, в сучасній науці не існує єдиного визначення та єдиної концепції емоційного інтелекту, проблема зв'язку емоційного інтелекту та способів задоволення актуальних потреб вимагає подальшого вивчення із-за наявності спірних питань, що потребують більш глибокого та різнобічного розгляду.

Об'єкт дослідження – емоційний інтелект.

Предмет дослідження – специфіка вибору стратегій задоволення актуальних потреб, детермінована рівнем емоційного інтелекту.

Мета дослідження: виявити особливості впливу емоційного інтелекту на вибір стратегій задоволення актуальних потреб.

Для досягнення поставленої мети нами вирішувалися такі **завдання:**

- визначити поняття емоційного інтелекту та дослідити моделі емоційного інтелекту;
- теоретично дослідити зміст потреб та способи задоволення актуальних потреб;
- організувати та провести емпіричне дослідження впливу емоційного інтелекту на вибір стратегій задоволення актуальних потреб;
- підготувати рекомендації щодо підвищення рівня емоційного інтелекту.

Гіпотеза дослідження:

1. Допускаємо, що чим вищий рівень емоційного інтелекту особистості, тим ефективніше вона задовільняє свої актуальні потреби.
2. Допускаємо, що чим вищий рівень емоційного інтелекту особистості, тим більшою кількістю стратегій задоволення актуальних потреб вона володіє.
3. Допускаємо, що людина з високим емоційним інтелектом схильна відмовитися не від актуальної потреби, а від неефективної стратегії її задоволення її і спрямувати активність на пошук і апробацію нових стратегій.
4. Маємо припущення, що у жінок більше розвинутий емоційний інтелект, ніж у мужчин.

Для вирішення поставлених завдань в роботі були використані такі **теоретичні та емпіричні методи:**

- *теоретичні методи:* аналіз, порівняння, систематизація психологічних відомостей за темою дослідження;

- *емпіричні методи*: програма розвитку емоційного інтелекту, методики: Опитувальник «Емоційний інтелект» Н. Холла; Опитувальник емоційного інтелекту «ЕМІн» (Д. Люсін); Діагностика ступеня задоволеності потреб тест А. Маслоу; Діагностика ступеня задоволення основних потреб (Метод парних порівнянь В. В. Скворцова; модифікація І. Акіндінова). Авторська анкета “Способи задоволення потреб”

Теоретико-методологічна основа дослідження. Дослідження будувалося на наукових положеннях вітчизняних та зарубіжних фахівців про теорії взаємозв'язку когнітивних та емоційних процесів (Л. Виготський, О. Леонтьєв, С. Рубінштейн та ін.); досліджень діяльності (А. Брушлинський, Б. Ломов, В. Петровський, В. Шадріков та ін.); психології мислення (Л. Виготський, О. Леонтьєв, А. Лурія, С. Рубінштейн, І. Семенов, С. Степанов, Б. Теплов та ін.), сучасних теоретичних та емпіричних дослідженнях емоційного інтелекту (Д. Люсін; R. Bar-On; R. Cooper; J. Mayer, D. Caruso, P. Salovey; G. Matthews, R. Roberts, A. Sawaf, M. Zeidner); засадничі положення про зміст та види задоволення потреб (А. Маслоу, М. Розенберг, А. Карпова, С. Рубінштейн, Анрі П'єрон, Willard Allport E. Fromm та ін.); концепція ненасильницького спілкування (М. Розенберг).

Теоретична значущість роботи полягає в систематизації існуючих уявлень про поняття «емоційний інтелект» та вибору стратегій задоволення актуальних потреб.

Наукова новизна полягає у тому, що в дослідженні доведений прямий кореляційний зв'язок між рівнем емоційного інтелекту та рівнем задоволення актуальної потреби; виявлено відмінності в емоційному інтелекті жінок та мужчин.

Практичне значення отриманих результатів: підготовлені матеріали можна застосовувати в тренінгах з підвищення емоційного інтелекту, також можна проводити заняття-семінари на тему розуміння емоцій і почуттів, формування відповідальності за задоволення власних потреб. Результати теоретико-емпіричного дослідження можна використовувати на семінарських

та практичних заняттях із загальної, педагогічної, вікової, соціальної психології та психології особистості, у роботі психологічної служби.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох основних розділів, висновків, списку використаних джерел із 68 найменувань, 7 додатків. Загальний обсяг – 106 сторінок.

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ

1.1. Поняття емоційного інтелекту

Перед тим, як обговорювати модель емоційного інтелекту, запропоновану авторами тексту, необхідно простежити логіку створення єдиного поняття «емоційний інтелект», викладену в роботах авторів.

Емоційний інтелект це - показник того як людина розуміє себе і оточуючих. А конкретніше свої емоції, потреби, стани. Вміння розпізнати свою емоцію дає змогу керувати нею. Впродовж всього життя людина може збільшувати свій рівень емоційного інтелекту. Завдяки розвиненому емоційному інтелекту та набутому досвіду людина благополучніше може пройти життєвий шлях, а також реагувати на події і ситуації екологічніше.

Розуміння концепції емоційного інтелекту вимагає розгляду двох складових цього терміна: інтелекту та емоцій. Починаючи з XVIII ст. у психології загальноновизнаним став розподіл психіки в три області. Це пізнання, емоції та воля.

Пізнання дозволяє організму вчитися у навколишнього середовища та розв'язувати проблеми у нових ситуаціях. Воно часто служить задоволення мотивів чи створення позитивних емоцій. Пізнання включає сприйняття, пам'ять і здатність вирішувати спірні питання. Пізнання безперервно і здійснює гнучку, навмисну обробку інформації, засновану на навчанні. Поняття інтелекту типово використовується психологами для характеристики того, наскільки добре функціонує когнітивна сфера: інтелект належить до здібностей виділення понять, їх комбінування, дій з ними, що дозволяє будувати судження і приходити до абстрактних висновків [45, с. 12].

Емоції належать до іншої, так званої емоційної сфери психічного функціонування, яка включає безпосередньо емоції, настрої, оцінки та інші чуттєві стани, до неї ж належать втома чи енергійність. Емоції розвиваються у людини та у ссавців. Їх призначення – відповідати на зміни у відносинах між

людиною та навколишнім середовищем (включаючи місце, яке людина, як вона думає, займає у середовищі). Наприклад, гнів виникає у відповідь на загрозу чи несправедливість; страх виникає у відповідь на небезпеку.

Емоції не підпорядковуються чіткій лінії поведінки, але натомість відповідають зовнішнім змінам у відносинах (чи зміна їх внутрішнього сприйняття). З іншого боку, кожна емоція створює кілька основних поведінкових відповідей; наприклад, страх викликає бажання боротися чи бігти [40, с. 55].

Емоції, тому, більш гнучкі, ніж мотивації, хоча й не настільки гнучкі, як пізнання. Більшість досліджень присвячена тому, як мотивації взаємодіють з емоціями і як емоції взаємодіють із пізнанням. Наприклад, мотиви впливають на емоції, коли незадоволені потреби призводять до посилення гніву та агресії. І емоції впливають на пізнання, коли добрий настрій спонукає людину думати позитивно.

Можна було б очікувати, що взаємодія емоцій та пізнання також дасть початок емоційному інтелекту. Хоча має сенс розрізнати мотивації, емоції, і пізнання та їх взаємодію, але оскільки ці три сфери об'єднані у складнішій роботі особистості, краще не розглядати емоційні, мотиваційні чи пізнавальні елементи окремо. Швидше центр уваги зміщується до більш загальних характеристик особистості або соціальних процесів, які враховують всю тріаду (мотивацію, пізнання та емоції). Наприклад, самооцінка – це поєднання уявлень про себе, що включає всю тріаду. В таблиці 1.1 представлена схема співвідношення всіх трьох компонентів, що використовуються особистістю. Верхня частина таблиці 1.1 включає компоненти, які відносяться до міжособистісних та внутрішньо-особистісних цілей [55, с. 158].

Елементи на нижчих рівнях поділяються на мотиваційні, емоційні та пізнавальні. Наприклад, бажання поїсти є мотиваційним, почуття загального страху є емоційним. Компоненти середнього рівня, наприклад емоційний інтелект, здійснюють взаємодію між групами нижчого рівня, типами взаємодій між внутрішніми емоційними почуттями та когнітивним розумінням.

Компоненти високого рівня, такі як почуття власної гідності, є репрезентацією особистих та соціальних сфер, вони поєднують нижчі рівні обробки інформації у складніші, інтегровані форми. Визначення емоційного інтелекту мають деяким способом поєднувати емоції з інтелектом, якщо значення двох термінів мають бути збережені. Однак не все, що поєднує пізнання з емоцією, є емоційним інтелектом.

Таблиця 1.1

Подання компонентів особистості

	Цілі субсистем		
	Задоволення внутрішніх потреб	Реакції на світ	
Високий рівень: вивчені моделі	Інтраперсональні якості. Наприклад, розуміння себе.	Інтерперсональні якості Наприклад, знання що соціально прийнятне.	
Середній рівень: взаємодіючі функції	Мотиваційні та емоційні взаємодії. Наприклад, блокувати мотив, що призводить до агресії.	Емоційна та когнітивна взаємодія Наприклад, розуміння емоцій.	
Низький рівень: біологічно пов'язані механізми	Мотиваційна спрямованість. Наприклад, потреба в їжі.	Емоційні якості Наприклад, бути емоційно експресивним.	Когнітивні здібності Наприклад, здатність до сприйняття патерну.

Появі поняття «емоційний інтелект», на думку американського вченого R. Bar-On [59] значною мірою сприяв розвиток природничих наук, зокрема,

еволюційна теорія англійського науковця Ч. Дарвіна. Перші дослідження емоційного інтелекту як психологічного феномену, теоретичне осмислення його сутності та істотних ознак, утворення на цій основі наукового поняття належать американським вченим Г. Гарднеру (1983), П. Селовею (1990), Дж. Мейеру (1993), Д. Гоулману (1995), Р. БарОну (1997), Д. Карузо (2000).

У західній психології виділені основні етапи цього процесу, що відбуваються протягом ХХ – ХХІ ст.:

- 1) з 1900–1969 рр. дослідження емоцій та інтелекту були відносно відокремленими;
- 2) з 1970–1989 рр. в центрі уваги дослідників знаходився взаємний вплив когнітивних та емоційних процесів;
- 3) з 1990–1993 рр. емоційний інтелект був визнаний предметом психологічного дослідження;
- 4) з 1994–1997 рр. концепт емоційний інтелект був популяризований;
- 5) з 1998 р. до теперішнього часу відбувається з'ясування сутності феномену.

Поняття «емоційний інтелект», що стало логічним наслідком історичного та наукового розвитку про взаємозв'язок когнітивних та афективних процесів, введено в концептуальний апарат психології у 1990 році, коли Дж. Мейєр та П. Саловей вперше визначили емоційний інтелект в якості компонента соціального інтелекту [64, с. 44].

На підтримку доказовості визнаної актуальності проблеми ЕІ знаходимо цінні думки відомих філософів ХХ ст. Так, Л.Боярин, аналізуючи соціокультурні реалії, стверджує: «Людина вже не вичерпується визначенням *homo sapiens*, бо воно абсолютизує ознаку володіння розумом. А це не тільки обмежує людяність самою лише характеристикою інтелектуально розвиненої особи, а й затьмарює необхідність поєднання у визначенні людини розумового та морального як альтернативи машинному інтелекту. Людина є насамперед істотою, що має внутрішній світ, духовність, свою долю та схильність до вищих цінностей») [7, с. 57].

Техногенна цивілізація дала людству як значну кількість досягнень, так і призвела до глобальних криз, серед яких найсерйозніша – антропологічна. Таку думку висловлює В. Кремень, акцентуючи на тому, що вихід із цієї ситуації полягає у необхідності по-новому поставити проблему людини на державному рівні, коли не технології, не економіка, а людина стане метою і змістом прогресу. А відтак – пріоритетом вітчизняної освіти має стати людиновимірність освітянського процесу як альтернатива раціонально орієнтованій освіті в її класичному варіанті [32, с. 55].

Цю думку продовжує і О. Олексюк [45] наголошуючи, що націленість на технологізм, інформативність та прагматизм в сучасній освіті абсолютно не допоможе вирішити складні світоглядні проблеми, які постають перед сучасною людиною. У контексті нашого дослідження цінною є і думка І. Зязюна, який вважає: «У науці домінувала концепція зовнішньої, біологічної та соціальної зумовленості людини не лише як індивіда, але й як особистості. Впливові внутрішньої духовно-психічної детермінації на розвиток унікальності й неповторності особистості не приділялося належної уваги» [26, с. 32].

Дослідження емоційного інтелекту, на думку Е. Носенко, має відповідати новій парадигмі пошуку проблематики психології особистості. Йдеться про заміну парадигми врахування фактора людини, що була провідною всередині 60-х років, цілковито новою парадигмою управління людським ресурсом. Остання передбачає розкриття можливостей і закономірностей розвитку суб'єкта як цілісної істоти, котра перебуває у безперервній взаємодії зі світом у своєму найближчому оточенні, у певному соціальному докільлі, а набуті нею знання та уміння, що спрямовують поведінку в конкретних життєвих ситуаціях, такою самою мірою визначають успішність життєдіяльності людини, як і її диспозиційні особистісні чинники [43, с. 100].

В цей час виявлено фізіологічні механізми ЕІ, до яких відносять діяльність лімбічної системи, зокрема амігдали, орбітофронтальної кори (А. Damasio), «дзеркальних нейронів» (Дж. Ріццолатті, К. Сінігалья). Спільними для більшості трактувань ЕІ є уявлення про те, що індивіди з високим рівнем

розвитку емоційного інтелекту мають виражені здібності до розуміння емоцій (власних та інших людей), вираження емоцій та управління емоціями, що обумовлює вищу адаптивність та ефективність у спілкуванні та діяльності. При цьому місце ЕІ в структурі особистості позначається по-різному:

- він розглядається і як вид інтелекту (зокрема J.Mayer, D. Caruso; Д. Ушаков; О. Власова; С.Дерев'янка),
- і як компонент емоційної сфери особистості (Г. Бреслав; Є. Носенко, Н. Коврига),
- і як метапроцесуальний феномен на перетині емоцій та інтелекту (А. В. Карпов, А. С. .Петровська),
- і як сукупність некогнітивних здібностей (R.Cooper, A. Sawaf), і як поєднання когнітивних здібностей та особистісних властивостей (R. Bar-On, D. Goleman).

Сьогодні емоційний інтелект описують безліч теорій:

- теорія емоційно-інтелектуальних здібностей Дж. Майєра, П. Селовея, Д. Карузо;
- теорія емоційної компетентності Д. Гоулмена;
- двокомпонентна теорія емоційного інтелекту Д. Люсіна.

При цьому, не дивлячись на те, що всі дослідники називають досліджуваний ними конструкт «емоційним інтелектом», їх думки з приводу психологічної сутності досліджуваного феномена розрізняються.

Інтерес до людських почуттів існував у науковців із давніх часів. Античні філософи виокремлювали специфічні «розумові насолоди», пов'язані з ідеями симетрії та істини, та пов'язували інтелектуальні емоції з «інтелектуальним спогляданням». Афекти зводились в систему, в якій мало місця відводилось власне інтелектуальним емоціям. Проте, було усвідомлено сам факт існування та своєрідного функціонування почуттів, які виникають в ході пізнання.

Ч. Дарвін писав про роль зовнішніх проявів емоцій для виживання та адаптації. Адже саме емоційний інтелект у сучасному його розумінні був запорукою виживання людини у доісторичні часи, оскільки він виявлявся у

здатності адаптуватися в оточуючому середовищі, прилаштовуватися і знаходити спільну мову з одноплемінниками та сусідніми племенами [11, с.11].

З народженням науки психології психологи почали вивчати та інтерпретувати емоції та почуття. Їх вважали особливостями відчуттів, «інтелектуальним сприйняттям», продуктом сублімації сексуальних переживань, приємними чи неприємними станами, які супроводжують розумові процеси. В перші десятиліття ХХ ст. проблематика інтелектуальних емоцій та почуттів не отримує подальшої розробки.

Нині в психології існує безліч концепцій емоційного інтелекту, а також поглядів на методи його діагностики та розвитку. Перші роботи, присвячені емоційному інтелекту, були опубліковані Р. Торндайком в 20-х рр. ХХ ст., який вважав, що складовою частиною загального інтелекту є інтелект «соціальний». Вчений трактував його як здатність розуміти інших і розумно діяти або поводитися в спілкуванні з іншими. Слідом за ним у 1935 році Е. Долл розробив «Вайнлендську шкалу соціальної зрілості» – опитувальник для оцінки соціальної компетентності. Він був призначений для обчислення рівня SQ (соціального інтелекту), соціальної зрілості особистості. У 1940 році Д. Векслер запровадив поняття «Неінтелектуальний інтелект» і першим встановив, що крім традиційного IQ існує багато інших складових загального інтелекту [40, с. 12].

У 1948 р Р.Ліпер зробив уточнення до ранньої роботи Д. Векслера, присвяченій вивченню «емоційних думок». Він прийшов до висновку, що емоції збуджують, підтримують і направляють діяльність, а також припустив, що «емоційні думки» є істотною частиною «логічних думок» і інтелекту в цілому.

У 1973 році П. Сіфнеос запровадив термін «алекситимія» (відсутність слів для почуттів). Людині, яка страждає на алекситимію, важко визначити почуття, відрізнити одне від іншого, уявити собі почуття і описати їх співрозмовнику – і вербально, і по тілесним відчуттям. Цей стан являє собою протилежність емоційного інтелекту.

Г. Гарднер в 1983 році розробив теорію множинних інтелектів. Спочатку

він виявив сім видів інтелекту:

- просторово-візуальний,
- лінгвістичний,
- внутрішньоособистісний (інтраперсональний),
- музичний,
- тілесно-кінестетичний,
- міжособистісний (інтерперсональний),
- логіко-математичний [40, с.24].

У 1998 році були додані восьмий і дев'ятий: інтелект натураліста (натуралістичний) та екзистенціальний.

Р. Стернберг продовжив дослідження Е. Долла, Д. Векслера і Р. Ліпера. У 1985 році Р. Стернберг розробив теорію практичного інтелекту, трактуючи його як здатність адаптуватися до ситуацій реального життя або видозмінювати їх.

П. Селовей і Ю. Мейер виділили чотири компоненти емоційного інтелекту, а саме:

- ідентифікація емоцій,
- застосування емоцій для підвищення результативності мислення і діяльності,
- усвідомлення емоцій і управління ними [64, с. 55].

Ці компоненти формують ієрархію, яка поступово освоюється в процесі життєдіяльності. Важливо зазначити, що кожен компонент відноситься як до власних емоцій людини, так і до емоцій оточуючих її людей. Згідно з покращеною моделлю емоційний інтелект містить наступні ментальні здібності:

- здатність сприймати, оцінювати і виражати емоції;
- здатність до розуміння емоцій, емоційного познання;
- здатність до усвідомленої регуляції емоцій, управління емоціями, підвищенню рівня емоційного та інтелектуального розвитку.

Д. Люсін пропонується двокомпонентна структура емоційного інтелекту як здатності до усвідомлення своїх і чужих емоцій і управління ними.

Емоційний інтелект виступає як конструкт, який має подвійну природу. З одного боку він залежить від когнітивних здібностей, а з іншого боку – від особистісних характеристик, які прямо впливають на рівень та індивідуальні особливості емоційного інтелекту [38, с.32].

Р. Робертс вказує на специфіку емоційного інтелекту – рефлексію аспектів, що викликають емоційні реакції, тобто з'ясування змісту тих явищ світу людини, які мають для неї цінність [52, с. 3]. Р. Робертс, кажучи про емоційний інтелект як рефлексивну здатність, зауважує, що рефлексія, яка виконується емоційним інтелектом, має багаторівневий характер [52, с. 4].

Аналіз наукових підходів закордонних і вітчизняних вчених-психологів щодо розуміння феномену емоційного інтелекту і відповідне його визначення науковим поняттям, дозволяє констатувати, по-перше, складність досліджуваного феномена як особистісного інтегрованого утворення, що об'єднує за канонами традиційної психології протилежні сфери людської психіки, функціонування яких досліджувалось ізольовано; по-друге, поняття «емоційний інтелект» є новим у науковому тезаурусі, сутність і зміст якого не набули єдиної, загально визнаної та науково обґрунтованої інтерпретації; по-третє, актуальність і багатозначність проблеми емоційного інтелекту обумовлює потребу в подальшому глибокому і всебічному дослідженні цього феномену, а наукові підходи, що склалися в закордонній і вітчизняній психології, значною мірою визначають його теоретичну базу.

Отже, емоційний інтелект – це група ментальних здібностей, які беруть участь в усвідомленні та розумінні власних емоцій та емоцій оточуючих.

1.2. Моделі емоційного інтелекту

В історії психології емоції та мислення іноді розглядалися як антагоністи. Згідно з сучасними уявленнями, емоції передають інформацію про відносини, передбачається, що емоції та інтелект можуть функціонувати спільно. Емоції відображають стосунки між людиною та другом, сім'єю, ситуацією, суспільством або в ментальному плані між рефлексією чи пам'яттю.

Наприклад, радість могла б вказати на успіх друга; сум – на втрату та розчарування.

Емоційний інтелект звертається до здатності розпізнавати значення таких емоційних патернів, розмірковувати та вирішувати проблеми на їх основі. Емоційний інтелект визначає безліч дискретних емоційних здібностей. Ці емоційні здібності можуть бути поділені на чотири класи або гілки. Більшість із них спираються на перцепцію та оцінку емоцій. Наприклад, спочатку немовля дізнається про емоції, що передаються через вираз обличчя. Немовля спостерігає біль чи радість, які відбиваються на обличчях батьків, оскільки батьки чітко висловлюють ці почуття. З розвитком дитина більш точно розрізняє щирі почуття, просто ввічливі посмішки та інші висловлювання почуттів. Також важливо, що люди узагальнюють емоційний досвід щодо об'єктів, генералізуючи емоції [55, с. 158].

Другий набір навичок включає розумовий процес порівняння емоцій один з одним та з іншими наявними поняттями та уявленнями. Наприклад, образ емоційного переживання зберігається у свідомості, дозволяє порівняти його з подібним почуттям, що викликається звуком, кольором чи смаком.

Третій рівень включає розуміння та міркування про емоції. Досвід певних емоцій – щастя, гніву, страху тощо набувається у певних ситуаціях. Гнів виникає через несправедливість, страх часто змінюється полегшенням, зневіра може віддалити нас від інших. Сум і гнів мають різну специфіку проявів і змін, так само як фігури коня та короля по-різному ходять на шахівниці. Наприклад, жінка, яка виглядає надзвичайно сердитою, через годину соромиться своєї агресії. Ймовірно, що зміна емоційних станів вплинули певні події. Наприклад, вона висловила свій гнів недоречно або виявила, що вона хибно вважала, що друг зрадив її. Емоційний інтелект включає здатність розпізнавати емоції, знати їхню динаміку і адекватно міркувати про них.

Четвертий, найвищий рівень емоційного інтелекту включає управління та регулювання емоціями у собі та інших, наприклад знання, як заспокоїтись після гніву, чи здатність полегшити занепокоєння іншої людини. Завдання, що

визначають ці чотири рівні, будуть детально описані нижче. Модель емоційного інтелекту як сукупність здібностей дає уявлення про внутрішню структуру інтелекту та його значення для життя людини.

Емоційний інтелект, як та інші види інтелекту, відповідає трьом емпіричним критеріям. *Перший критерій* для теорії інтелекту у тому, що розумові завдання мають правильні чи неправильні рішення, що оцінюється конвергенцією альтернативних методів. *Другий критерій* означає, що виміри окремих розумових навичок корелює один з одним, але залишаються самостійними. *Третій критерій* свідчить про те, що абсолютний рівень інтелектуальних здібностей підвищується з віком [49, с. 161].

Мейер, Селовей і Карузо показали, що емоційні навички, що описуються їх моделлю, можуть розглядатися як інтелект, тому що вони представляють взаємопов'язаний набір компетентностей, які можуть бути інтерпретовані як один з субрівнями. Ці навички, маючи взаємозв'язки, відмінні одна від одної та переплетені з іншими здібностями типу вербального інтелекту. Здібності, що становлять емоційний інтелект розвиваються з віком. Таким чином, конструкт емоційного інтелекту відповідає всім трьом критеріям інтелекту [67, с. 503].

Серед сучасних теорій емоційного інтелекту в зарубіжній психології базовими вважаються три, які різняться між собою розробленими моделями-структурами ЕІ і відповідно методиками його вимірювання:

- ЕІ як модель когнітивних здібностей (Дж. Мейер, Д. Карузо, П. Селовей);
- ЕІ як мішана модель, що об'єднує когнітивні здібності і особистісні якості (Д. Гоулман).
- ЕІ як мішана модель, що об'єднує некогнітивні здібності і є особистісною якістю (характеристикою) (Р. Бар-Он).

У межах моделі здібностей ЕІ тлумачиться як сукупність когнітивних здібностей, що забезпечують переробку емоційної інформації (про власні емоції та емоції оточуючих). ЕІ як здібність відносять до традиційної психології інтелекту, тому для його вимірювання використовуються класичні інтелектуальні тести.

Відповідно до мішаної моделі ЕІ інтерпретується як складне психічне утворення, що об'єднує когнітивні здібності і особистісні якості. Наявність в структурі ЕІ особистісних якостей допомагає людині адаптуватися до різних життєвих ситуацій. Аналіз літератури засвідчує, що мішані моделі ЕІ підлягають критиці через наявність в їх структурі занадто різнопланових особистісних характеристик, які не є основоположними. Відповідно до третього підходу ЕІ – особистісна якість, яка вимірюється за допомогою опитувальників.

У 1983 р. вийшла монографія Г. Гарднера «Frames of mind», в якій автор висловив думку щодо необхідності перегляду поняття «інтелект», характерного для традиційної психології. Вчений висловив припущення про існування не одного виду інтелекту, а «множинності» його підвидів, серед яких: вербальний, логіко-математичний, просторовий, кінестетичний, музичний, емоційний [62, с. 55].

Останній складається з двох підвидів: міжособистісного та внутрішньо особистісного. *Міжособистісний інтелект* пов'язаний з умінням людини контактувати, взаємодіяти з іншими людьми. *Внутрішньо особистісний* – з умінням самоактивізуватися в діяльності для самореалізації в житті й досягненні успіху. Кожна з виділених інтелектуальних здібностей є важливою для досягнення успіху у певній сфері життєдіяльності.

Дж. Мейером і П. Селовеєм були опубліковані статті (1990, 1993), в яких вони сформулювали своє розуміння феномену емоційного інтелекту: «Це підмножинність соціального інтелекту, яка містить здібність контролювати свої емоції та емоції інших людей, розрізняти їх і використовувати отриману інформацію для управління мисленням і діями інших людей» (1993) [64, с. 65].

Вченими була розроблена перша модель ЕІ (Мейєра – Селовея – Карузо), яка отримала назву «Модель здібностей». Вона об'єднувала здібності чотирьох типів як складових ЕІ:

1) сприйняття емоцій – здібність розпізнавати як емоції інших людей, так і власні емоції;

2) використання емоцій для стимуляції мислення – здібність активізувати свій мисленнєвий процес, використовуючи емоції як фактор мотивації;

3) розуміння емоцій – здібність визначати причину появи емоції, розпізнавати зв'язок між думками та емоціями, визначати зміну емоцій, інтерпретувати емоції, розуміти складні, амбівалентні почуття;

4) управління емоціями – здібність використовувати власні емоції та емоції інших людей для досягнення поставлених цілей. На думку вчених комплекс цих здібностей сприяє емоційному і інтелектуальному зростанню людини.

Значною подією четвертого періоду (1994– 1997 рр.) був вихід у 1995 р. науково-популярної праці Д. Гоулмана під назвою «Emotional Intelligence», яка відразу набула широкої популярності і згодом буде перекладена на 30 мов світу. Автор обґрунтував значення емоційного інтелекту у досягненні особистісного і професійного успіху. Сформулювавши особистісні якості, що забезпечують такий успіх, Д. Гоулман визначив їх узагальненим терміном «емоційний інтелект», який попередньо був введений в наукову термінологію Дж. Мейєром і П. Селовеєм. Під емоційним інтелектом Д. Гоулман розуміє «здібність людини тлумачити власні емоції та емоції оточуючих для того, щоб використати отриману інформацію для реалізації власних цілей» (1995) [61, с. 69].

Надаючи у своїй роботі конкретні рекомендації щодо опанування емоційним інтелектом, вчений стверджує, що коефіцієнт EQ як емоційний показник інтелекту у порівнянні з коефіцієнтом інтелектуальності IQ є більш значущим, оскільки вміння ідентифікувати та регулювати власні емоції та розуміти емоції інших є більш точним показником інтелекту, ніж здатність логічно мислити. Вчений висловив думку про те, що загальний інтелект відіграє важливу роль у кар'єрному зростанні лише до певного періоду. З часом він втрачає своє значення у досягненні людиною успіху як у кар'єрі, в професійній діяльності, так і взагалі у соціальному середовищі.

На основі отриманих емпіричних даних, вчений доводить, що ефективність управлінської роботи на 85 % визначається коефіцієнтом EQ і лише на 15 % – коефіцієнтом IQ. Д. Гоулман також акцентує на тому, що на відміну від коефіцієнта IQ, який має генетичні корені, коефіцієнт EQ може розвиватись у будь-якому віці. Це зумовило особливу зацікавленість з боку популярних наукових видань, в яких з'явилися спеціальні програми психологічних тренінгів, вербальних тестів тощо.

Д. Гоулманом запропонована «мішана модель» EI, яка доповнює властивості EI, сформульовані Дж. Мейєром і П. Селовеєм. «Мішана модель» складається з п'яти компонентів:

- 1) самопізнання – здібність ідентифікувати власні емоції, власну мотивацію при прийнятті рішень;
- 2) саморегуляція – здібність контролювати власні емоції;
- 3) мотивація – здібність намагатися досягати ціль;
- 4) емпатія – здібність враховувати почуття інших людей при прийнятті рішень, а також здібність співпереживати іншим людям;
- 5) соціальні навички – здібність будувати відношення з людьми, маніпулювати людьми, підштовхувати їх у бажаному напрямі [61, с. 36].

У 1997 р. була створена «модель емоційного інтелекту Бар-Она» (1997). Вчений тлумачить EI як сукупність найрізноманітніших здібностей, які забезпечують можливість людині успішно діяти в будь-яких ситуаціях. Він виділив 5 компонентів, кожен з яких, у свою чергу, поділяється на субкомпоненти, які й характеризують структуру емоційного інтелекту в цілому:

- 1) саморозуміння (усвідомлення власних емоцій, впевненість у собі, самоповага, самоактуалізація);
- 2) комунікативний потенціал (емпатія, соціальна відповідальність);
- 3) власне адаптаційні здібності (вміння розв'язувати проблеми, долати труднощі, емоційна лабільність);
- 4) антистресовий потенціал (стійкість до стресів, самоконтроль);
- 5) загальний настрій (оптимістичність) [59, с. 69].

Модель емоційного інтелекту Д. Люсіна. Отже, настала черга докладніше розглянути вітчизняну модель емоційного інтелекту, розроблену Д.Люсіним. Емоційний інтелект у цій концепції є здатність розуміти свої та чужі емоції та керувати ними [36 с. 2].

Уміння розуміти емоції включає три компоненти:

- Людина здатна дізнатися емоційний стан або, інакше кажучи, констатувати, що певне переживання є у нього або в іншого індивіда;
- Людина вміє визначити емоційний стан, обчислити яку саме емоцію відчуває вона сама чи інша людина;
- Людина бачить причини, що послужили виникненню цієї емоції, а також наслідки, які вона може викликати; Вміння керувати емоціями також складається із трьох компонентів:
- Людина здатна до регулювання інтенсивності емоційних переживань, насамперед вона вміє пом'якшувати надто потужні емоції;
- Людина має навички регулювання експресії емоцій;
- Людина вміє у потрібний момент зусиллям волі створити необхідну емоцію

Дві вищеописані здібності можуть ставитися як до власних емоцій людини, так і до емоцій людей, що оточують її, тобто бути внутрішньоособистісними та міжособистісними.

Відповідно до цього Д. Люсін виділяє два види емоційного інтелекту: ВЕІ (спрямований на внутрішньоособистісні процеси) та МЕІ (що належать до сфери міжособистісної взаємодії). Дані різновиди ЕІ передбачають використання різних умінь та процесів, але, безумовно, мають і загальні компоненти [36, с. 3].

Розуміти ЕІ як когнітивну здатність, не зовсім правильно. Він висловлює припущення, що вміння розуміти та регулювати емоційні прояви має сильний зв'язок із такими особистісними характеристиками як: спрямованість особистості на сферу емоцій, ціннісне ставлення до емоційних переживань, схильність до рефлексії.

На сьогодні відбувається підвищення інтересу до соціального інтелекту та його виміру. Б. Паригін зі співавторами опитували непрофесіоналів, щоб описати інтелектуальну людину. Багато з виявлених показників були соціально значущими ознаками. Це здатність приймати інших такими, якими вони є, можливість припускатися помилок і виявляти інтерес до світу. Конструкт емоційного інтелекту близький до поняття соціального інтелекту [47, с. 49].

Отже, ЕІ можна як феномен, має подвійне походження, зумовлений як ментальними здібностями, і особливостями особистості.

Рівень та індивідуальні властивості ЕІ формуються в процесі онтогенезу та залежать від певних факторів, які можна розділити на три групи:

- 1) когнітивні здібності (швидкість та правильність обробки інформації, що виходить від емоцій);
- 2) уявлення про емоції (сприйняття емоцій як необхідного передавача інформації про себе та інших людей);
- 3) Особливості емоційності (наприклад, емоційна сприйнятливість, емоційна стійкість).

Ця модель не відноситься до моделей здібностей, тому що допускає можливість включення в поняття ЕІ не тільки когнітивних здібностей, але також вона і не належить до змішаних моделей, так як вона не включає ті характеристики особистості, які пов'язані з вмінням визначати і регулювати емоційні стану

Висновки до Розділу I

Вивчення та аналіз наукових джерел з означеної проблеми дають змогу нам розглядати емоційний інтелект як складне структурне утворення, яке включає когнітивні, емоційні та особистісні характеристики. Конкретизуємо, передусім сутність поняття інтелект. Проаналізувавши сучасні наукові підходи до розуміння інтелекту, вважаємо за доцільне дотримуватися визначення означеного поняття: інтелект – це пізнавальна здатність до усіх рівнів психічного відображення, передбачення та доцільного перетворення дійсності, яка пронизує всі сфери особистісного життя людини та діяльності суб'єкта пізнання. Емоційний інтелект - це група ментальних набутих здібностей які відповідають за когнітивні, емоційні, адаптаційні, соціальні здібності. Емоційний інтелект може бути спрямованим на внутрішньоособистісні процеси та ті що спрямовані на міжособистісну взаємодію.

Таке тлумачення цього феномену зумовлює необхідність вивчення інтелекту як стійкої особистісної властивості, що нерозривно пов'язана з мотиваційною та емоційною сферами. Наші дослідження психологічної сутності емоційного інтелекту на засадах системного підходу підтвердили доцільність розглядати його як інтегральну властивість особистості, яка відображає пізнавальну здатність людини розуміти емоції й управляти ними через когнітивну обробку емоційної інформації. Залежно від змістових характеристик і цільової спрямованості розрізняють внутрішньо-особистісний емоційний інтелект, який забезпечує здатність розуміти власні емоції та керувати ними, та міжособистісний емоційний інтелект, який сприяє розумінню та регуляції емоцій інших людей.

Емоційний інтелект – це частина соціального інтелекту, який включає здатність контролювати власні почуття та емоції та почуття та емоції Інших, розрізняти їх та використовувати цю інформацію, щоб контролювати мислення та дії. Подібно до соціального інтелекту, особистісний інтелект (розділений на

зовнішній і внутрішній особистісний інтелект) включають знання про себе та про інших.

Один із аспектів цього інтелекту, що стосується почуттів, близький до емоційного інтелекту. На відміну від особистісного інтелекту, емоційний інтелект не містить загальної оцінки людиною своїх і чужих почуттів, а більшою мірою наголошує на пізнанні та використанні власних емоційних станів та емоційних станів іншого для вирішення проблем та контролю поведінки.

РОЗДІЛ II

РОЗУМІННЯ ПОТРЕБ У СУЧАСНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

2.1. Потреби та їх класифікація

Потреби перебувають у постійній динаміці, змінюючись від різних впливів і факторів. Таких як зміна настрою, пріоритетів, бажань, мотивації, мотивів чи умов, часу, предметних, просторових факторах. Фізіологічні потреби є нашими базовими за природою як потреба в існуванні людської подоби. Всі інші потреби ближчі до існування історично-культурних. Потреба - це сигнал про незадоволення чогось, вона виникає тоді коли психологічно чи фізіологічно ми не задоволені, нам не комфортно. Такий стан легко розпізнати, трактувати їх можна мовою потреб. Щоб розрізнати і чітко усвідомлювати чого ж ми хочемо можна ознайомитися із концепціями та теоріями науковців які мають теоретико-методологічне підтвердження. [11, с. 10].

Першим етапом логічного обґрунтування теорії потреб є формулювання вихідних положень (аксіом, вимог), що визначають істинність цієї теорії. Природно виходити з те, що теорія потреб має задовольняти наступним вимогам:

- 1) враховувати весь діапазон потреб людини (аксіома повноти);
- 2) відображати індивідуальні потреби кожної людини (аксіома індивідуальності);
- 3) пояснювати процес формування потреб, показувати їх взаємозв'язки, динаміку переходу від однієї потреби до іншої (аксіома динамічності).

Щоб забезпечити таку відповідність, насамперед необхідно розділити потреби на дві групи:

- потреби існування (насамперед фізіологічні);
- потреби самореалізації (досягнення цілей життя), діапазон яких дуже широкий: від вищих духовних до суто матеріальних (багатство, розкіш, влада).

Потреби існування мають природні межі задоволення (підпорядковуються законам граничної корисності). На відміну від цього, потреби досягнення цілей життя безмежні і можуть змінюватися протягом життя людини. Можна виділити два основні рівні задоволення потреб існування: мінімальний та базисний. *Мінімальний рівень* задоволення потреб існування забезпечує виживання людини. *Базисний рівень* забезпечує можливість появи потреб, відповідних основним цілям життя цієї людини. Цей рівень можна визначити як суб'єктивно, і об'єктивно. У першому випадку критерієм досягнення базового рівня може бути частка часу, який людина зайнята думками про задоволення потреб у їжі, одязі, житлі та безпеці. Об'єктивною оцінкою базового рівня може бути споживчий бюджет, який експерти вважають за необхідне для різних видів діяльності [7, с. 56-57].

Потреби досягнення цілей життя формуються двома шляхами:

- 1) як прагнення до більшого задоволення потреб існування (це відноситься до потреб у багатстві, розкоші, владі, славі);
- 2) як поява нових груп потреб (у знаннях, творчості, духовному вдосконаленні). Потреби досягнення мети життя формуються після досягнення базисних рівнів задоволення потреб існування. Ці рівні мають суттєві індивідуальні відмінності.

Формування потреб досягнення цілей життя відбувається під впливом факторів усвідомлення цілей життя (факторів самореалізації), які можуть бути як внутрішніми (усвідомлення індивідуальних здібностей, нахилів, інтересів), так і зовнішніми (вплив сім'ї, книг, середовища, реклами тощо). Послідовність формування потреб людини представлено на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Класифікація потреб людини [51]

Потреби також поділяються на первинні (основні, вроджені) та вторинні (соціальні, набуті) потреби. Французький психолог Анрі П'єрон у своїх роботах виділяє види фундаментальних фізіологічних та психофізіологічних потреб, які створюють основу для будь-якої мотивованої поведінки тварин і людей:

- гедонічну,
- дослідницьку увагу,
- новизна,
- пошук комунікації та взаємодопомоги,
- конкурентні мотиви тощо.

Вітчизняні психологи класифікують потреби на матеріальні (потреба в їжі, одязі, житлі), духовні (потреба у знаннях про навколишнє середовище та собі, потреба у творчості, естетичні задоволення тощо) та соціальні (потреба спілкування, роботи, соціальної активності, визнання іншими людьми тощо).

Матеріальні потреби називаються первинними, є основою людського життя. Ці потреби були сформовані у процесі соціально-історичного розвитку і становлять його загальні властивості. Таким чином, історія боротьби між людьми та природою була, перш за все, боротьбою за задоволення матеріальних потреб. Духовні та соціальні потреби відображають соціальну природу людини, її соціалізацію.

Слід, проте, відзначити, що потреби також є продуктом людської соціалізації. Навіть потреба в їжі у людей має узагальнений вигляд, оскільки люди вживають їжу не сиру, як тварини, а в результаті складного процесу її приготування. С.Рубінштейн вважає, що потреби людини можна поділити на три групи: життєві, соціальні та ідеальні. У кожній з цих груп він виділяє потреби збереження та розвитку, а соціальну групу потреб він також поділяє на потреби «для себе» (сприймаються суб'єктом як його права) та «для інших» (сприймаються як «обов'язки») [51, с. 11].

Для задоволення будь-якої з вищезгаданих потреб виносять спочатку самостійні потреби в засобах, знаннях, навичках, далі – необхідність подолання перешкод на шляху, співвіднесену з волею.

В. Кремень поділяє потреби за такими критеріями:

- за походженням – природні та культурні,
- за суб'єктами (об'єктами) – матеріальні та духовні, при цьому природні потреби можуть бути матеріальними, а культурні потреби – матеріальними та духовними [32, с. 57].

В. Мухіна, у свою чергу, розрізняє соціальні та особисті потреби, що не зовсім правильним: кожна потреба є особистою. Інша справа – яких цілей (суспільних чи особистих) покликане досягти задоволення потреб людини. Але це вже характеризуватиме мотив, а не необхідність [40, с. 64].

М. Розенберг виділяє такі загальні потреби за методом ННС:

-автономія	-визнання	-розуміння
-співпраця	-повага	
-послідовність	-заспокоєння	
-чіткість	-безпека	
-цілісність	-підтримка	

Не все після «мені потрібно» є потребою. Автор цього методу вчить розрізняти та аналізувати, давати точну оцінку потребам, емоціям та чітко вміти їх висловлювати. Давати характеристику своїм почуттям та відчуттям і яка потреба задовлена а яка ні. Метод «ненасильницького спілкування» орієнтований на такі цінності: самоемпатія, емпатія та чесне вираження. Всі ці процеси керуються потребами, актуальними потребами. Якщо ми вміємо зрозуміти і дати характеристику своїй актуальній потребі, тоді ми уникнемо таких форм як страх, почуття провини, сорому у іншої людини. Такий метод, на нашу думку, є найекологічнішою формою засвоєння знань в соціальній сфері. [68, с. 30].

У психології розробили кілька десятків різних класифікацій потреб, зокрема й соціальних. Як ми пам'ятаємо, всеосяжна класифікація визначає два види бажань:

1. Первинні чи вроджені:

- Біологічні матеріальні потреби (їжа, вода, сон);
- екзистенційні (безпека та впевненість у майбутньому).

2. Вторинні або набуті:

- соціальні потреби (щодо належності, комунікації, взаємодії, любові та інших);
- престижні потреби (повага, самоповага);
- духовні потреби (самореалізація, самовираження, творча діяльність).

Природні фізіологічні та матеріальні бажання завжди мають першорядне значення, оскільки від них залежить можливість виживання. Соціальним потребам людини приділяється другорядна роль, вони йдуть за фізіологічними,

але найбільш значущі для людської особистості. Приклади такого значення можна спостерігати, коли людина страждає від відсутності задоволення будь-якої фізіологічної потреби, віддаючи перевагу задоволенню вторинної потреби: студент замість сну готується до іспиту; мати не встигає поїсти, піклуючись про дитину; чоловік терпить фізичним болем, бажаючи справити враження на жінку.

У Орлов С. потреби поділяються на природні та духовні, соціальні потреби. Зарубіжні психологи не так класифікують потреби, як дають перелік останніх [45, с. 159]. В. Оськін визначає такий ряд психогенних потреб: потреба в агресії, приналежності, пануванні, досягненні, захисті, грі, запобіганні шкоди, уникнення невдач, уникнення звинувачень, незалежності, відторгнення, осмислення, пізнання, допомоги, заступництва, розумінні, приверненні уваги себе, визнання, придбанні, протидії, роз'ясненні (навчання), сексі, створенні, збереженні (ощадливості), повазі, приниженні [46, с. 49].

Е. Фромм вважає, що людина має такі соціальні потреби:

- у людських відносинах (приписуючи себе групі, відчуваючи «ми», уникаючи самотності);
- у самоствердженні (необхідності переконатися у власній важливості, щоб уникнути почуття неповноцінності, порушення);
- у прихильності (у теплих почуттях до живої істоти та потреби у відповіді – в іншому випадку апатія та відраза до життя);
- у самосвідомості (свідомості себе як унікальної індивідуальності);
- в системі орієнтації та об'єкті поклоніння (залученні в культуру та ідеологію, упередженому ставленні до ідеальних предметів). Психологи також говорять про необхідність збереження та розвитку, дефіциту (зростання);
- про необхідність відрізнятись від інших (тобто необхідності, пов'язаної з формуванням та збереженням власного «я»); необхідність уникати;
- необхідність нових вражень;
- з основних потреб – з одного боку, і з вторинних потреб – з іншого.

Існує також група невротичних потреб, незадоволеність якої може призвести до невротичних розладів: у співчутті та схваленні, у силі та престижі, у володінні та залежності, в інформації, у славі та справедливості. Е. Фромм пише про необхідність встановлення зв'язків з людьми та необхідність ідентифікувати себе із класом, нацією, релігією, модою тощо.

Виділяють такі потреби, які виходять із біологічних потреб. Це, наприклад, потреба у спілкуванні, потреба в самоцільних діях, наприклад, ігри, та потреба в абсолютній правді.

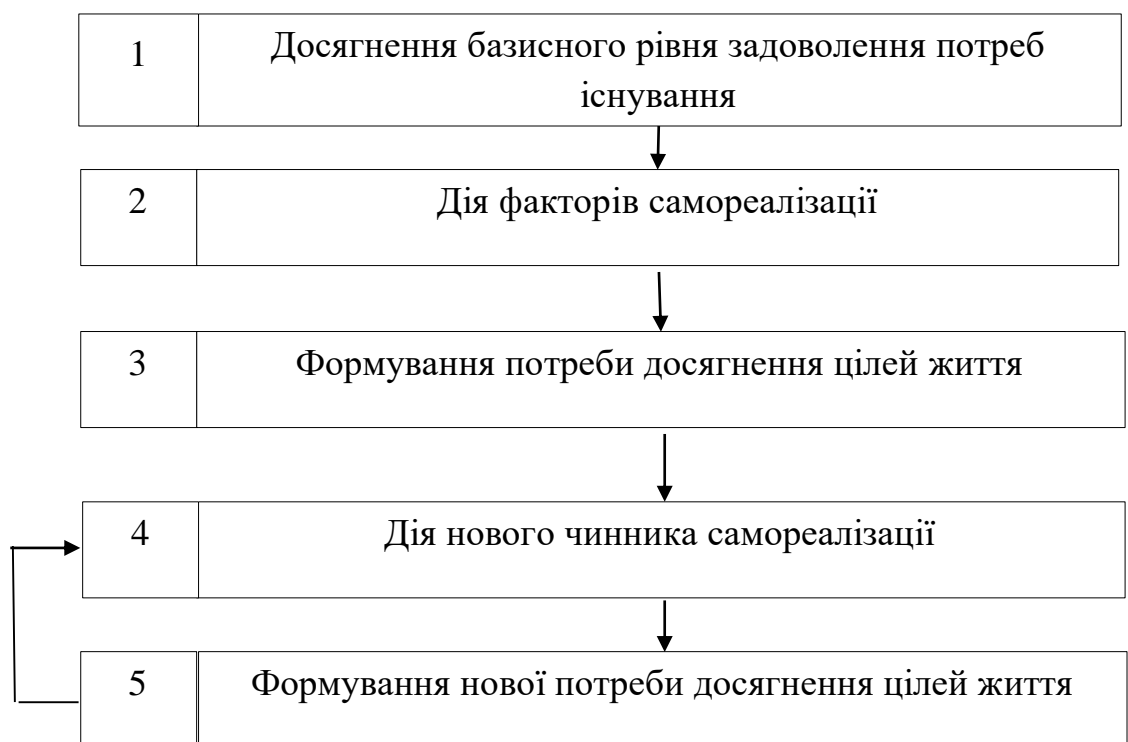


Рис.2.2. Послідовність формування потреб людини [60, с. 48]

Далі доречно знову коротко згадати найвідомішу класифікацію соціальних потреб – «Піраміда потреб» А. Маслоу, що є ієрархією людських устремлінь від нижчого до вищого:

1. Фізіологічні (харчування, сон, плотські та інші);
2. Забезпечення безпеки (житло, майно, стабільність);
3. Приналежність (любов, дружба, сім'я, соціум);
4. Повага та визнання людини (як іншими людьми, так і собою);
5. Самоактуалізація (самореалізація, гармонія, щастя) [41, с. 69].

Наведені класифікації ідентично визначають соціальні потреби як прагнення любові та приналежності. Соціальні устремління, бажання, схильності обумовлені приналежністю індивіда до суспільства і задовольняються лише у ньому. Виділимо три категорії соціальних потреб:

1. «Для себе»: самоідентифікація, самоствердження, влада, визнання.
2. «Для інших»: альтруїзм, благодійність, захист, дружба, кохання.
3. «Разом з іншими»: мир Землі, справедливість, правничий та свободи, незалежність.

Тепер розглянемо докладніше кожен з потреб за перерахованими категоріями: Самоідентифікація полягає у бажанні бути схожим на обрану людину, образ або ідеал. Дитина ідентифікує себе з батьком своєї статі та усвідомлює себе як хлопчик/дівчинка. Необхідність самоідентифікації періодично проявляється у процесі життєдіяльності, коли людина стає школярем, студентом, спеціалістом, батьком тощо.

Самоствердження виявляється у реалізації потенціалу, заслуженій повазі серед людей та утвердженні людини як професіонала у вибраному виді діяльності. Крім того, багато людей прагнуть влади і визнання людей для своїх особистих цілей, для себе.

Альтруїзм – це безоплатна діяльність на благо інших, навіть на шкоду власним інтересам. Дружба має бути безкорисливою, не заради прибутку, а через взаємне розташування один до одного. Проте безкорислива дружба – це рідкість у наш час.

Кохання – найсильніше бажання кожного з нас. Як особливе почуття та вид міжособистісних відносин, вона часто ототожнюється зі змістом життя та щастям. Кохання є причиною створення сімей та народження дітей. Кожен із нас хоче любити і бути коханим. Любов наповнює життя змістом. Більшість психологічних і фізичних проблем виростає від незадоволеного, нерозділеного, нещасного кохання. Кохання – це найпотужніша мотивація для зростання особистості. Любов до дітей для батьків та батьків для дітей, любов між чоловіком та жінкою, до своєї професії, Батьківщини, до людей та всього світу,

до життя, до самого себе – основа для розвитку гармонійної, цілісної особистості.

У всіх нас є загальнолюдські соціальні бажання: всі люди, незалежно від національності та релігії, хочуть миру, поваги до своїх прав і свобод. Справедливість, незалежність, доброта, свобода, рівність, людяність – універсальні цінності [36, с. 3].

Реалізуючи свої особисті потреби, слід пам'ятати про оточуючих людей. Завдаючи шкоди природі та суспільству, люди зрештою шкодять самим собі. Особистість прагне активності у суспільстві, суспільно-корисній роботі, встановлення позитивних міжособистісних відносин, хоче бути визнаною та успішною у соціальному середовищі. І ці бажання вимагають задоволення для успішного співіснування з іншими людьми в суспільстві. Як розглядалося вище, безумовне значення має такі соціальні потреби, як дружба, кохання, сім'я.

На прикладі взаємозв'язку між соціальною потребою людей у коханні з фізіологічною необхідністю в сексі та з інстинктом продовження роду, можна зрозуміти, наскільки взаємозалежні та пов'язані ці потреби. Інстинкт розмноження у взаємодії чоловіка та жінки доповнюється захистом, підтримкою, повагою, взаєморозумінням, загальними інтересами, любов'ю. Особистість не формується поза суспільством, без спілкування та взаємодії з людьми, без задоволення соціальних потреб. Приклади дітей, вихованих тваринами – яскраве підтвердження важливості кохання, спілкування, суспільства. Такі респонденти, потрапивши до людської спільноти, не змогли стати його повноцінними членами. Коли людина відчуває тільки первинні потреби, вона стає подібною до тварини.

З вищевикладеного, соціальні потреби – це особливі потреби, необхідних формування соціального рівня життя окремих осіб, груп чи суспільства загалом. Ці потреби включають трудову, соціально-економічну діяльність, духовну культуру та аналогічні явища, пов'язані з громадським життям.

Забезпечення основних соціальних потреб формує гармонійну взаємодію між людиною та суспільством.

Незадоволена потреба викликає збій у функціонуванні суб'єкта і навіть загрожує його існування. Таким суб'єктом можливо, як індивідуум, і соціальне співтовариство, організація. Незадоволена потреба проявляється у певній формі. Наприклад, незадоволена потреба в їжі – у вигляді голоду, у воді – у спразі, у вітамінах – при авітамінозі, у спілкуванні – у відчутті нудьги, туги і т.д. Люди помічають показники потреб, коли вони не задовольняються [43, с. 95].

Таким чином, ми можемо і не підозрювати необхідність повітря, поки не буде заблокована подача кисню в дихальні шляхи. Слід зазначити, що незадоволення потреби веде до її усвідомлення. Усвідомленою потребою є уявлення предмета у тому, що він необхідне існування та розвитку. Подання може наблизитися до об'єктивної потреби (я хотів поїсти – я зрозумів: я маю їсти), і бути, можливо, дуже далеко від неї.

Незадоволена фізіологічна потреба проявляється у відчуттях, які діють як стимул до дії лише після їхньої подібної розшифровки. Наприклад, що може означати біль у шлунку? Людина усвідомлює свої почуття на основі своїх уявлень про медицину, особистий досвід, які тісно пов'язані з рівнем медичної культури в країні. Тому свідомі потреби часто дуже далекі від об'єктивних і навіть прямо протилежних їм. Багато вимог виявляється у таких формах, які вимагають кваліфікації їхнього розкодування (наприклад, потреба у вітамінах реалізується лише за наявності певної медичної обізнаності).

Потреби індивіда є об'єктивно необхідними умовами існування. Будучи природно-соціальною істотою, людина має дві групи потреб: деякі з них породжуються її фізіологією та психологією, інші формуються суспільством. Часто ці дві групи потреб з'єднуються. Наприклад, існує природна фізіологічна потреба у воді, але суспільство породжує почуття огиди у людей до всього брудного, тому виникає штучна усвідомлена потреба над воді взагалі, а чистій воді.

Відсутність чистої води викликає ті ж страждання, що й повна відсутність води. Отже, усвідомлення природної потреби у результаті соціалізації відчуває у собі вплив культури даного суспільства. Потреби у статусі є об'єктивно необхідними умовами для збереження та розвитку певної позиції у суспільстві. Так, статус вчителя включає такі об'єктивно необхідні умови для збереження потреби у ньому, як наявність безпосередньо самого університету, його фінансування в обсягах, достатніх для здійснення навчального процесу та виплати заробітної плати тощо. Тобто вимоги до статусу є основою багатьох сфер споживчої активності людей [30, с. 84].

Таким чином, розглянувши думки вищезгаданих психологів про людські потреби, можна помітити, що класифікації потреб має різну першочерговість, і що кожен автор в основу таких класифікацій ставить різні підходи. Ключовими труднощами розгляду потреб є їх класифікування, а також формування їх ієрархії, граней, рівнів та потенціалів для задоволення. Ці завдання безпосередньо взаємопов'язані. Показано те, що ієрархічність потреб значною мірою визначена ступенями їх задоволення.

2.2. Поняття стратегії задоволення актуальних потреб

Для розгляду ступеня задоволеності людських потреб умовно розділимо такі потреби на два такі типи:

- 1) потреби існування;
- 2) потреби досягнення цілей життя.

До потреб існування зазвичай відносять потреби фізіологічні та потреба у безпеці. Ми вважаємо, що потреба у приналежності також повинна бути включена в цей вид, тому що людина не може існувати довгий час поза будь-яким колективом.

Можна виділити такі основні рівні задоволення потреб існування:

- 1) мінімальний,
- 2) основний, або базовий;
- 3) рівень розкоші.

Мінімальний рівень задоволення потреб існування забезпечує виживання людини. Основний рівень дає можливість виникнення важливих інтелектуальних та духовних потреб. Цей рівень можна визначити як суб'єктивно, так і об'єктивно. У першому випадку критерієм досягнення базового рівня є час, коли людина розмірковує про задоволення потреб у їжі, одязі, житлі та безпеці. Ми вважатимемо, що цей час не повинен перевищувати половини часу неспання.

Рівнем розкоші вважається такий рівень, у якому перевищення базового рівня задоволення потреб існування стає самоціллю чи засобом прояви високого соціального статусу. Характеристики відповідного способу життя доступні на роботах Т. Веблена та багатьох інших авторів. Після досягнення базового рівня задоволення потреб існування формуються потреби досягнення цілей у житті, які ми розділимо на чотири групи:

- 1) матеріальні вигоди для себе та сім'ї;
- 2) сила та слава;
- 3) знання та творчість;
- 4) духовне самовдосконалення.

Зазначимо, що наведена диференціація перестала бути ієрархічною. Пріоритети можуть розставлятися індивідуально, залежно від індивідуальних нахилів, здібностей та устремлінь. Тому деякі люди, які досягли базового рівня задоволення потреб існування, прагнуть максимізації споживання матеріальних благ; інші – до влади та слави; треті – до знання та творчості; четверті – до духовного вдосконалення.

У нас не викликає сумніву той факт, що духовні потреби людини не мають меж; це його прагнення знання, розвитку та застосування своїх здібностей на практиці. Однак нескінченність матеріальних потреб не може вважатися очевидною. Навіть людина з дуже розвиненою уявою висловлює матеріальні потреби досить одноманітно. Далі врахуємо, що формування структури потреб в однієї й тієї ж людини може змінюватись у різні періоди

його життя. Зазначимо взаємозв'язок рівня задоволення потреб існування та потреб інших типів.

Так, чим нижчий у людини суб'єктивно-основний рівень задоволення потреб існування, тим більше ймовірно, що після досягнення цього рівня у нього переважатимуть інтелектуальні та духовні потреби.

Розглянувши вище класифікації людських потреб та провівши аналіз основних потреб людини та рівнів їх задоволення, ми зробимо такі висновки щодо *стратегій* які людина обирає щоб задовільнити свої потреби:

- Способи що повторюються;
- Посилення внутрішньої активності, для зменшення напруги;
- Ігнорування (стан фрустрації) або витіснення;
- Заперечення потреби;
- Переорієнтація на інші об'єкти;
- Допомога оточуючих

Основні рівні задоволення потреб у існуванні можуть мати значні індивідуальні відмінності.

Сукупність потреб і мотивів утворюють мотиваційну сферу, у якій можна назвати два компонента: змістовний і динамічний. Змістовий компонент мотивації визначає передбачувану спрямованість поведінки, опосередковано через поставлену мету чи прийняте рішення. Динамічний компонент виконує власне спонукальну функцію. У разі, коли потреба задовольняється, змінюється спрямованість поведінки – поведінка прямує задоволення іншій актуальної потреби [41, с. 74].

Тоді, коли потреба не задовольняється, спрямованість мотивації зберігається, але починає зростати її напруженість. Існує оптимум мотивації, поза якого виникає емоційна поведінка. Поняття оптимуму мотивації пов'язані з адекватністю чи неадекватністю реакцій ситуацію. Цей зв'язок відповідає відношенню між інтенсивністю (напруженістю) мотивації та реальними можливостями суб'єкта у конкретній ситуації [41, с. 75].

Внаслідок відображення людиною будь-якої актуальної потреби (її якості та величини) та ймовірності (можливості) її задоволення на основі вродженого та онтогенетичного досвіду з'являються певні емоції. Задоволення чи незадоволення потреби породжує емоційний стан задоволення чи невдоволення.

С. Рубінштейн зазначав, що те чи інше емоційне ставлення до певного предмета чи особи, представлене у свідомості у вигляді безпосереднього переживання, формується на основі потреби в міру того, як ми усвідомлюємо залежність їх задоволення від цього предмета чи особи, відчуваючи ті емоційні стани задоволення чи невдоволення, що вони нам доставляють [51, с. 69].

Крім того, в силу різноманіття потреб той самий предмет або особа можуть набувати для людини різного і навіть протилежного – як позитивного, так і негативного – емоційного значення.

Іншою важливою умовою появи емоційної реакції, опосередкованої зростанням напруженості мотиваційної системи, є оцінка ймовірності задоволення потреб. Якщо величина потреби наростає, а оцінка ймовірності її задоволення падає, такий стан переживається як негативне, що супроводжується негативним емоційним тоном, і навпаки [61, с.21].

Зокрема, дослідження показують, що передбачення можливого задоволення потреби може бути основною мотиваційною умовою поведінки: людина ставить собі за мету, які як вона очікує призведуть до винагороди, задоволення потреби. Важливі цілі з високою можливістю досягнення (велика надія) спричиняють позитивний афект (радість, задоволення); важливі цілі з низькою ймовірністю досягнення (слабка надія) викликають тривожність чи депресивність [68, с. 185].

Отже, сила напруженості мотивації визначає валентність емоційного тла поведінки. Ситуацію, коли суб'єкт стикається з «неможливістю реалізації внутрішніх потреб свого життя», а саме з існуючою проблемою потенційної або актуальної загрози задоволенню основних потреб, з якої людина не може піти і

яку не може вирішити в короткий час і звичним способом можна охарактеризувати як кризову.

Дж. Майєр [63] виділяє чотири послідовні стадії кризи:

- 1) первинне зростання напруги, що стимулює звичні способи вирішення проблеми;
- 2) подальше зростання напруги в умовах, коли ці способи виявляються безрезультатними;
- 3) ще більше збільшення напруги, що вимагає мобілізації зовнішніх та внутрішніх ресурсів;
- 4) якщо всі спроби виявляються марними, то підвищується тривожність та депресивність, з'являються почуття безпорадності та безнадійності, дезорганізація особистості та поведінки.

Тут необхідно зазначити, що криза може закінчитися на будь-якій стадії, якщо загроза зникає або виявляється будь-який спосіб задоволення потреб. Можливі два варіанти вирішення кризової ситуації:

- 1) головним способом позбутися травмуючої дії наростаючої напруги є переорієнтація на інші об'єкти або способи задоволення потреб (тобто пошук об'єкта, що заміщає);
- 2) використання психологічних захистів: придушення, і навіть ізоляції афекту, витіснення (особливо агресивного компонента), заміщення, заперечення [63, с. 28].

При цьому головне місце належить переживанню, яке є внутрішньою (психічною) роботою та визначає характер і спрямованість дій, за допомогою яких людині вдається перенести ті чи інші життєві події, відновити втрачену душевну рівновагу, впоратися з кризовою ситуацією.

Виникаюча при кризовій ситуації напруженість, а також пов'язані з нею переживання можуть впливати на появу (посилення) певних особистісних особливостей і моделей поведінки. Дані показують, що результатом тривалої дії надмірного рівня стимуляції (у нашому випадку напруги, пов'язаної з переживанням необхідності задовольнити потребу) виникає відчуття

страждання. Страждання повідомляє людині про те, що йому погано і спонукає його робити певні дії для того, щоб усунути причину страждання або змінити своє ставлення до об'єкта, що є причиною цього [53, с. 30].

Таким чином, страждання як афективний процес може бути причиною або джерелом поведінки, тобто «фактором, який підтримує або припиняє форми поведінки». Це відбувається відповідно до гедоністичного принципу максимізації позитивної афективності (задоволення, радості) та мінімізації негативної афективності (страждання).

Можна зазначити дві основні причини виникнення страждання. Перша, це депривація – стан, що виникає за відсутності предмета чи можливості, необхідні задоволення потреби. Інша, фрустрація – стан, який більше відноситься до наслідків, пов'язаних з процесом задоволення потреби: коли на шляху до об'єкта задоволення виникають різноманітні перешкоди або перешкоди. Тут, мабуть, слід зазначити на доповнення мотиваційного напруження емоційним.

Емоційна напруга – це стан, що характеризується підвищеним рівнем активації та відповідним йому емоційним збудженням, які блокуються в експресивно-виконавчій фазі. Іншими словами, емоційна напруга виникає, як правило, у ситуаціях, що викликають страх, але виключають втечу; викликають гнів, але унеможливають його вираз.

Тому стани депривації та фрустрації можуть виникнути лише за умови досягнення певного рівня емоційного збудження: інтенсивності страждання. При цьому, відповідно до «принципу задоволення», страждання веде як до зростання активності, збільшення інтенсивності зовнішніх реакцій з метою задоволення потреби, або призводить до посилення внутрішньої активності, а саме, до введення механізмів психологічного захисту, для зменшення напруги [66, с. 47].

І те, і інше може стимулюватись певними емоціями, що супроводжують або реалізацію потреби, або її стримування. У зв'язку з цим розрізняють стеничні емоції (що призводять до збільшення активності, до дії) та астеничні

(що не спонукають до дії). Аналіз наслідків страждання показує, що до перших відносяться зневіра, занепад духу, самотність, знедоленість, образа, настороженість, тривожність та ін. До других можна зарахувати обурення, гнів, лють.

Як одна з базових емоційних реакцій на страждання можна розглядати емоцію страху. У цьому випадку страх може виникати як реакція побоювання, що потреба не буде задоволена через відсутність об'єкта задоволення або неможливість усунення перешкоди для досягнення мети та страждання триватиме.

Як вказує Д. Гоулман, при страху поєднуються висока напруга, імпульсивність та активність. На поведінковому рівні надмірна напруженість може проводити загальмованості процесів, до “застигання тіла”, тобто рухового ступору (астенічний страх). Високе збудження (імпульсивність та активність), навпаки, можуть вести до неадекватної поведінки у формі панічних або руйнівних неефективних реакцій (стенічний страх). Проте, спільним для людей, які переживають страх, є відчуття сильного бажання втекти або сховатися. Тому страх, головним чином сприяє одному типу поведінки – поведінці уникнення, «втечі» із ситуації [61, с. 47].

У цьому випадку використання психологічних захистів якраз і є «відходом» від травмуючих переживань страждання. Разом про те, можливий й інший результат, коли реакція відходу із ситуації супроводжується агресивністю чи реакціями видалення об'єкта, що викликає страх, шляхом його руйнації. Іншою базовою емоційною реакцією на страждання є гнів. З погляду філогенезу гнів мав важливе значення для виживання людини, оскільки сприяв мобілізації енергії індивіда та робив його готовим до активного самозахисту.

Відповідно до теорії Л. Щетиніна страждання є вродженим збудником гніву. На його думку, це відбувається завдяки тому, що зовні вплив або травматичні переживання, що викликають безперервне страждання, можуть знизити поріг гніву. Ідея така: оскільки страждання викликається помірно

високою та постійною нейронною активацією, тривале страждання може призвести до переходу густини нейронних зарядів через поріг гніву [57, с. 385].

Чим сильніший гнів, тим сильнішим і енергійнішим почувається індивід, та тим більша його готовність до фізичних дій. Взаємодія у тріаді «страждання, страх, гнів» то, можливо адаптивним, і дезадаптивним. Його позитивними наслідками можуть стати дії, спрямовані на подолання перешкод для задоволення потреб, спрямовані на те, щоб не допустити кризової ситуації у майбутньому. Дезадаптивність має місце тоді, коли гнів, що походить від сильного страждання при спробах, що повторюються, знайти втрачений об'єкт задоволення потреб або усунути перешкоду на шляху до нього, веде до руйнівної агресії.

Разом про те слід зазначити, що взаємодія емоцій – складне явище. Воно може дезорганізувати ті дії, що призвели до виникнення кризової ситуації або негативного емоційного стану, зате організувати дії, спрямовані на зменшення чи усунення неприйнятних впливів. Отже взаємодія емоцій містить у собі елементи як дезорганізації, і організації поведінки. Взаємовплив страху і гніву може безпосередньо позначатися характері адаптації поведінки людини.

Зокрема, згідно з даними Р. Плучика, Х. Келлермана, Х. Конте при значному домінуванні страху переважає механізм придушення, спрямований на виключення зі свідомості думок чи переживання, спричинених негативними емоціями. Це призводить до формування пригнічено-агресивного типу поведінки. Агресія гальмуватиметься чи трансформуватиметься, оскільки існує сильний страх, стимульований передбаченням покарання чи відплати.

В цьому випадку адаптація протікає за стратегією пасивного пристосування, коли перевага віддається: залежно-слухняному (характеризується надконформністю, потребою в допомозі та довірі з боку оточуючих, невпевненістю в собі, нестійкою самооцінкою, пригніченою егоїстичністю та агресивністю) підвищеним почуттям провини, самоприниження) стилю міжособистісних відносин з оточуючими.

У разі відносного паритету страху і гніву може діяти механізм зміщення – розрядки емоцій, що накопичилися, на предмети, тварин або людей, які сприймаються як менш небезпечні для індивіда, замість вираження емоцій на справжні об'єкти, що викликають негативні емоції. Це спричиняє формуванню пасивно-агресивного типу поведінки [29, с. 32].

Тут найбільш поширеною є стратегія адаптивного самообмеження з використанням співробітничо-конвенційного (що відрізняється прагненням до встановлення компромісів, до співпраці, пошуку визнання у авторитетних людей, компенсацією витіснених егоцентричності та агресивності за рахунок підвищеного дружелюбності, невдоволення оточуючими, ворожістю) та відповідально-великодушного (відбиває виражену готовність допомагати та співчувати оточуючим, гнучку рольову «палітру», комунікабельність, можливо, проблеми пригніченої чи витісненої ворожості) стилів.

Коли гнів є домінуючою емоцією, можуть спостерігатися відкриті агресивні реакції. Адаптація відрізняється домінуванням процесів активного пристосування і використанням прямолінійно-агресивного (характеризується наполегливістю, нестриманістю, запальністю, недружелюбністю у відношенні оточуючих, спонтанністю, завзятістю в досягненні мети, практицизмом, почуттям ворожості при протидії та критиці, активністю, вираженою мотивацією досягнення, тенденцією до домінування, підвищеним рівнем домагань, нетерпінням до критики, орієнтацією в основному на власну думку, переоцінкою власних можливостей) та незалежно-домінуючого (що відрізняється впевненою, незалежною, конкуруючою манерою поведінки, самозадоволенням, нарцисизмом).

Задоволення потреб людини є важливою умовою не тільки для комфортного її існування, але й для її виживання, адже якщо не задовольняти органічні потреби людина загине в біологічному сенсі, а якщо не задовольняти духовні потреби, то вмирає особистість як соціальне утворення. Люди, задовольняючи різні потреби, навчаються у різний спосіб і засвоюють різноманітні засоби задля досягнення цієї мети. Тому в залежності від

навколишнього середовища, умов і самої особистості ціль задоволення потреб і способи для її досягнення будуть різнитися.

У психології найбільш популярні способи та засоби задоволення потреб полягають:

- у механізмі формування індивідуальних для людини способів задоволення своїх потреб (у процесі навчання, формування різних зв'язків між подразниками та подальшою аналогією);
- у процесі індивідуалізації способів та засобів задоволення базових потреб, які виступають як механізми розвитку та формування нових потреб (самі способи задоволення потреб можуть перетворитися на них самих, тобто з'являються нові потреби);
- у конкретизації способів і засобів задоволення потреб (відбувається закріплення одного способу або кількох, за допомогою яких відбувається задоволення потреб людини);
- у процесі менталізації потреб (усвідомлення змісту чи деяких аспектів потреби);
- у соціалізації способів та засобів задоволення потреб (відбувається їх підпорядкування цінностям культури та норм суспільства).

На характер адаптації поведінки людини можуть опосередковано впливати деякі психічні стани, що виникають в результаті взаємодії страху і гніву з іншими емоціями.

1) Тривожність.

Зокрема Є. Гелгорн [20] виділяє дві форми тривоги. Збудлива форма, що характеризується занепокоєнням, гіперактивністю, симпатичними реакціями. Гальмівна форма, що характеризується гіпоактивністю, парасимпатичними реакціями. Перша виникає при зростанні гніву і веде до посилення агресивності, друга при зростанні страху та веде до формування негативних психічних станів.

Дослідження Е. Ільїна, наприклад, показують, що внутрішні страхи, які не знаходять зовнішнього прояву, підтримують більш менш виражений стан тривожності [28, с.44].

2) Депресивність.

На думку ряду авторів тріада “страждання-страх-гнів” є частиною синдрому депресії, що протікає або через фрустрацію, або є реакцією на депривацію. І в тому, і в іншому випадку механізм приблизно однаковий і може складатися з трьох фаз. Перша, при невдоволенні потреб індивід відповідає на втрату об’єкта або неможливість досягнення мети енергійними реакціями у спробі повернути те, що втрачено чи досягти необхідного. Друга фаза характеризується гнівом та агресією, спрямованими на об’єкт чи перешкоду. І, нарешті, коли перша та друга фази не дають результату, відбувається “усунення” від спонукань, що стимулюють активність чи адаптивну поведінку. Ця повна відстороненість і викликає депресію.

3) Психотизм.

Стан, що характеризується постійною напруженістю, збудженістю, безвідносно до ступеня небезпеки реальної ситуації. Може виникати внаслідок придушення емоцій страху чи гніву. Зазвичай проявляється у появі образів, фантазій, сновидінь чи думок заподіяння шкоди об’єкту ворожості. Таким чином, процеси адаптації обумовлені цілим рядом причин психологічної природи, які є наслідком нерівномірності онтогенетичного розвитку та особливостей психічного життя людини.

Висновки до Розділу II

Потреба – це психічне явище відображення потреби організму або особистості в необхідних умовах, що забезпечують їх життя та розвиток. Наявність тієї чи іншої потреби створюється порушенням рівноваги між організмом та середовищем (біологічні потреби) або між особистістю та суспільством (соціальні потреби).

У структурі потреб виділяють дві основні складові: предметний зміст потреби – це сукупність тих об'єктів зовнішнього чи внутрішнього середовища, з допомогою яких ця потреба може бути задоволена. Проте предметний зміст потреб має узагальнений характер. Виникає за наявності актуальної потреби напруга, що виражається у почутті психологічного дискомфорту – напруги, занепокоєння, почуття незадоволеності, зумовленого дефіцитом того, що потрібно. Природне прагнення людини позбавитися цього психологічного дискомфорту стає джерелом активності поведінки та діяльності. Таким чином, потреба активізує організм, стимулює його поведінку, спрямовану на пошук того, що потрібно.

Поведінка людини здебільшого визначається не одним окремим мотивом, а їхньою сукупністю та конкретним співвідношенням їхньої значущості щодо мотиваційного потенціалу. При цьому один з них може бути основним, провідним, а інші – виконувати функцію додаткової стимуляції. Безперечно, мотиви виникають, розвиваються і формуються на основі потреб. Водночас вони відносно самостійні, оскільки потреби не визначають однозначно сукупності мотивів, їхньої сили та сталості. За однакової потреби в різних людей можуть виникати неоднакові мотиви. Потреби і мотиви людини досить численні. Вони формуються в залежності від способу життя, переконань і інших факторів.

Проблеми визначення мети, пов'язані з спонукальною стороною поведінки, займають величезне місце в самих різних сторонах діяльності людини. Мотивації, тобто потреби, являють собою внутрішні сили організму,

які спонукають його до діяльності. Таким чином, потреби енергезують поведінку і ставлять цілі життєдіяльності, причому ці цілі є вихідними і не вимагають обґрунтування. Найбільш поширена класифікація потреб А. Маслоу включає: органічні (фізіологічні) потреби, оборонні потреби, потреби в приналежності і любові, потреби в повазі і визнанні, пізнавальні потреби, естетичні потреби, потреби в самоактуалізації.

РОЗДІЛ III

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ВИБІР СТРАТЕГІЙ ЗАДОВОЛЕННЯ АКТУАЛЬНИХ ПОТРЕБ

3.1. Організація та методи дослідження

Організацію емпіричного дослідження сплановано як метод поперечного зрізу, що підпорядковане дослідницьким цілям та завданням.

Мета емпіричного дослідження: виявити вплив емоційного інтелекту на вибір стратегій задоволення актуальних потреб.

Діагностичний інструментарій було обрано наступний:

1. Опитувальник «Емоційний інтелект» Н. Холла.
2. Опитувальник емоційного інтелекту «ЕмІн» (Д.Люсін)
3. Діагностика ступеня задоволеності потреб тест А. Маслоу.
4. Діагностика ступеня задоволення основних потреб (Метод парних порівнянь В. Скворцова) (Модифікація І. Акіндінова).
5. Авторська анкета “Способи задоволення потреб”

Запропоновані методики відрізняються простотою та швидкістю виконання. Їх можна проводити і в індивідуальному, і груповому варіанті.

Для перевірки гіпотези дослідження нами було застосовано метод збору даних – тестування; метод обробки даних – математико-статистичний аналіз (t-критерій Ст’юдента).

Процедура збору даних проходила в такий спосіб: кожен учасник отримав персональний бланк листа у відповідь та окрему методику з інструкцією. Їм було коротко викладено мету дослідження та правила роботи з методиками.

Після цих роз’яснень випробуваним було запропоновано уважно вивчити інструкцію, отримати відповіді на питання, якщо вони виникли після її вивчення. Надалі всі дані були підраховані, занесені до зведеної таблиці та піддані статистичній обробці.

База дослідження: проводилася в інтернет просторі

Вибірка: 60 студентів віком 20-23 роки, з який було 30 дівчат та 30 юнаків.

Етапи емпіричного дослідження:

1. Підбір діагностичного інструментарію;
2. Діагностика підібраними методиками;
3. Обробка даних;
4. Аналіз даних.

Опис методик дослідження.

1. «Тест на емоційний інтелект» Н. Холла (опитувальник EQ).

Методика побудована на загальнотеоретичних уявленнях про емоційний інтелект як особистісні характеристики, що дозволяють розпізнавати свої емоції, керувати ними, розпізнавати почуття в кожній конкретній ситуації. Методика також призначена для виявлення здатності розуміти відносини особистості, що репрезентуються в емоціях, та керувати емоційною сферою на основі прийняття рішень. Методика дозволяє розпізнавати свої емоції, керувати ними, розпізнавати почуття в кожній конкретній ситуації та дозволяє розуміти відносини особистості, що репрезентуються в емоціях, та керувати емоційною сферою на основі прийняття рішень.

Методика складається з 30 тверджень, що розбиваються на 5 шкал:

- 1) емоційна поінформованість;
- 2) управління своїми емоціями (скоріше емоційна відходливість, емоційна неригідність);
- 3) самомотивація;
- 4) емпатія;
- 5) розпізнавання емоцій інших людей (швидше вміння впливати на емоційний стан інших людей).

2. Опитувальник емоційного інтелекту (ЕмІн) Д. Люсіна

Мета методики: призначена для вимірювання емоційного інтелекту (EQ) відповідно до теоретичних уявлень автора. На основі моделі ЕмІн пропонується

тест, що складається з 40 питань з відповідями за 4-бальною шкалою, які групуються у 6 факторів.

1. Міжособистісний емоційний інтелект.

1.1. Шкала М1. Інтуїтивне розуміння чужих почуттів.

1.2. Шкала М2. розуміння чужих емоцій через експресію;

1.3. Шкала МОЗ. Загальна здатність розуміння чужих емоцій;

2. Внутрішньоособистісний емоційний інтелект.

2.1. Шкала В1. Усвідомлення власних емоцій;

2.2. Шкала В2. Управління своїми емоціями;

2.3. Шкала В3. Контроль за експресією.

При інтерпретації результатів твердженням приписується значення у балах, рівне числовому значенню відповіді у бланку відповідей. Частина пунктів інтерпретується у зворотних значеннях

Шкали методики:

- Шкала МЕІ (міжособистісний ЕІ). Здатність до розуміння емоцій інших людей та управління ними.
- Шкала ВЕІ (внутрішньоособистісний ЕІ). Здатність до розуміння власних емоцій та управління ними.
- Шкала ПЕ (розуміння емоцій). Здатність до розуміння своїх та чужих емоцій.
- Шкала УЕ (управління емоціями). Здатність до управління своїми та чужими емоціями.
- Субшкала МП (розуміння чужих емоцій). Здатність розуміти емоційний стан людини на основі зовнішніх проявів емоцій (міміка, жестикуляція, звучання голосу) та/або інтуїтивно; чуйність до внутрішніх станів інших людей.
- Субшкала МУ (управління чужими емоціями). Здатність викликати в інших людей ті чи інші емоції, знижувати інтенсивність небажаних емоцій. Можливо, схильність до маніпулювання людьми.

- Субшкала ВП (розуміння своїх емоцій). Здатність до усвідомлення своїх емоцій: їхнє розпізнавання та ідентифікація, розуміння причин, здатність до вербального опису.
- Субшкала ВУ (управління своїми емоціями). Здатність і потреба керувати своїми емоціями, викликати та підтримувати бажані емоції та тримати під контролем небажані.
- Субшкала ВЕ (контроль експресії). Здатність контролювати зовнішні прояви своїх емоцій (Таблиця 3.1).

3. Тест Піраміда Маслоу дозволяє зрозуміти, які потреби на даний момент є для вас найважливішими. Передбачається, що вони найменш задоволені. Потреба – це фізіологічний та психологічний недолік чогось. Потреби є мотивом до дії. Широку популярність здобула теорія ієрархії потреб А. Маслоу (Maslow).

Відповідно до цієї теорії потреби людини розвиваються від фізіологічних до духовних, і людина має спочатку задовольнити потреби першого порядку для того, щоб виникли потреби вищого рівня.

Ієрархія потреб Маслоу включає такі компоненти:

- Фізіологічні (голод, спрага, сон і т.д.);
- Потреба безпеки (захист від болю, гніву, страху тощо.);
- Потреба соціальна (любов, сім'я, друзі, спілкування);
- Потреба у самоствердженні (самоповага, престиж, кар'єра, успіх);
- Потреба самоактуалізації (реалізації здібностей, самовираженні, осмисленні тощо.).

4. Методика діагностики ступеня задоволеності основних потреб (Метод парних порівнянь В. Скворцова)

Ця методика дозволяє виявити базові потреби – мотиватори особи та групи. Її основою є процедура парних порівнянь. Знання таких потреб дозволяє керівнику ефективно будувати систему мотивації у робочій групі, а співробітникам розуміти, заради чого вони готові працювати. Теоретичною основою тесту послужила модифікована піраміда потреб А. Маслоу. Замість

фізіологічних потреб, що лежать на основі піраміди потреб, Скворцов В.В. ввів потребу у матеріальному забезпеченні життя. Особливо слід зазначити, що тест виявляє відносну задоволеність, тобто задоволеність цієї потреби проти іншими потребами.

Методика містить 5 шкал-потреб та 15 висловлювань, по 3 на кожен шкалу, які випробуваний повинен попарно порівняти між собою:

- 1) Домогтися визнання та поваги.
- 2) Мати теплі стосунки з людьми.
- 3) Забезпечити собі майбутнє.
- 4) Заробляти життя.
- 5) Мати добрих співрозмовників.
- 6) Зміцнити своє становище.
- 7) Розвивати свої сили та здібності.
- 8) Забезпечити собі матеріальний затишок.
- 9) Підвищувати рівень майстерності та компетентності.
- 10) Уникати неприємностей.
- 11) Прагнути нового і незвіданого.
- 12) Забезпечити собі становище впливу.
- 13) Купувати добрі речі.
- 14) Займатися справою, яка потребує повної віддачі.
- 15) Бути зрозумілими іншими.

Таким чином, для порівняння пропонується 105 пар висловлювань. Шкали: МП – матеріальні потреби, ПБ – потреба у безпеці, СП – соціальні потреби (визнання, прийняття, належність, близькі відносини, любов), ПП – потреба у престижі та повазі, ПС – потреба у самореалізації.

Тест оцінює рівень задоволеності основних потреб людини.

1. Матеріальні потреби.
2. Потреби безпеки.
3. Соціальні (міжособистісні) потреби.
4. Потреби у визнанні.

5. Потреби у самовираженні.

В результаті тесту випробуваний отримує список мотивуючих його в даний момент потреб (незадоволені потреби), а також список задоволених та частково задоволених потреб, які в даний момент не відіграють вирішальну роль в активності індивіда [24].

Авторська анкета була використана для отримання інформації про те, яку перевагу стратегіям люди надають щоб задовільнити свою потребу як результат емоційного інтелекту. У анкеті представлено 7 питань з різними варіантами відповідей, хочемо зазначити що правильної відповіді немає, адже у тому і полягає унікальність кожної людини, та вибір залежить від індивідуальних особливостей. Текст анкети наведено у Додатку

Під час обробки емпіричних даних використовувалася програма Microsoft Excel.

3.2. Аналіз та інтерпретація результатів емпіричного дослідження

Результати дослідження емоційного інтелекту з тесту Н. Холла у двох групах респондентів представлені у таблиці 3.3.

Отож, з даної таблиці ми бачимо, що за шкалами управління своїми емоціями та управління емоціями інших людей чітко переважає середній рівень. За шкалою емоційна обізнаність результати розділилися майже порівну між низьким та середнім рівнем.

Більш детально пропонуємо розглянути інформацію на рис.3.1.

Як видно з Рис. 3.2 за шкалою «емоційна обізнаність» переважає середній і низький рівень. Це означає, що більша частина групи погано розуміється на власних емоціях, їй важко ідентифікувати, назвати та інтерпретувати свої емоційні прояви. У тих, хто показав низький рівень емоційної обізнаності, є досить великі проблеми зі словником емоцій, розмежуванням своїх переживань на продуктивні і ті, що заважають взаємодіяти з оточенням.

У респондентів, що увійшли до середнього рівня, дещо кращі успіхи в розумінні свого внутрішнього світу та розпізнаванні емоцій, але вони також не до кінця навчилися в цьому розбиратися. Високий рівень прослідковується у

меншості опитаних, це означає, що вони гарно вміють оцінювати інтенсивність своїх емоцій, можуть навіть визначити їхній вид та вплив на свою поведінку. Також ці респонденти можуть розпізнавати стани, в яких перебувають інші люди й інтерпретувати їхні переживання, оскільки досягли високого рівня розвитку емоційної обізнаності.

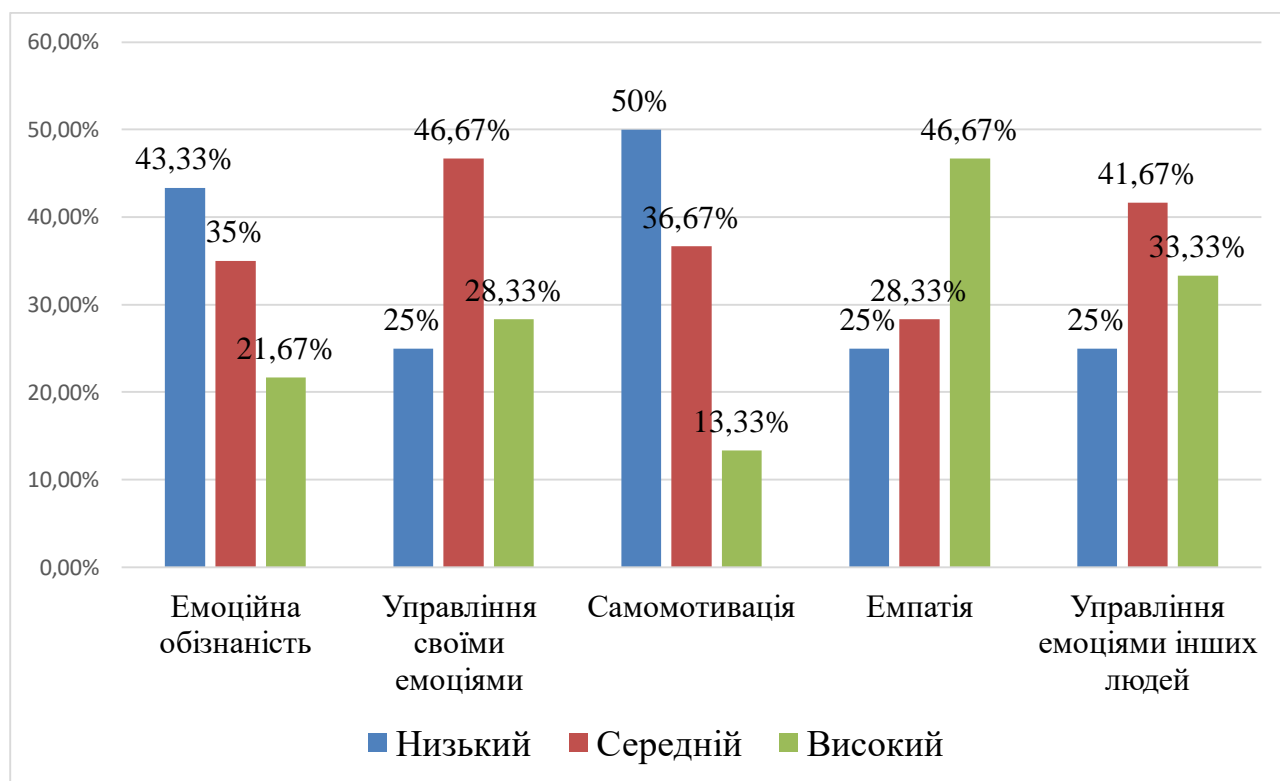


Рис. 3.1. Показники емоційного інтелекту (за тестом Н. Холла)

Шкала «управління своїми емоціями» демонструє, що більша половина групи на середньому рівні освоїла це вміння, ці респонденти мають базові навички стримування небажаних емоційних проявів, проте, все ж таки, не завжди їм вдається оволодіти собою в потрібний момент. Для інших респондентів контроль власних емоцій виявився слабким місцем, тобто їм практично неможливо справлятися з собою та діяти не під впливом своїх емоцій. Саме цим респондентам варто працювати над вдосконаленням своїх умінь, щоб мінімізувати вплив внутрішніх переживань на відносини з соціумом. В інших опитаних ми бачимо високий рівень управління своїми емоціями, що свідчить про гарно розвинений внутрішньо-особистісний

інтелект, який допомагає цим респондентам вирішувати будь які проблемні ситуації за допомогою спокійного і легкого емоційного підходу.

За шкалою «самотивація» істотно переважає низький рівень, швидше за все це пов'язано з тим, що нашими респондентами є студенти. Їм майже не вдається змусувати себе ставити цілі і йти до них, беручи насагу від внутрішньої мотивації. Усвідомлення своїх реальних потреб для них поки що незвідана територія. Частіше мотивацією для таких респондентів виступають зовнішні фактори – оцінки, схвалення від друзів тощо. У інших опитаних якесь уявлення про справжню ціль, на кшталт «це потрібно саме мені, бо я цього дійсно хочу» присутнє, але навіть це не завжди стає поштовхом для втілення планів в життя. А от останніх самотивація знаходиться на високому рівні, а отже вони здатні йти до своєї мети через перешкоди, втілювати свої бажання в життя, при цьому не звертаючи увагу на зовнішні фактори. Ця група здатна підкріпляти свої сили лише внутрішньою похвалою.

Цікавим є те, що за шкалою «емпатія» найвищий показник, це означає, що майже половина нашої вибірки розвинула в собі здатність до розпізнавання емоцій інших людей, навчилася оцінювати їхній емоційний стан по жестах та міміці, а також може виражати співчуття та розуміння оточуючим. Дещо менший показник по даній шкалі у середнього рівня, але це також гарний результат. Ці респонденти можуть бути гарними співрозмовниками, надійними друзями та опорою для близьких людей в потрібний момент. Просто інколи вони не можуть розпізнати істинні почуття оточуючих, що не дає їм на сто відсотків відчувати іншу людину, через це не завжди вірно їх інтерпретують. Низький рівень опитаних свідчить про те, що ця група не навчилася розбиратися в переживаннях інших людей і взагалі-то їм не дуже цікаво вислуховувати про чужі проблеми, вони більше сконцентровані на власному житті.

Остання шкала «управління емоціями інших» показує, що у більшості це вміння знаходиться на середньому рівні. Тобто в деяких випадках респонденти можуть зрозуміти ситуацію, оцінити емоційний стан близької людини і одразу

почати з нею взаємодіяти, щоб зменшити або підвищити інтенсивність емоцій, а іноді їм це зовсім не вдається. Швидше за все це залежить від співрозмовника, події та настрою. У інших респондентів ця здатність на низькому рівні, їм важко впливати на переживання інших, вони просто відсторонюються або ігнорують цей аспект спілкування, оскільки не мають чіткого уявлення як потрібно себе поводити. А от для інших опитаних зрозуміти друга і скерувати його емоційні прояви в потрібне русло дуже легко, адже вони на високому рівні опанували вміння управляти емоціями інших людей і продовжують вдосконалюватися в цьому напрямку.

Результати дослідження за методикою у зв'язку з фактором статі показані в таблиці 3.4 (використовувався Т-критерій Ст'юдента).

Аналіз результатів дозволяє зробити такі висновки:

За шкалою «Емоційна обізнаність» в обох групах виявлено середній рівень: середній бал у юнаків та дівчат.

За шкалою «Управління своїми емоціями» в обох групах виявлено середній рівень: середній бал у юнаків та дівчат.

За шкалою «Самотивація» в обох групах виявлено середній рівень: середній бал у юнаків та у дівчат .

За шкалою «Емпатія» в обох групах виявлено середній рівень: середній бал у юнаків та у дівчат.

За шкалою «Управління емоціями інших людей» середній рівень виявлено групи дівчат, тоді як у групі юнаків відзначений низький рівень.

За шкалою «Інтегративний рівень емоційного інтелекту» в обох групах виявлено середній рівень: середній бал у юнаків та у дівчат.

Виявлено, що дівчата, порівняно з юнаками, мають більш високий загальний показник емоційного інтелекту, а також такі його окремі показники, як самотивація, управління емоціями інших людей, емпатія.

Показники емоційного інтелекту у студентів тесту Д. Люсіна. Результати дослідження емоційного інтелекту за тестом Д. Люсіна представлені в таблиці 3.5.

З таблиці 3.4 ми бачимо, що по більшості шкал переважає середній рівень, а саме по шкалі внутрішньособистісного (ВЕІ), управління емоціями в цілому (УЕ) – 50%, розуміння своїх емоцій (ВП) – 40%, управління своїми емоціями (ВУ) – 42% та розуміння чужих емоцій (МП) – 41,67%. За шкалою розуміння емоцій в цілому (ПЕ) значно виділяється низький рівень – 33,33%. Також серед вибірки помітний низький рівень за шкалами управління чужими емоціями (МУ) – 36,67% та контроль експресії (ВЕ) – 41,67%. Варто зазначити, що дуже низький рівень мало представлений серед респондентів, лише по шкалі міжособистісного інтелекту (МЕІ) прослідковується виразний стрибок показника – 36,67%. Примітним є те, що серед вибірки майже немає респондентів, які демонстрували б дуже високий рівень ознаки, по шкалі управління чужими емоціями не вдалося виявити жодної людини, яка б оволоділа даним вмінням на дуже високому рівні. Для того, щоб детальніше розглянути результати, зобразимо їх графічно на Рис.3.2.

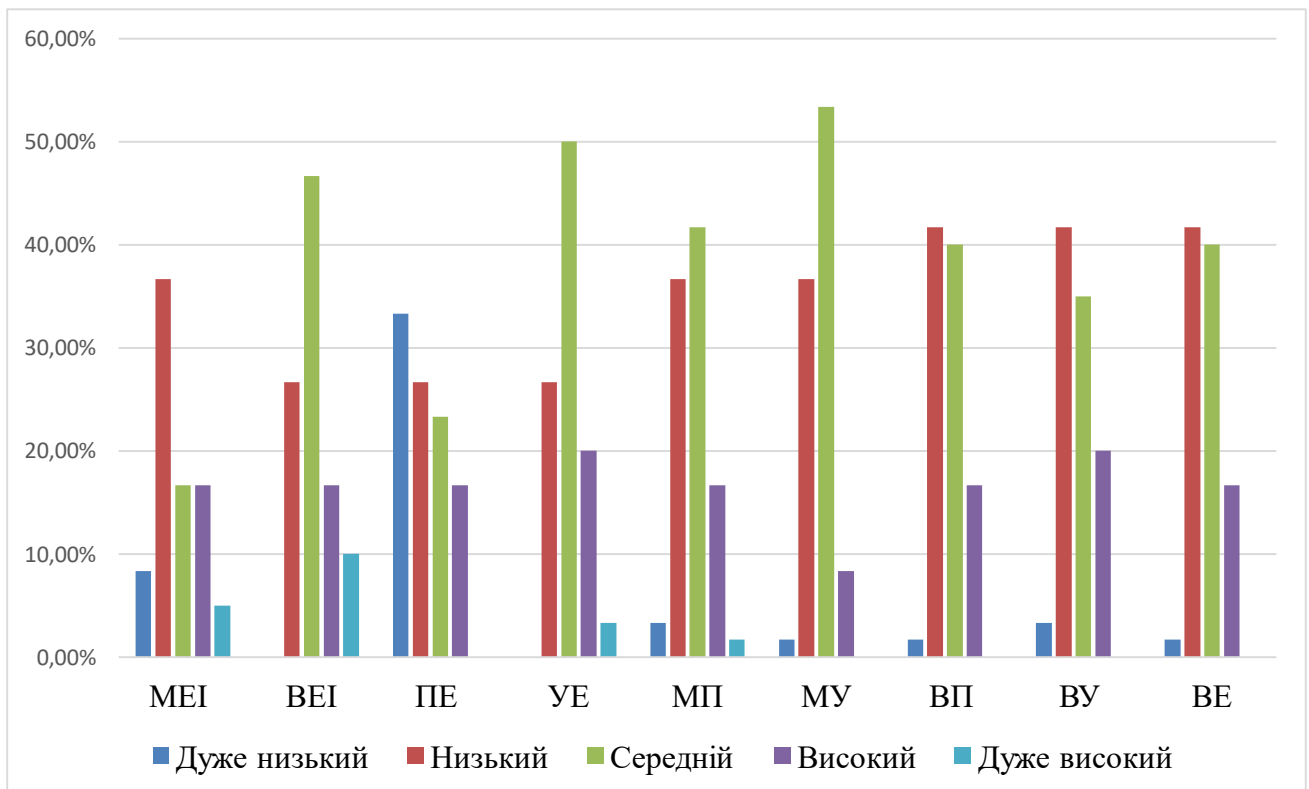


Рис.3.2. Групові показники за методикою ЕмІн Д. Люсіна

Отож, з даного рисунку 3.2 ми бачимо, що за шкалою міжособистісного інтелекту (МЕІ) переважає середній рівень, тобто третина респондентів має уявлення про те, що собою являють емоції та переживання інших людей, як

можна шукати підхід до співрозмовника та частково вміють управляти емоціями інших в певних ситуаціях. Дуже низький та низький рівень ми бачимо у 27,3% опитаних відповідно, це означає, що їм важко ставити себе на місце інших людей, розпізнавати їхні емоційні сигнали та отримувати потрібні комунікативні відгуки. Поряд з цим, у 21% опитаних виявлено високий рівень МЕІ, а це доводить, що респонденти вже опанували певні навички управління емоціями інших людей, можуть ідентифікувати та інтерпретувати емоційні прояви оточуючих. Також невелика кількість – 6,3% опитаних можуть похвалитися дуже високим рівнем розвитку цієї ознаки, ця група не лише вміє викликати у людей потрібні емоції, а й маніпулювати ними на свою користь.

За шкалою внутрішньо-особистісного інтелекту (ВЕІ) помітно виділяється середній рівень – 42%, це означає, що респонденти намагаються розібратися в собі, в своїх внутрішніх переживаннях, але поки їм не вдається зануритися занадто глибоко, щоб усвідомити істинні потреби своєї особистості. У 32 опитаних низький рівень – це свідчить про погано розвинену здатність розуміти свої емоції, а також управляти ними. Дуже низький рівень у 4,2% опитаних, які мало заглиблюються у власний внутрішній світ і не намагаються в ньому розбиратися. Разом з тим у 21% респондентів ВЕІ знаходиться на високому рівні розвитку і вони здатні контролювати зовнішні прояви своїх емоцій і відслідковувати їхнє зародження всередині. Для 4,2% респондентів розуміння внутрішніх емоційних процесів стало звичайною справою, адже вони мають дуже високий рівень за шкалою внутрішньо-особистісного інтелекту.

Шкала «розуміння емоцій» показує що це вміння у 37,8% респондентів на низькому рівні, тобто більше ніж третина опитаних не навчилася розбиратися в своїх та чужих емоцій. Їм незрозумілий алгоритм розпізнавання емоцій та їхнього усвідомлення для подальшого користування цією інформацією. Також для 4,2% опитаних взагалі важко давати назву емоціям та пояснювати собі й оточуючим, що насправді вони відчувають. Середній та високий рівень розділилися порівну – по 27,3% кожен. Це означає, що одна з цих груп дуже добре вміє розбиратися в емоційних проявах та давати раду своїм почуттям. А

друга група ще йде до цього, покращує свої здібності розуміння емоцій, зараз вони на середньому рівні, але в майбутньому може перейти на високий. Дуже високий рівень представлений 4,2% від всієї вибірки, тобто ці особи без зайвих зусиль можуть розповісти близьким, що вони відчувають, а також проконсультувати інших з приводу їхніх емоційних переживань.

За шкалою «управління емоціями» переважає середній рівень прояву ознаки – 35,7%. Це означає, що опитані володіють певними навичками і деколи можуть викликати у себе чи у інших потрібні їм емоції, але не завжди це виходить вдало і йде чітко по плану. Низький та дуже низький рівень розподілилися майже порівну – 21% та 18,9% відповідно. Тобто ці респонденти мають погане уявлення про те, яким чином можна викликати конкретні емоції, підтримувати їх або ж навпаки знижувати інтенсивність. В цьому плані їм важко взаємодіяти з оточуючими, тому що в разі чого, вони не зможуть впоратися зі своїми чи чужими емоціями. Але не все так погано, адже у 18,9% респондентів це вміння знаходиться на високому рівні, тому їм добре вдається 33 контролювати свої емоційні прояви а також вони можуть допомагати іншим приборкувати свої небажані емоції. І нарешті у 4,2% виявлений дуже високий рівень цієї ознаки, що свідчить про розвинене вміння управляти емоціями і це значно допомагає їм у житті.

Далі розглянемо шкалу «розуміння емоцій інших», що є складовою міжособистісного інтелекту. По ній ми отримали наступні результати: середній високий та низький рівні поділилися майже порівну – 29,4%, 27,3% та 25,2% відповідно. Тобто група із високими показниками може легко розпізнати прояв будь-якої емоції у свого співрозмовника, а також спрогнозувати подальший хід їхнього спілкування. Ті, хто отримав низький рівень, навпаки, навіть на інтуїтивному рівні не здатні оцінити, які переживання зачіпають внутрішній світ іншої людини. Середній рівень прояву ознаки у третьої групи опитаних означає, що вони дещо навчилися проявляти чуттєвість до емоцій оточуючих, але це вміння ще не досконале. На фоні інших по даній шкалі виділяється дуже низький рівень – 14,7%, ці респонденти не в змозі надати емоційну підтримку

ближньому, тому що їм важко усвідомити, що саме він переживає і яких дій очікує від них. Протилежні цій групі, ті, хто увійшли до групи з 4,2% дуже високого вміння розуміти чужі емоції, саме вони, навіть по звичайним мімічним проявам, можуть розпізнати конкретну емоцію свого друга чи рідного.

Шкала «управління чужими емоціями» теж входить до міжособистісного інтелекту і вона продемонструвала, що в групі переважає середній та низький рівень даної ознаки – 33,6%. Тобто, опитані, що показали низький рівень, не можуть викликати у інших емоційний відгук, а також не здатні маніпулювати їхніми почуттями. Середній рівень означає, що ці респонденти ситуативно і в залежності від співрозмовника можуть скеровувати його емоції в потрібне русло, але не з усіма людьми вони здатні повернути таку схему. А от 18,9% респондентів, що складають високий рівень, знають, як вправлятися з емоціями інших людей, вони вправно демонструють в потрібний час свою здатність до управління емоціями інших. Цікавим є те, що по даній шкалі відсутній дуже високий рівень, тобто з нашої вибірки в ідеалі цим вмінням не 34 оволодів ніхто. І нарешті 16,8% опитаних показали дуже погане вміння справлятися з емоціями оточуючих людей, для них є нереальним завданням допомогти другові заспокоїтися або ж навпаки підняти настрій, управляючи його емоціями.

По шкалі «розуміння своїх емоцій», яка належить до прояву внутрішньо-особистісного інтелекту, переважає середній рівень, а саме 54,6%. Більша половина нашої вибірки тяжіє до розвитку в собі уміння ідентифікувати емоції, називати їх та оцінювати. Вони усвідомлюють, що це дуже корисна здатність, яка обов'язково знадобиться їм у майбутньому. При цьому 23,1% респондентів вже змогли навчитися розпізнавати свої емоційні переживання і опанували високий рівень володіння знаннями про назви емоцій, їх вербальний опис та оцінку. Також 4,2% опитаних взагалі наблизилися до ідеалу і продемонстрували дуже високий рівень обізнаності та занурення в себе, що дозволяє їм з легкістю доносити до оточуючих, які емоції вони переживають в

даний момент. А от 16,8% респондентів не можуть дивитися вглиб своїх переживань, тому досить поверхнево можуть оцінити та описати свій емоційний стан. Так само і 2,1%, які не тільки не можуть виразити свої емоції, а взагалі не намагаються навчитися в них розбиратися.

Шкала «управління своїми емоціями» демонструє, що 42% респондентів мають середній рівень розвитку цієї здібності. Тобто в деяких випадках вони можуть справлятися з небажаними проявами своїх переживань, але певні ситуації можуть виводити їх з себе і затьмарювати здатність контролювати свої емоції. У 29,4% опитаних спостерігаються проблеми з управлінням власними емоціями, тому що вони не здатні підтримувати інтенсивність бажаних емоцій і тримати під контролем небажані прояви. Для 8,4% взагалі здається дуже важким процес опанування свого стану і виведення емоцій на стабільний рівень. Варто зазначити, що все ж таки 18,9% респондентів можуть брати під контроль свої емоційні прояви і задовольняють власну потребу правильно виражати почуття. І, нарешті, 2,1% – це ті, хто увійшли до групи, яка на дуже високому рівні може управляти своїми емоціями і робить це без видимих зусиль.

Остання шкала цієї методики, яка теж входить до внутрішньо-особистісного інтелекту – це «контроль експресії». У 35,7% респондентів низький рівень контролю експресії, тобто їм не вдається зовнішньо приховувати те, що відбувається всередині них. Для 37,8% опитаних теж є проблематичним стримувати негатив або позитив, щоб це не виходило назовні, але в дуже важливих ситуаціях вони все ж таки можуть взяти себе в руки. В той же час 23,1% респондентів уміють брати під контроль свою зовнішню експресію і чудово маскують свої істинні почуття. Дуже низький і дуже високий рівень мають однаковий показник – по 2,1% кожен. Тобто ці респонденти виділяються серед інших.

Результати дослідження за методикою у зв'язку з фактором статі показано в таблиці 3.6 (використовувався Т-критерій Ст'юдента).

Аналіз результатів дозволять зробити такі висновки: загальний показник емоційного інтелекту і в юнаків, і дівчат знаходиться на високому рівні ($M=92,65$ і $M=94,78$ відповідно). Також високому рівню і у юнаків, і у дівчат відповідають показники внутрішньоособистісного емоційного інтелекту ($M=50,06$ та $M=51,05$ відповідно).

Середньому рівню і у юнаків, і у дівчат відповідають загальні показники міжособистісного емоційного інтелекту ($M=42,58$ та $M=43,73$ відповідно), розуміння емоцій ($M=45,97$ та $M=47,07$ відповідно) та управління емоціями ($M=46,71$ та $M=47,71$ відповідно). Високому рівню і у юнаків, і у дівчат відповідають показники розуміння чужих емоцій ($M=24,61$ та $M=24,93$ відповідно), розуміння своїх емоцій ($M=21,32$ та $M=22,15$ відповідно), контролю експресії ($M=14,39$ та $M=14,12$ відповідно). 52 Середньому рівню і в юнаків, і в дівчат відповідають показники управління чужими емоціями ($M=17,97$ і $M=18,80$ відповідно), управління своїми емоціями ($M=14,35$ і $M=14,78$ відповідно).

Аналіз даних за допомогою Т-критерію Ст'юдента виявив значні відмінності між юнаками та дівчатами

У дівчат більш виражене розуміння чужих емоцій, ніж юнаків. Це говорить про те, що дівчата здатні зрозуміти емоційний стан людини, використовуючи зовнішні прояви емоцій, наприклад міміку, звучання голосу тощо. Дівчата більш ніж юнаки уважні до емоцій іншої людини. За компонентом управління чужими емоціями дівчата мають середнє значення, а хлопці низькі. Це говорить нам про те, що дівчата можуть підтримати співрозмовника, знизити інтенсивність негативних емоцій, так само цей компонент може свідчити про схильність до маніпуляції.

Юнаки ж меншою мірою здатні підтримати співрозмовника та вплинути на його емоційний стан. Це може бути з низькими показниками розуміння чужих емоцій. Не розуміють чужих емоцій, отже не вміють керувати ними. Розуміння своїх емоцій та управління ними у дівчат та юнаків мають середнє значення. Виходячи з цього, ми можемо припустити, що вони здатні

ідентифікувати свої емоції, зрозуміти причину їх виникнення та озвучити їх. Дівчата та юнаки в середньому здатні керувати своїми емоціями, викликати позитивні емоції та підтримувати їх та контролювати не бажані емоції.

У дівчат критерій контролю експресії має середній показник. Спираючись на отримані дані, ми можемо говорити, що дівчата контролюють зовнішні прояви своїх емоцій і в залежності від ситуації можуть виражати їх або стримувати їх вираження. У юнаків за цим критерієм високі показники. Це говорить про їхню сильно виражену здатність придушувати зовнішні прояви емоцій. За критерієм управління емоціями дівчата та юнаки мають середній рівень. Розуміння емоцій у дівчат має середні показники, а юнаків низькі. Це може свідчити, що дівчата здатні розуміти як свої емоції, так і емоції інших і керувати ними.

Для юнаків, виходячи з даних, характерне розуміння своїх та чужих емоцій. Оскільки критерій управління емоціями = управління чужими емоціями + управління своїми емоціями ми можемо подивитися, що юнаки мають низькі показники за критерієм розуміння чужих емоцій та середні (що межують із низьким) показники за критерієм управління своїми емоціями. Міжособистісний емоційний інтелект у дівчат вищий, ніж у юнаків. Дівчата маю середній показник за даним критерієм, це говорить про їхню спрямованість на оточуючих, про бажання та прагнення встановлювати контакти з іншими людьми. У юнацькому віці для дівчат характерна орієнтація на оточуючих та свого партнера. Юнаки за даним критерієм мають низькі показники, це свідчить, що де вони спрямовані взаємодію Космосу з оточуючими, але якщо поглянути критерій внутрішнього емоційного інтелекту ми побачимо високі показники.

Ми можемо припустити, що для юнаків характерна спрямованість на свій внутрішній емоційний світ, пізнання своїх емоцій та вміння їх контролювати. Загальний рівень емоційного інтелекту має середні показники як у дівчат, і у юнаків. Зазначимо, що, незважаючи на середні показники за даним критерієм, у

дівчат та юнаків є свої особливості в емоційному інтелекті. При інтерпретації важливо брати до уваги компоненти даного феномену, а не загальні результати.

Як видно з Таблиці 3.8, то потреба безпеки: бажання забезпечити собі майбутнє, зміцнити своє становище, уникати неприємностей – більшість респондентів має середній та низькій рівні – 24% та 19% відповідно. Потреба соціальна: бажання мати теплі стосунки з людьми, мати добрих співрозмовників, бути зрозумілими іншими – більшість має високий та середній рівні – 40% та 33,33% відповідно. Потреба у повазі оточуючих: бажання домогтися визнання та поваги, підвищувати рівень майстерності та компетентності, забезпечити собі становище, вплив – порівну респондентів мають високий та середній рівні – 36,67% та 35% відповідно.

Потреба в самореалізації: бажання розвивати свої сили та здібності, прагнути нового і незвіданого, займатися справою, що вимагає повної віддачі – більшість має високий та середній рівні – 35% та 33,33% відповідно.

Порівняємо результати за двома вибірками – Рис.3.3-3.6.

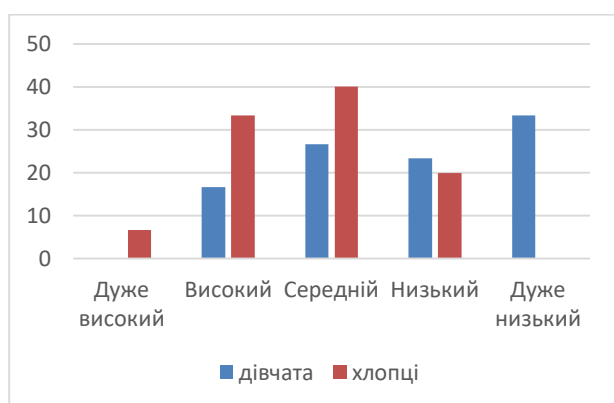


Рис.3.3 Потреба в безпеці

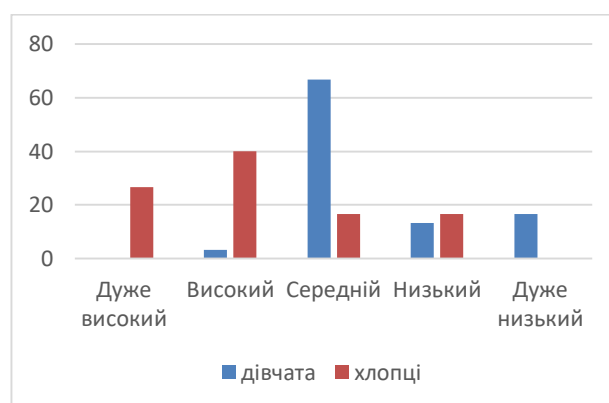


Рис.3.4 Потреба соціальна

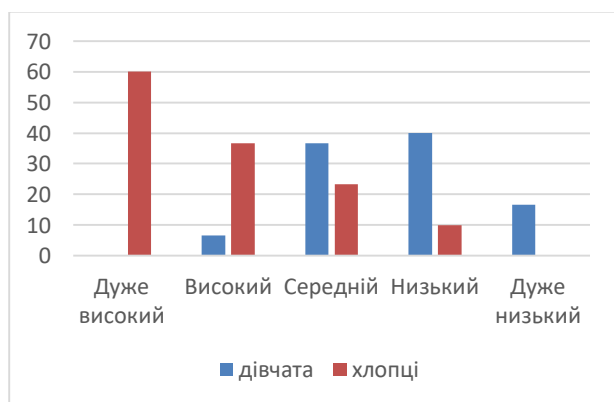


Рис.3.5 Потреба самоствердження

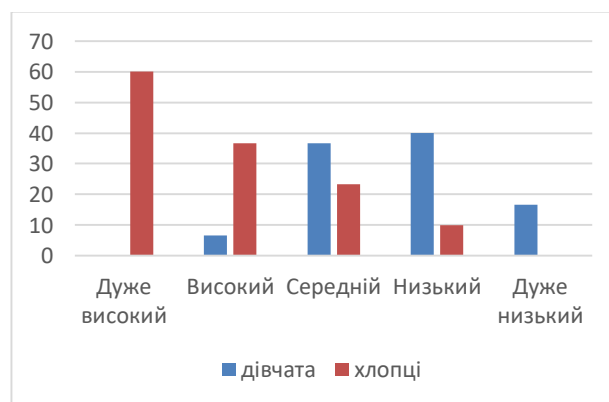


Рис.3.6 Потреба самоактуалізації

Як видно з діаграм 3.3-3.6, у дівчат всі шкали мають високі рівні задоволеності на протипагу юнакам.

Для діагностики рівня задоволеності основних потреб ми використали метод парних порівнянь В.В. Скворцова. Результати дослідження задоволеності основних потреб, дані представлені в таблиці 3.11 і на Рис.3.7.

Аналізуючи отримані, дані слід відзначити найбільшу задоволеність у сфері соціальні (міжособистісні) потреби всіх піддослідних. У меншою мірою задоволена потреба у самовираженні. Після самовираження за рівнем задоволеності слід потреба у визнанні. Приблизно такому рівні, як і потреба у визнанні стоїть матеріальні потреби, тобто всім випробуваних важливі впевненість у завтрашньому дні, фіксована вести, постійний колектив.

Як видно з Таблиці 3.12, у дівчат визначена найбільша задоволеність у матеріальній потребі та соціальній. Серед юнаків найвища задоволеність діагностована в потребі безпеки. Однаковий рівень задоволеності має матеріальні потреби та соціальні.

Для аналізу результатів емпіричного дослідження зв'язку емоційного інтелекту та задоволення актуальних потреб ми застосували математичні методи для виявлення кореляцій. Для кореляційного аналізу ми застосовували критерій Пірсона.

З Таблиці 3.12 ми бачимо, що існує зв'язок між рівнем емоційного інтелекту та ступеню задоволеності актуальних потреб – чи вищий рівень емоційного інтелекту, ти краще задоволені актуальні потреби.

За допомогою t-критерія Ст'юдента проведено оцінку відмінностей величин середніх значень двох вибірок юнаків та дівчат, які розподілені за нормальним законом. Однією з головних переваг критерію є широта його застосування.

Результат: $t_{\text{мп}} = 2$

Критичні значення

$t_{\text{кр}}$	
$p \leq 0.05$	$p \leq 0.01$
1.99	2.63

Отримане емпіричне значення $t(2)$ знаходиться в зоні значущості.

Розрахунок t -критерія Ст'юдента для вибірок юнаків та дівчат за опитувальником емоційного інтелекту «ЕmІn» (Д.В.Люсін) - результат: $t_{\text{емп}} = 2.6$

Критичні значення

$t_{\text{кр}}$	
$p \leq 0.05$	$p \leq 0.01$
1.99	2.63

Отримане емпіричне значення $t(2,6)$ знаходиться в зоні значущості.

Розрахунок t -критерія Ст'юдента для вибірок юнаків та дівчат за ступенем задоволення основних потреб - результат: $t_{\text{емп}} = 3.3$

Критичні значення

$t_{\text{кр}}$	
$p \leq 0.05$	$p \leq 0.01$
2.55	3.63

Отримане емпіричне значення $t(3.3)$ знаходиться в зоні значущості.

Розрахунок t -критерія Ст'юдента для вибірок юнаків та дівчат за ступенем ступеня задоволеності потреб за тестом А. Маслоу - результат: $t_{\text{емп}} = 2$

Критичні значення

$t_{\text{кр}}$	
$p \leq 0.05$	$p \leq 0.01$
1.99	2.63

Отримане емпіричне значення $t(2)$ знаходиться в зоні значущості.

Отже, розрахунок t -критерію Ст'юдента для двох вибірок дівчат та юнаків за чотирма методиками доводить нашу гіпотезу про те, що існує різниця

у рівні емоційного інтелекту та ступені задоволеності актуальних потреб в залежності від статі.

Авторська Анкета “Способи задоволення потреб” результати наведені в Таблиці 3.18. За результатами ми отримали такі дані, що коли людина не виконує вчасно роботу то 60% респондентів відчуває себе роздратованим(ною); Коли просять про допомогу то найчастіше говорять ні, чітко висловлюючи свої відчуття 53% людей; Для вирішення конфлікту з другом найвищий показник 63% беруть відповідальність за власні почуття і диференціюють свої емоції; Коли хочеться плакати 45% віповіло що вільно виражають свої емоції; Після повторення спробконкретної діїбули невдалими, проте є потреба то 48,3 знаходять шляхи оптимізації часу протягом дня на різні види діяльності; Коли ставлять за мету менше проводити часу у соціальних мережах 51,7% обіцяють собі коли небуть це почати; Коли мають актуальну потребу в чомусь, але звичними способами (стратегіями) не можуть її задовільнити то 45% шукають і використовують нові способи задоволення актуальної потреби.

3.3. Способи розвитку емоційного інтелекту

Емоційний інтелект часто подається як абсолютний ключ до успіху у всіх сферах життя: у школі, на роботі, у відносинах. Однак, на думку Джона Мейєра, емоційний інтелект, можливо, є причиною лише 1–10% (згідно з іншими даними – 2–25%) найважливіших життєвих патернів та результатів. Єдина позиція, за якою популярна та наукова концепції емоційного інтелекту дійшли згоди, полягає в тому, що емоційний інтелект розширює уявлення про те, що означає бути розумним.

Тревіс Бредберрі, президент компанії TalentSmart та співавтор книги «Емоційний інтелект 2.0», протестував понад мільйон людей і виявив, що верхні ешелони максимальної продуктивності заповнені людьми з високим рівнем емоційного інтелекту. Якщо бути точним, за результатами досліджень це майже 90% провідних виконавців [60, с. 22].

Так, Бредберрі повернувся до досліджень, що розкривають якості, що дозволяють людям зберігати спокій та контроль. Цей перелік не є вичерпним. Бредберрі дає дев'ять особистих порад, які дозволять вам збільшити свій рівень EQ та продуктивність.

1. Нікому не дозволяйте обмежувати свої позитивні емоції

Ви більше не є господарем свого власного щастя, як тільки починаєте отримувати насолоду та задоволення від порівняння себе з іншими. Коли емоційно інтелігентні люди відчувають задоволення від зробленої роботи, вони нікому не дозволяють вважати, що ці досягнення за рахунок інших.

Доки ви реагуєте на те, що думають про вас оточуючі, ви не можете адекватно порівнювати себе з іншими. Незалежно від того, що думають чи роблять оточуючі люди, ваша самооцінка має виходити зсередини. Одне можна сказати напевно – ви ніколи не будете настільки хорошими чи поганими, як про вас кажуть.

2. Прощайте, не забуваючи

Емоційно інтелектуальні люди швидко прощають, але це не означає, що вони забувають. У їхньому розумінні пробачити – це відпустити інцидент, що склався, і рухатися далі. Це не означає, що ви даєте людині ще один шанс, інакше можна загрузнути в чужих помилках. Тому треба йти цілеспрямовано до своєї мети, захищаючи себе від можливих невдач з боку інших людей.

3. Вони не помруть у боротьбі

Емоційно інтелектуальні люди розуміють, наскільки важлива для них кожна боротьба. Конфліктні ситуації можуть завдати серйозної психологічної шкоди. Коли ви керуєте своїми емоціями, ви можете мудро вибирати битви, щоб бути впевненими у своїх діях.

4. Не робіть досконалість пріоритетом

Не ставте нікого на високий п'єдестал, у тому числі й себе. «Немає межі досконалості», – усім нам знайома фраза має бути одним із головних пунктів вашого розвитку. Людині властиво помилятися. Коли ви робите досконалість самоціллю, то за найменших невдач ви витрачаєте час на жаль.

5. Не живіть минулим

Невдача може підірвати вашу впевненість у собі, і це може вплинути на майбутнє. Нам часто доводиться ризикувати і часто невеликі промахи бувають неминучими.

Емоційно інтелектуальна людина розуміє, що «успіх полягає у здатності розвиватися в умовах невдачі». Однак, якщо зациклюватися на минулих невдачах, відчуття невпевненості може зупинити вас у досягненні нових, хороших результатів.

Не дозволяйте минулому ставати сьогоденням, адже так воно заважатиме рухатися вперед.

6. Не зациклюйтесь на проблемах

Те, на чому ви зосереджуєте свою увагу, визначає ваш емоційний стан. При зациклюванні на проблемах або труднощах, ви продовжуєте негативні емоції і тим самим породжуєте страх. У сумі ці емоції значно знижують вашу продуктивність.

Коли ви зосереджені на вирішенні обставин, що склалися, то у вас з'являється почуття особистої значущості. Ваші дії набагато ефективніші, якщо ви зосереджені не на проблемі, а на її вирішенні.

7. Оточуйте себе людьми з оптимістичною точкою зору

Людина, яка загрузла у своїх проблемах, нездатна зосередитися на вирішенні ситуації. Як правило, такі люди скаржаться всім, щоб у своєму колі «невдах» не відчувати себе самотніми. Розширюючи своє коло, вони відчуваються краще.

Ми часто зазнаємо якогось тиску з боку таких «скигліїв», тому що не дуже хочеться постійно бути присутніми при порожніх розмовах про проблеми. Будьте вдячним слухачем, але не втягуйтеся у негативну емоційну спіраль. Встановіть ліміт часу та позначте дистанцію. Відмінний спосіб завершити неприємну вам розмову, це запитати їх, як вони мають намір вирішити проблему [60, с. 69].

8. Не накопичуйте образи

Насправді, негативні емоції є природною реакцією на стрес. Від однієї думки про несприятливу ситуацію, що склалася, ваш організм переключається в «режим боротьби». Коли загроза неминуча, то подібна реакція мозку важлива для вашого виживання, але коли в цьому немає потреби, подібні стани згодом мають руйнівні наслідки для організму.

Навчіться відпускати образи. Це не тільки допоможе вам емоційно краще почуватися, але і збереже ваше здоров'я.

9. Припиніть завжди говорити так

Дослідження, проведені в університеті Каліфорнії в Сан-Франциско, показують: чим важче вам сказати «ні», тим вища ймовірність того, що ви зіткнетесь зі стомлюваністю, стресом або навіть з депресією.

Говорити «ні» справді є серйозною проблемою для більшості людей. Потрібно вміти відмовляти. Уникайте фраз: «Я не думаю, що зможу» або «Я не впевнений». Сказати «ні» новим зобов'язанням означає проявити повагу до існуючих, і дати собі можливість їх виконати [60, с. 74].

План-проект формуючих впливів «Розвиток емоційного інтелекту»

Мета: комплексний розвиток усіх складових емоційного інтелекту респондентів за моделлю Дж. Мейера та П. Селовея [68].

Завдання: 1. Надати студентам інформацію про ієрархічну модель емоційного інтелекту та її складові, розповісти про важливість EQ в житті та кар'єрі сучасної людини.

2. Розвиток такої складової емоційного інтелекту як ідентифікація та вираження емоції.

3. Розвиток такої складової емоційного інтелекту як використання емоцій для підвищення ефективності мислення та діяльності.

4. Розвиток такої складової емоційного інтелекту як самоаналіз та емпатія.

5. Розвиток такої складової емоційного інтелекту як контроль та управління своїми та чужими емоціями.

Методи: Для проведення нашого тренінгу розвитку емоційного інтелекту ми звернулися за допомогою до активних та інтерактивних методів взаємодії з юнаками та дівчатами. Їх вибір був зумовлений специфікою вибірки, її потребами, а також метою тренінгової програми.

До них увійшли:

1. Ресурсні вправи (для встановлення довірливої атмосфери, налаштування на заняття та налагодження зв'язку) [68, с. 54].
2. Інтерактивні міні-лекції (надання базової інформації про кожен складову емоційного інтелекту та про нього в цілому, але у формі взаємодії із групою) [38, с. 59].
3. Рольові ігри (в основу гри кладеться певна ситуація або проблема, де учасники за допомогою міжособистісної взаємодії знаходять нові рішення, роблять певні висновки та розвивають здатність до аналізу) [68, с. 74].
4. Модерація (ведучий ділить учасників на групи, по 2 людини або більше, дає їм завдання, потім відбувається спільне обговорення і підбиття підсумків).

Також наприкінці кожного заняття ми зверталися до рефлексії (зворотного зв'язку), а після занять респонденти отримували домашнє завдання, куди обов'язково була включена самодіагностика.

Зміст: тренінгова програма включала в себе 6 зустрічей. Перша зустріч була ввідною, на ній ми познайомилися з групою, створили довірливу атмосферу завдяки спеціальним вправам і ознайомили респондентів з ієрархічною моделлю емоційного інтелекту Дж. Мейера та П. Селовея [68, с. 85]. Починаючи з другої зустрічі і до п'ятої включно ми працювали над розвитком складових емоційного інтелекту, а саме: над вмінням ідентифікувати та виражати емоції, використовувати емоції для підвищення ефективності мислення та діяльності, покращенням емпатії та самоаналізу, а також над виробленням контролю та управління своїми та чужими емоціями.

Остання зустріч мала на меті логічне завершення тренінгової програми: відповіді на незакриті питання учасників, проведення повторного тестування, а

також вправи на викликання позитивних емоцій, які надалі асоціювалися у респондентів з проходженням нашого тренінгу розвитку емоційного інтелекту. Також паралельно із тренінгами ми надавали приватні консультації за запитами для більш тісної взаємодії зі студентами, кращого розуміння їхніх емоційних станів та для підвищення ефективності роботи і отримання бажаного результату.

У Додатку Ж подано текст тренінгової програми.

Висновки до Розділу III

Для дослідження емоційного інтелекту та задоволення актуальних потреб самотності було обрано 60 студентів віком від 20-23 роки, з яких було 30 дівчат та 30 юнаків. Ми провели тестові методики, а також здійснили обробку отриманих результатів.

Згідно інтерпретації групових результатів дослідження, за опитувальником ЕМІН Д. Люсіна серед респондентів переважають середні показники за більшістю шкал, лише за шкалою «розуміння емоцій» яскраво виділяється низький рівень. Це означає, що більшість респондентів ще не змогла навчитися добре розбиратися в своїх та чужих емоційних станах. За тестом EQ Н. Холла у опитаних за шкалами емоційної обізнаності, управління своїми та чужими емоціями переважає середній рівень, це демонструє нам, що респонденти не мають широкого емоційного словника, а також не завжди в змозі контролювати емоційні прояви. За шкалою «емпатії», на наше здивування, виявлений високий рівень ознаки, тобто дана вибірка вміє співпереживати і емоційно підтримувати співрозмовника. А от шкала «самотивація» показує, що респондентів більше мотивують зовнішні чинники, ніж усвідомлення власних потреб і бажання досягти своїх цілей.

У рівні загального емоційного інтелекту у юнаків та дівчат були виявлені суттєві відмінності. Емоційну сферу респондентів характеризує таке:

- складність, різноманітність, диференційованість емоцій та почуттів, збагачення переживань;
- високий рівень усвідомлення своїх почуттів та почуттів інших людей;
- усвідомлення свого емоційного потенціалу, його безмежності;
- розвиток емоційного співпереживання;
- розширення кола об'єктів та суб'єктів, що викликають емоційну реакцію;
- розвиток вищих почуттів: моральних, естетичних, альтруїстичних тощо;
- емоційна стійкість, здатність контролювати та регулювати свої емоції.

Випробувані з низьким загальним емоційним інтелектом прагнуть до досягнення фізичного та душевного комфорту. Можливо, це пояснюється тим, що складні емоційні реакції таким випробуваним відслідковувати важко, вони знаходять задоволення у простих переживаннях, отриманих внаслідок задоволення базових потреб. В описі колективістської емоційної спрямованості (на взаємодію) вказується, що не завжди люди, у яких вона переважає, успішні у групових справах, вони можуть заважати діяльності групи з досягнення цілей, що, ймовірно, пов'язане з невмінням розуміти та керувати своїми та чужими емоціями та висловлювати їх.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного теоретико-емпіричного дослідження можна зробити наступні висновки.

1. Емоційний інтелект як складова внутрішнього світу людини може виконувати функцію своєрідного фільтра, що огортає ядро природного інтелекту та пропускає всю інформацію, що надходить і надає їй певний емоційний відтінок. Будь-якій сприйнятій новині дається емоційна оцінка, і отримана інформація згодом аналізується з урахуванням цієї оцінки. Почуття і переживання, проходячи через область емоційного інтелекту, також піддаються своєрідній «цензурі» з боку внутрішнього світу, і моральні принципи можуть перешкоджати прояву їх у зовнішньому світі. Отже, емоційний інтелект – це група ментальних здібностей, які беруть участь в усвідомленні та розумінні власних емоцій та емоцій оточуючих.

2. Потреби являють собою ті внутрішні сили організму, які спонукають його до діяльності. Відтак можна сказати, що потреба активізує поведінку і ставить цілі на все життя. У певному сенсі цілі, які виходять з потреби, є першоджерелом інформації і не потребують обґрунтування. Існування потреби стає очевидним при наявності реакційного потенціалу. Здається, що тіло має якийсь особливий тип потенційної енергії, яку необхідно вивільнити і перетворити в систему поведінки. Фактично поведінка живих істот працює з такими міркуваннями, як впорядкована взаємодія систем багатьох потреб, тобто мотивація зі складними ієрархіями. З цієї точки зору різні структури тіла, пов'язані зі сприйняттям, пам'яттю, мисленням і поведінкою, призначені виключно для задоволення системи мотивації. Міра необхідності визначається експериментально шляхом вимірювання кількості дій, спрямованих на задоволення цієї потреби, тобто на досягнення мети. Однак варто відзначити, що потреба є принципово важливою для внутрішньої сили організму, та має певний ступінь незалежності від зовнішнього світу.

3. Емпірична частина дослідження забезпечена комплексом психодіагностичних методик та методів математичної статистики. У дослідженні брали участь студенти в кількості 60 осіб. Для перевірки гіпотез роботи було проведено кілька етапів дослідження. На першому етапі аналізувалася література щодо проблеми вивчення специфіки емоційного інтелекту особистості та задоволенні актуальних потреб. На другому етапі було здійснено підбір методичного інструментарію, а також було дано обґрунтування психодіагностичних методик дослідження. На третьому етапі виконано якісне та кількісне оброблення даних.

4. Емпірично вивчено показники емоційного інтелекту та задоволення актуальних потреб за допомогою чотирьох методик. Згідно інтерпретації групових результатів дослідження, за опитувальником ЕМІН Д. Люсіна серед респондентів переважають середні показники за більшістю шкал, лише за шкалою «розуміння емоцій» яскраво виділяється низький рівень. За тестом EQ Н. Холла у опитаних за шкалами емоційної обізнаності, управління своїми та чужими емоціями переважає середній рівень, за шкалою «емпатії» виявлений високий рівень, а от шкала «самотивації» демонструє низький рівень прояву ознаки. Аналіз даних за методикою вивчення емоційного інтелекту Н. Холла показує, для молодих людей характерними є високий рівень усвідомлення та розуміння особистих емоцій, емоційна гнучкість і відхідливість, вільне управління власними емоціями, управління своєю поведінкою, за рахунок управління емоціями, висока емпатія навички впливати на емоційний стан інших людей.

Респонденти з високим показником полінезалежності орієнтовані на внутрішню мету і менш схильні бути схильними до зовнішнього тиску, що означає впорядкування зовнішніх умов та управління власними емоціями та чужими емоціями з метою вирішення практичного завдання та задоволення потреб.

Емпірично підтверджені дві локальні гіпотези:

- чим вищий рівень емоційного інтелекту особистості, тим більшою кількістю стратегій задоволення актуальних потреб вона володіє;
- людина з високим емоційним інтелектом схильна відмовитися не від актуальної потреби, а від неефективної стратегії її задоволення її і спрямувати активність на пошук і апробацію нових стратегій.

Таким чином, підтвердилась загальна гіпотеза про те, що *чим вищий рівень емоційного інтелекту особистості, тим ефективніше вона задовільняє свої актуальні потреби.*

5. Досліджуючи гендерну специфіку, ми підтвердили ще одну робочу гіпотезу про те, що жінки краще розуміють емоції, ніж юнаки. Дівчата та юнаки однаково переживають ті чи інші події, це підтверджують фізіологічні реакції. Однак вони, відповідно до своєї гендерної ролі, пояснюють причини емоцій по-різному. Юнаки пояснюють свої почуття найчастіше зовнішніми причинами, а дівчата більшою мірою внутрішніми. Вираження емоцій в осіб чоловічої та жіночої статі також зумовлені вихованням. Прагнучи дізнатися про нове, у тому числі і про себе, студенти-юнаки, ймовірно, уважніше ставляться до своїх переживань, вивчають їх прояви. Пізнання є для них емоційною цінністю, пізнаючи нове, студенти-юнаки відчують позитивні емоції більшою мірою, ніж дівчата. Слід зазначити, що в ієрархії емоційної спрямованості гностичні переживання у чоловіків знаходяться на другому місці. У той час як у жінок – на шостому. Або навпаки, здібності, що входять у внутрішньоособистісний емоційний інтелект, є причиною формування вираженої гностичної спрямованості. І у студенток, і у студентів на досить високому рівні в ієрархії цінних переживань виявилися практичні емоції; а обох групах переважає спрямованість завдання. Гендерні відмінності, які встановлені у процесі дослідження, дають можливість індивідуалізувати розвиваючі програми відповідно до статевої ознаки.

6. Нами підготовлені методичні матеріали щодо розвитку емоційного інтелекту. Підвищення рівня емоційного інтелекту особистості можливе шляхом організованого навчального процесу, спрямованого на розвиток кожної

з чотирьох складових даного конструкту в рамках моделі когнітивних здібностей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Айзенк Г.Ю. Интеллект: новый взгляд // Вопросы психологии. 2005. № 1. С. 111-131.
2. Андреева И.Н. Эмоциональный интеллект как феномен современной психологии. Новополюк: ПГУ, 2011. 388 с.
3. Алябьева, Е. А. Психогимнастика в начальной школе: методические материалы в помощь психологам и педагогам. Москва : Сфера, 2014. 88 с
4. Андреева, И. Н. Эмоциональный интеллект. Часть 2. Новополюк : ПГУ, 2014. 315 с.
5. Арушанова, А. Г. Развитие коммуникативных способностей школьника: методическое пособие. Москва: Сфера, 2013. 80 с.
6. Аршава І. Ф. Емоційна стійкість людини і її діагностика. Д.: Вид-во ДНУ, 2006. 336 с.
7. Боярин Л.В. Теоретичний аналіз вивчення проблеми соціальної адаптації в психологічній літературі. Теоретичні і прикладні проблеми психології . 2013. № 3(32). С. 55-61.
8. Березюк Г. Емоційний інтелект як детермінанта внутрішньої свободи особистості/ Психологічні студії Львівського ун-ту. 2008. № 2. С.20-23.
9. Вайнер М.Э. Учителю об эмоциональном развитии младших школьников. //Начальная школа. 2007. №3. С.21-24.
- 10.Власова О.І. Психологія соціальних здібностей: структура, динаміка, чинники розвитку: монографія. Киев: ВПЦ КНУ, 2005. 308 с.
- 11.Власова О.І. Теоретико-методичні засади дослідження емоційного інтелекту як інтраіндивідуальної властивості особистості/ Теоретичні і прикладні проблеми психології. Збірник наукових праць. 2004. № 2(7). С.10-16.
12. Всеукраїнська науково-практична конференція. Соціально-психологічні проблеми трансформації сучасного суспільства. Матеріали ІV

- міжнародної науково-практичної конференції». Луганськ: Видавництво СНУ, 2004, С. 175-181.
- 13.Вовк О.М. Самоефективність: сутність, структура та особливості розвитку в студентському віці/ Збірник наук. праць / Інститут психології і соціальної педагогіки Київського університету ім. Бориса Грінченка. К., М., 2010. Випуск 3. С. 132-142.
 - 14.Волженцева И.В. Особливості психічних станів студентів у процесі навчальної діяльності. – Проблеми загальної та педагогічної психології. Зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України/ За ред. С.Д. Максименка. Т. Х., част.1. К.:»ГНОЗІС», 2008. С. 71-79.
 - 15.Волженцева И.В. Проблема регуляції психічних станів студентів у стресових ситуаціях навчальної діяльності. Вісник післядипломної освіти: зб. наук. праць. К.: Геопринт, 2009. Вип. 13. Ч.2. С. 69 – 75.
 - 16.Выготский Л.С. Собр. соч.: В 6 т. Т. 2. М., День, 1982. 211 с.
 - 17.Гоулман Д., Бояцис Р., МакКи Э. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 301 с.
 - 18.Гоулман Д. Эмоциональный интеллект; пер. с англ. А. П. Исаевой. М. : АСТ: Астрель, 2011. 478 с.
 - 19.Гоулман Д. Емоційний інтелект / пер.з англ. С.Л. Гумецької. Харків : Віват, 2019. 512 с.
 - 20.Дерев'янюк С.П. Роль емоційного інтелекту в соціально-психологічній адаптації особистості. Вісник Чернігівського державного педагогічного університету імені Т.Г. Шевченка. Серія «Психологічні науки». 2008. Вип. 59 . Т. 1. С. 9498.
 - 21.Данилина Т. А. В мире детских эмоций. М. : Айрис-пресс, 2014. 160 с.
 - 22.Донченко, Е.А. Формирование разумных потребностей личности / Е.А. Донченко, Л.В. Сохань, В.А. Тихонович. – К.: Политиздат Украины, 2000. – 223 с.
 - 23.Жигайло Н. І., Стасюк М. М. Роль емоційного інтелекту в процесі

- професійної освіти. Педагогіка і психологія професійної освіти. 2016. № 4. С. 87-97.
24. Журавльова Л. П. Психологія емпатії. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. 328 с.
25. Засєкіна Л. В. Особливості функціонування інтелектуальних структур у процесі розв'язання творчих задач // Вісн. Нац. техн. ун-ту України «Київський політехнічний інститут». Сер. : Філософія, психологія, педагогіка. 2015. № 3 (15). С. 21-28.
26. Засєкіна Л. В. Структурно-функціональна організація інтелекту особистості : автореф. дис. ... д-ра. психол. наук : 19.00.01; Ін-т психології ім. Г. С. Костюка АПН України. Київ, 2006. 33 с.
27. Зязюн І. А. Духовна еліта у суспільстві: інтелігентність і громадськість. Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти / за ред. Л. Тавжнянського та О. Романовського. Харків: НТУ «ХП». 2003. Вип. 1 (5). С. 32-41.
28. Верещагіна, Л.А. Психология потребностей и мотивация: Научное издание /Л.А. Верещагіна, И.М. Карелина. – Х. : Изд-во Гуманитарный центр, 2002. – 152 с.
29. Зарицька В.В. Емоційний інтелект як складова готовності особистості до професійної діяльності. Вісник Харківського національного педагогічного університету ім. Г.С. Сковороди. Серія «Психологія». 2014. Вип. 49. С.4249.
30. Здравомыслов, А.Г. Потребности. Интересы. Ценности / А.Г. Здравомыслов. – М.: Политиздат, 2005. – 223 с
31. Ильин Е. П. Психология эмоций. Санкт-Петербург : Питер, 2013. 464 с.
32. Компетентнісно спрямована освіта: перший досвід, порівняльні підходи, перспективи: матер. Розвиток емоційного інтелекту в контексті компетентнісно спрямованої освіти; Всеукр. наук.-практ. конф. (28 квітня 2011 року). К.: Київ. Ін-т сучасн. підр., 2011. 92 с.

33. Костакова И. В. Эмоциональный интеллект как фактор профессиональной самореализации психологов. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Педагогика, психология. 2014. № 4 (19). С. 84-87.
34. Кремень В. Філософія людиноцентризму в стратегіях освітнього простору. Київ: Педагогічна думка, 2008. 57 с.
35. Корман М.М. Емоційний інтелект персоналу як основа ефективного розвитку організації. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2013. Вип. 24. С. 88-94.
36. Куріна Н.С., Дарченко Н.Д. Інноваційна модель концепції професійної адаптації персоналу. Економіка, менеджмент і маркетинг. БізнесІнформ. 2013. № 8. С. 348353
37. Кузнєцов М. А., Діомідова Н. Ю. Емоційний інтелект як чинник психоемоційних станів студентів в умовах іспиту. Харків: «Діса плюс», 2017. 189 с.
38. Люсин Д. В. Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭМИн // Психологическая диагностика. 2006. №4. С. 3-22.
39. Леонтьев А. Н. Деятельность, сознание, личность. Москва: Политиздат, 1975. 304 с. Носенко Е. Л. Емоційний інтелект як соціально значуща інтегральна властивість. Психологія і суспільство. 2004. № 4. С. 95-109.
40. Люсин Д.В. Социальный и эмоциональный интеллект: от моделей к. М.: Институт психологии РАН, 2009. 347 с.
41. Люсин Д. В. Современные представления об эмоциональном интеллекте. Социальный интеллект: Теория, измерение, исследования. М.: Институт психологии РАН, 2004. 174. с.
42. Мухина, В. С. Возрастная психология. Феноменология развития. Москва: Академия, 2008. 608 с.
43. Маслоу А. Дальние пределы человеческой психики. СПб.: Евразия, 1997. 430 с.

- 44.Марченко, Т.А. Потребность как социальное явление / Т.А. Марченко. – М.: Высш. шк., 2009. – 128 с.
- 45.Михайлов, Н.Н. Потребности личности: проблемы формирования: уч. пособие / Н.Н. Михайлов. – Челябинск: ЧГПИ, 2006. – 97 с
- 46.Носенко Е. Л. Емоційний інтелект як соціально значуща інтегральна властивість особистості // Психологія і суспільство. 2004. № 4. С. 95-109.
- 47.Носенко Е. Л., Коврига Н. В. Емоційний інтелект: концептуалізація феномену, основні функції: монографія. К.: Вища школа, 2003. С. 67-71.
- 48.Обуховский К. Галактика потребностей. Психология влечения человека / К. Обуховский. – СПб., 2003. – 296с.
- 49.Орлов С. Человеки его потребности - СПб: Питер, 2006. С. 159
- 50.Оськин В. На пороге эмоциональной революции. Управление персоналом. 2004. № 6. С. 49-53.
- 51.Парыгин Б. Д. Проблема эмоционального интеллекта в социальной психологии // Динамика социально-психологический явлений в изменяющемся обществе. Москва : Сфера, 2013. 532 с.
52. Пиаже Ж. Психология интеллекта. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 192 с.
- 53.Пашко Т.А. Емоційний інтелект як складова професійної компетентності керівника. Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 12 «Психологічні науки». 2008. № 21(45). С. 161-167.
- 54.Роджерс К. Становление личности: Взгляд на психотерапию. М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. 416 с.
- 55.Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. Т.2. М.: Педагогика, 2009. 11 с.
- 56.Робертс Р. Д. Эмоциональный интеллект: проблемы теории, измерения и применения на практике // Психология. Журнал высшей школы экономики. 2014. № 4. С. 3-26.

- 57.Скрипченко О. В., Долинська Л. В., Огороднійчук З. В., Булах І. С., Зелінська Т. М. Вікова та педагогічна психологія: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. Вид. 2-ге, доп. К. : Каравела, 2007. 400 с.
- 58.Сухомлинський В.О. Проблеми виховання всебічно розвиненої особистості. Вибр. тв. в п'яти томах. Т. 1. К.: новий час, 2006. 211 с.
- 59.Стасюк М.М. Теоретичний аналіз впливу емоційного інтелекту на процес соціального інтелекту. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Психологія». Випуск 5. 2017. С. 158-169.
- 60.Тараткевич, М.В. Человек и его потребности [Текст] / М.В. Тараткевич. – Мн.: Беларусь, 1989. – 207 с.
- 61.Фортунатов Г. А. Проблема потребностей в психологии личности / Г.А.Фортунатов, А. В. Петровський // Вопросы психологии 2011
- 62.Черніков В. Г. «Людина та її потреби: Учеб. Посібник ». Рибінськ: РГАТА, 2003 р
- 63.Bar-On R., Parker J. Emotional and social intelligence: Insights from the Emotional Quotient Inventory // Handbook of emotional intelligence. San Francisco: Jossey-Bass, 2000. P. 363-388.
- 64.Bar-On R. Emotional Intelligence Inventory (EQ-I): Technical Manual. Toronto: Multi-Health System, 1997. 155 p.
- 65.Bradberry T. Language, English. Region. Tags, Emotional Intelligence Emotional Intelligence 2.0. URL: <https://fop86.com/Emotional%20Intelligence%202.0/EmotionalIntelligence.pdf>
66. Fromm E. The art of listening - 2000. P. 48
- 67.Goleman D. Working with emotional intelligence. New York: Bantam Books, 1995. Gardner H. Frames of mind. New York: Basic Books, 1983. 144 p.
68. Gardner H. Multiple intelligences: the theory in practice. New York: Basic Books, 1993. 144 p.
- 69.Maslou A. Motivatsiya i lichnost. SPb.: Evraziya, 1999. 290 p.

70. Mayer J., Salovey P. The Intelligence of Emotional Intelligence. *Intelligence*. 1993. № 17 (4). P. 433-442.
71. Mayer J., Salovey P., Caruso D. Emotional Intelligence. Test. Needham, MA: Virtual Knowledge, 1997. 144 p.
72. Mayer J., Salovey P., Caruso D. Models of emotional intelligence. *Handbook of Human Intelligence*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2000. P. 396-420.
73. Mayer J. A field guide to emotional intelligence. Philadelphia, P.A.: Psychology Press, 2001. P. 324.
74. Mayer J., Salovey P., Caruso D. Emotional Intelligence. New ability or eclectic traits? *American Psychologist*. 2008. September. P. 503-517.
75. Rosenberg M., "Non-Violent Communication: A Language of Life" P. 30
76. Salovey P., Mayer J. Emotional intelligence. *Imagination, Cognition, and Personality*. 1990. № 9. P. 185-211.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Порівняння моделей емоційного інтелекту

	Характер	Глибина	Популярність
Модель емоційного інтелекту	Більше спрямований на зовнішнє середовище і насамперед розуміння почуттів та емоцій інших людей, ніж своїх.	Не надто глибоке розуміння своїх емоцій, у деяких випадках навіть несвідоме.	Класична модель прийнята для опису EQ
Змішана модель емоційного інтелекту	Ухил у бік розуміння себе, та був інших людей. Також виділяють вміння підтримувати і співчувати іншим	Глибоке розуміння та вміння застосовувати свої знання у житті	Найбільш популярна модель завдяки Д. Гоулману, яку багато хто використовують у 21 столітті
Модель соціального та емоційного інтелекту (ESI)	Поступово включає зовнішні та внутрішні критерії, з великою спрямованістю до соціуму. Жорстка чіткість виконання критеріїв.	Найбільш чітке розуміння себе та інших, потрібна сильна підготовка до виконання критеріїв у життя.	Найменш популярна модель. Знають ті, хто заглиблюється у вивчення тематики.

ДОДАТОК Б**Опитувальник «Емоційний інтелект» Н. Холла****Інструкція**

Нижче наведені висловлювання, які так чи інакше відображають різні сторони життя. Праворуч від кожного твердження напишіть цифру, виходячи з вашої ступеня згоди з ним: повністю не згоден (-3 бали); в основному не згоден (-2 бали); Частково не згоден (-1 бал); частково згоден (+1 бал); в основному згоден (+2 бали); повністю згоден (+3 бали).

Тестовий матеріал

1. Для мене як негативні, так і позитивні емоції служать джерелом знання про те, як чинити в житті.
2. Негативні емоції допомагають мені зрозуміти, що я повинен змінити у своєму житті.
3. Я спокійний, коли відчуваю тиск з боку.
4. Я здатний спостерігати зміну своїх почуттів.
5. Коли необхідно, я можу бути спокійним і зосередженим, щоб діяти відповідно до запитів життя.
6. Коли необхідно, я можу викликати у себе широкий спектр позитивних емоцій, таких як веселощі, радість, внутрішній підйом і гумор.
7. Я стежу за тим, як я себе почуваю.
8. Після того як щось засмутило мене, я можу легко впоратися зі своїми почуттями.
9. Я здатний вислуховувати проблеми інших людей.
10. Я не зациклююсь на негативних емоціях.
11. Я чутливий до емоційних потреб інших.
12. Я можу діяти на інших людей заспокійливо.
13. Я можу змусити себе знову і знову встати перед обличчям перешкоди.
14. Я намагаюся підходити до життєвих проблем творчо.
15. Я адекватно реагую на настрої, спонукання і бажання інших людей.
16. Я можу легко входити в стан спокою, готовності і зосередженості.
17. Коли дозволяє час, я звертаюся до своїх негативним почуттям і розбираюся, в чому проблема.
18. Я здатний швидко заспокоїтися після несподіваного засмучення.
19. Знання моїх справжніх почуттів важливо для підтримки «хорошої форми».
20. Я добре розумію емоції інших людей, навіть якщо вони не виражені відкрито.
21. Я можу добре розпізнавати емоції за виразом обличчя.
22. Я можу легко відкинути негативні почуття, коли необхідно діяти.
23. Я добре вловлюю знаки у спілкуванні, які вказують на те, в чому інші потребують.

24. Люди вважають мене добрим знавцем переживань інших.
25. Люди, які усвідомлюють свої справжні почуття, краще управляють своїм життям.
26. Я здатний поліпшити настрій інших людей.
27. Зі мною можна порадитися з питань відносин між людьми.
28. Я добре налаштовуюся на емоції інших людей.
29. Я допомагаю іншим використовувати їх спонукання для досягнення особистих цілей.
30. Я можу легко відключитися від переживання неприємностей.

КЛЮЧ

Шкала 1 – пункти 1, 2, 4, 17, 19, 25. **Шкала 2** – пункти 3, 7, 8, 10, 18, 30. **Шкала 3** – пункти 5, 6, 13, 14, 16, 22. **Шкала 4** – пункти 9, 11, 20, 21, 23, 28. **Шкала 5** -пункт 12, 15,24, 26, 27,29

Обробка та інтерпретація РЕЗУЛЬТАТІВ

Рівні парціального емоційного інтелекту у відповідності зі знаком результатів: **14 і більше** – високий; **8-13** – середній; **7 і менш** – низький.

Інтегративний рівень емоційного інтелекту з урахуванням домінуючого знака визначається за такими кількісними показниками: **70 і більше** – високий; **40-69** – середній; **39 і менше** – низький.

ДОДАТОК В

«Опитувальник ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ «ЕМІН» (Д.В.ЛЮСІН)»

Бланк (мовою оригіналу)

Текст опросника ЭМИн

1. Я замечаю, когда близкий человек переживает, даже если он (она) пытается это скрыть.
2. Если человек на меня обижается, я не знаю, как восстановить с ним хорошие отношения.
3. Мне легко догадаться о чувствах человека по выражению его лица
4. Я хорошо знаю, чем заняться, чтобы улучшить себе настроение
5. У меня обычно не получается повлиять на эмоциональное состояние своего собеседника.
6. Когда я раздражаюсь, то не могу сдержаться, и говорю всё, что думаю
7. Я хорошо понимаю, почему мне нравятся или не нравятся те или иные люди.
8. Я не сразу замечаю, когда начинаю злиться.
9. Я умею улучшить настроение окружающих.
10. Если я увлекаюсь разговором, то говорю слишком громко и активно жестикулирую.
11. Я понимаю душевное состояние некоторых людей без слов.
12. В экстремальной ситуации я не могу усилием воли взять себя в руки.
13. Я легко понимаю мимику и жесты других людей
14. Когда я злюсь, я знаю, почему.
15. Я знаю, как ободрить человека, находящегося в тяжелой ситуации.
16. Окружающие считают меня слишком эмоциональным человеком.
17. Я способен успокоить близких, когда они находятся в напряжённом состоянии.
18. Мне бывает трудно описать, что я чувствую по отношению к другим.
19. Если я смущаюсь при общении с незнакомыми людьми, то могу это скрыть.
20. Глядя на человека, я легко могу понять его эмоциональное состояние.
21. Я контролирую выражение чувств на своем лице.
22. Бывает, что я не понимаю, почему испытываю то или иное чувство.
23. В критических ситуациях я умею контролировать выражение своих эмоций.
24. Если надо, я могу разозлить человека.
25. Когда я испытываю положительные эмоции, я знаю, как поддержать это состояние.
26. Как правило, я понимаю, какую эмоцию испытываю.

27. Если собеседник пытается скрыть свои эмоции, я сразу чувствую это.
28. Я знаю как успокоиться, если я разозлился.
29. Можно определить, что чувствует человек, просто прислушиваясь к звучанию его голоса.
30. Я не умею управлять эмоциями других людей.
31. Мне трудно отличить чувство вины от чувства стыда.
32. Я умею точно угадывать, что чувствуют мои знакомые.
33. Мне трудно справляться с плохим настроением.
34. Если внимательно следить за выражением лица человека, то можно понять, какие эмоции он скрывает.
35. Я не нахожу слов, чтобы описать свои чувства друзьям.
36. Мне удаётся поддержать людей, которые делятся со мной своими переживаниями.
37. Я умею контролировать свои эмоции.
38. Если мой собеседник начинает раздражаться, я подчас замечаю это слишком поздно.
39. По интонациям моего голоса легко догадаться о том, что я чувствую.
40. Если близкий человек плачет, я теряюсь.
41. Мне бывает весело или грустно без всякой причины.
42. Мне трудно предвидеть смену настроения у окружающих меня людей.
43. Я не умею преодолевать страх.
44. Бывает, что я хочу поддержать человека, а он этого не чувствует, не понимает.
45. У меня бывают чувства, которые я не могу точно определить. 46. Я не понимаю, почему некоторые люди на меня обижаются.

Тест Піраміда Маслоу

Інструкція:

Дайте відповідь на 20 тверджень, вказуючи ступінь найближчий вам – все це стосується вашої власної думки, бачення і точки зору. Виберіть літеру і позначте її в бланку напроти кожного твердження: абсолютно правильно і точно – З більшою мірою правильно і точно – М частково правильно і точно – Р певною мірою правильно і точно – S абсолютно не правильно – N

Тестовий матеріал (питання).

- 1 Спокійна робота – найголовніше для мене
- 2 Я волію працювати незалежно, самостійно
- 3 Висока зарплата – найкраще свідчення цінності людини в компанії
- 4 Пошук того, що зробить мене щасливим – найважливіше в житті
- 5 Безпека роботи – не найважливіший фактор для мене друзі значать для мене більше, ніж що-небудь ще
- 7 Більшість людей думають, що вони краще, ніж є насправді
- 8 Я хочу мати роботу, яка дозволяла б мені навчитися чогось нового та розвивати мої навички
- 9 Регулярний дохід, на який я можу розраховувати, є вирішальним для мене
- 10 Краще уникати дуже близьких відносин з колегами по роботі
- 11 Моя самооцінка найбільш важлива для мене, ніж чия думка
- 12 Погоня за мрією – це марна трата часу
- 13 Хороша робота повинна включати хороший план догляду на пенсію
- 14 Віддаю перевагу роботі, що передбачає спілкування з іншими людьми – клієнтами та колегами
- 15 Я злюся, коли хтось привласнює себе є роботу, зроблену мною
- 16 Йти все далі, встановлювати власні ліміти – ось те, що мною рухає
- 17 Найважливіший аспект роботи в компанії – хороший план страхівки здоров'я
- 18 Для мене дуже важливо бути частиною згуртованої групи
- 19 Мої досягнення дають мені право поважати себе
- 20 Я відчуваю краще, коли роблю те, що вмію, ніж коли намагаюся виконувати щось нове

ДОДАТОК Д**Методика діагностики ступеня задоволеності основних потреб****(Метод парних порівнянь В.В. Скворцова)**

Інструкція: Перед вами 15 тверджень, які ви маєте оцінити, попарно порівнюючи їх між собою. Спочатку оцініть 1-е твердження з 2-им, 3-ім і т.д. та результат впишіть в 1 колонку. Так, якщо при порівнянні першого твердження з другим, кращим для себе ви порухуєте друге, то в початкову клітинку впишіть цифру 2. Якщо ж кращим виявиться перше твердження, то впишіть цифру 1. Потім те саме проробіть з другим твердженням, 65 порівняйте його спочатку з 3-м, потім з 4-им і т.д., і вписуйте результат у другу колонку. Подібним чином працюйте з іншими твердженнями, поступово заповнюючи весь бланк « Я хочу.....»

1. Домогтися визнання та поваги
2. Формувати довірчі стосунки з людьми
3. Забезпечити собі майбутнє
4. Заробляти на життя
5. Мати добрих співрозмовників
6. Зміцнити своє становище
7. Розвивати свої знання та здібності
8. Забезпечити собі матеріальний комфорт
9. Підвищувати рівень професіоналізму та компетентності
10. Уникати неприємностей
11. Прагнути нового, незвіданого
12. Забезпечити собі впливовий стан
13. Купувати добрі речі
14. Займатися справою, яка потребує повної віддачі
15. Бути зрозумілим для інших

Спочатку порівняйте перше твердження з 2-м, 3-м і т.д. до 15 років.

Потім те саме проробіть з другим твердженням: порівнюючи його спочатку з 3-м, а потім з 4-м і т.д.

Анкета «Способи задоволення актуальних потреб»

Інструкція: Шановний учасник опитування, просимо Вас відповісти на запропоновані нижче питання. Ваші відповіді допоможуть в дослідженні способах задоволення актуальних потреб. Опитування має анонімний характер, і отримані результати будуть використані тільки в узагальненому вигляді. Просимо уважно ознайомитися з кожним питанням анкети і можливими варіантами відповідей, і відповісти на них, зробивши позначку над обраною відповіддю. Якщо ж є необхідність, допишіть свій варіант. Пам'ятайте! Немає правильних чи неправильних відповідей. Просимо Вас бути уважним, щирим і не залишати питання без відповідей.

Вкажіть будь-ласка:

1. Коли я не виконую вчасно заплановану роботу, то...

- а) злюся на себе протягом дня
- б) відчуваю себе роздратован(им)(ною) протягом дня
- в) одразу складаю новий план роботи

1. Коли хтось просить мене про допомогу тоді коли не хочу цього робити я...

- а) говорю ні, чітко висловлюючи свої відчуття
- б) через силу роблю це
- в) обіцяю і не виконую

3) Для вирішення конфлікту з другом я...

- а) беру на себе відповідальність за власні почуття і диференціюю емоції
- б) нападаю у відповідь як засіб захисту
- в) виражаюся від щирого серця

4) Коли мені хочеться плакати я...

- а) вільно виражаю свої емоції
- б) стараюся подавляти їх
- в) аналізую причини що спонукали таких відчуттів/почуттів

5) Після декількох спроб прокинутися о 7:30 були невдалими, проте є потреба дійти до такого результату, скоріш за все я...

- а) даю собі ще спроби
 - б) припиняю експеримент
 - в) знаходжу шляхи оптимізації часу протягом дня на різні види діяльності
- б) Коли я ставлю за мету менше проводити часу у соціальних мережах я...
- а) обіцяю собі коли небуть це почати
 - б) ставлю часові обмеження на телефон
 - в) обираю альтернативний вид діяльності

7) Коли я маю актуальну потребу в чомусь, але звичними способами (стратегіями) не можу її задовільнити, то...

- а) наполегливо продовжую використовувати ці способи
- б) шукаю і використовую нові способи задоволення актуальної потреби
- в) відмовляюся від потреби, ігнорую її

Стать _____

Вік _____

Дякуємо за відповіді!

ДОДАТОК Ж

Зустріч №1

Тема: Знайомство з групою та занурення в модель емоційного інтелекту

Мета: познайомитися з групою, встановити довірливу атмосферу, розповісти що таке емоційний інтелект та чому так важливо його розвивати.

Завдання:

1. Провести знайомство в цікавій формі та встановити довірливу атмосферу в групі.
2. Надати інформацію про правила, які повинен дотримуватися кожен учасник.
3. Сформувати уявлення про емоційний інтелект та познайомити учасників з моделлю емоційного інтелекту, за якою будуть проходити наступні зустрічі.

Хід роботи: 1. Вправа на знайомство «Назви своє ім'я» Ціль: Знайомство учасників і ведучого. Учасникам пропонується називати власне ім'я разом з прикметником, який починається на ту ж саму букву. Наприклад: Веселий Вова, Артистична Анна. Я починаю, і кожен учасник повинен повторювати ім'я попереднього, а тоді вже говорити своє, і так, поки не пройде повне коло, тоді я повторюю імена і прикметники всіх учасників.

2. Вправа на зближення Ціль: встановлення контакту, зняття напруги. Просимо учасників розбитися на пари (можна просто з сусідом справа), а далі вони повинні один одному розповісти наступну інформацію (продовжити речення): «Багато хто знає, що я... Але мало хто знає, що я...». Коли всі закінчили, то тепер вони повинні представити групі своїх партнерів за принципом: «Багато хто знає, що він (вона) Але мало, хто знає, що він (вона)».

3. Правила Вивішуємо аркуш з правилами поведінки на тренінгу, зачитуємо їх та пояснюємо:

- Не перебивати інших (спочатку один учасник закінчує думку, тоді ця можливість переходить до наступного учасника);
- Не говорити від імені інших (якщо це не завдання для вправи, то говоримо виключно свої відчуття, переживання, враження);
- Конфіденційність (вся інформація повинна залишитися в межах цієї групи);
- Зворотній зв'язок (не відмовляємося рефлексувати і говорити свої враження від вправ);
- Правило «стоп» (якщо для вас якась тема є дуже болючою, ви не зобов'язані продовжувати про це говорити);
- Цінувати час (по можливості не спізнюватися, не відволікатися на мобільні телефони);
- Бути активним (будь-яка взаємодія є ефективною лише коли всі учасники залучені в процес).

4. Поняття емоційний інтелект

Спочатку ми запитуємо учасників: «Що на вашу думку означає словосполучення «емоційний інтелект», щоб почути їхні думки з приводу цього поняття. Далі підсумовуємо почуте і зрозумілими для всіх словами пояснюємо, що емоційний інтелект – це вміння дати раду своїм і чужим емоціям: розпізнати, зрозуміти, виразити та керувати ними

Пояснюємо, що це головні складові, які протягом наступних зустрічей допоможуть нам заглибитися в особисті емоції

5. Вправа «Правда чи неправда?» Ціль: Перевірити розуміння матеріалу, закріпити отриману інформацію в свідомості учасників. Називаємо твердження, а учасники повинні відповісти, правильне воно чи це хибна думка. Обговорюємо кожне з них, аргументуємо свою думку. - Для досягнення успіху в будь-якій сфері головне високий IQ (знання, розум), а EQ (емоційний інтелект) не грає ролі в житті людини (неправда). - Емоційний інтелект зазвичай розвивають для того, щоб маніпулювати оточенням (і правдиво, і ні). - Людина з розвиненим емоційним інтелектом по прояву емоцій схожа на робота, ти ніколи не зрозумієш, що у неї на душі (неправда) Розпізнавання та вираження емоцій Використання емоцій для вирішення проблеми Розуміння та аналіз емоцій Управління емоціями

6. Завдання «IQ в професіях» Ціль: перевірити наскільки кожен з учасників усвідомив важливість розвитку емоційного інтелекту для особистості (успішного працівника).

Кожному учаснику надається карточка з назвою професії, і йому потрібно аргументувати, чому для того, щоб бути успішним в цій професії, потрібно мати високий рівень емоційного інтелекту. Перелік професій (полісмен, ресторатор, психолог, менеджер з продажу, соціальний працівник, журналіст, політик, бортпровідник, гінеколог, продюсер)

7. Домашнє завдання а) Заведіть «щоденник емоцій» (техніка для відстеження свого емоційного стану), куди ви зможете записувати ситуації, які вам найбільше запам'яталися за минулий день

Зустріч №2

Тема: Вчимося ідентифікувати, називати та виражати емоції

Мета: навчитися ідентифікувати, називати та виражати емоції.

Завдання:

1. Перевірити виконання домашнього завдання та обговорити цікаві моменти.
2. Розповісти про механізм ідентифікації емоцій.
3. За допомогою вправ навчитися спостерігати за людьми, помічати вираження емоцій, ідентифікувати та називати їх.
4. Сформувані вміння правильно виражати свої емоції.

Хід роботи: 1. Обговорення домашнього завдання

Ціль: перевірити ефективність першого заняття, а також почути враження учасників. Ми обговорюємо з учасниками такі питання стосовно заповнення щоденника емоцій:

- Про які ситуації в щоденнику почуттів вам було писати легше, а про які - складніше?
- Які емоційні стани зазвичай вам допомагають, а від яких ви б хотіли позбутися?
- Зверніть особливу увагу, в яких ситуаціях найчастіше ви відчуваєте до себе жалість, самозвинувачення, страх? Про що вам говорять ці ситуації?

2. Хвилинка теорії

Щоб поринути у світ емоційного інтелекту, перш за все, потрібно зануритися в світ емоцій. Сьогодні ми будемо вчитися розпізнавати свої та чужі емоції, давати їм назву, а також вчитися їх виражати мимічно та вербально. Давайте спершу перевіримо (запитання до групи), які емоції ви знаєте, назвіть їх. Після того, як група назвала свої варіанти, підсумовуємо і розповідаємо, що відомий психолог Пол Екман вже виділив сім базових емоцій: здивування, радість, печаль, гнів, страх, відраза, зневага. Сьогодні ми попрацюємо з ними всіма.

3. Вправа з фотокартками «Відгадай емоцію»

Ціль: навчитися ідентифікувати емоції, а також розрізняти щирі емоції та їх імітацію. Обладнання: фото людей з різними емоціями на обличчі, ручка та папір. Ми заздалегідь готуємо декілька фото, на яких добре видно обличчя людини. Далі ми показуємо фото групі і пропонуємо учасникам записати в себе на аркуші паперу, яку емоцію зараз проживає герой фотокартки. Також в дужках потрібно зазначити, на думку учасників, ця людина дійсно переживає дану емоцію чи лише намагається її зобразити. Потім всі зображення обговорюються разом в групі і аналізуються причини помилок в ідентифікації емоцій.

4. Вправа «Відчуй емоційний стан сусіда»

Ціль: поспостерігати як учасники можуть розпізнавати емоційний стан іншої людини. А зараз подивіться кожен на свого сусіда і спробуйте зануритися в його емоційний стан. Далі прокоментуйте: - який у нього настрій? - як у нього сьогодні пройшов день? - як він зараз відчувається? - які емоції він переживає? - що говорить його вираз обличчя? А тепер та людина, яку описували, надає зворотній зв'язок з приводу почутого, наскільки точно її сусіду вдалося вловити її емоційний стан, і, в свою чергу, робить те саме з наступним учасником.

5. Вправа «Список емоцій»

Ціль: навчитися виражати емоції. Записуємо перелік емоцій на дошці. Далі доброволець виходить в центр і мимікою намагається показати будь-яку емоцію зі списку. Той, хто відгадає, виходить на місце попереднього і показує іншу емоцію. І так, поки не закінчиться коло.

6. Техніка «Зрозумій мене»

Ціль: навчитися правильно виражати свої емоції вербально. Часто оточуючі не можуть нас правильно зрозуміти, через те, що у нас не виходить донести, що ми переживаємо насправді. І замість того, щоб дати нам побути на самоті, вони починають давати поради або ж ображаються на нас. Пропонуємо групі згадати приклади зі свого досвіду, де їх неправильно розуміли через нечітке вираження власних емоцій. Потім надаємо приклади, як можна замінити фрази, щоб оточуючі краще розуміли наш стан і обговорюємо їх: - «Не підходь до мене, я не хочу зараз говорити» - «Пробач, я зараз дуже зла, видався нервовий день, я трохи перепочину, і поговоримо пізніше». - «Я ображена, не чіпай мене» - «Я дійсно відчуваю образу, тому що ти не виконав свою обіцянку». - «Ти мене не чуєш» - «Я просто хочу, щоб ти вислухав, що я відчуваю. Ти готовий вислухати мене?» - «Нам потрібно серйозно поговорити» - «Я просто хочу висловити тобі свої почуття, щоб надалі у нас не було непорозумінь» і тд.

7. Домашнє завдання

а) продовжити ведення щоденника;

б) поспостерігати за своїми рідними, друзями і намагатися подумки називати кожную помічену емоцію на їхньому обличчі.

в) намагатися використовувати правильно сформульовані фрази для вираження своїх емоцій.

8. Рефлексія Кожен учасник повинен завершити вираз, який починається зі слів «Я тепер вмію...».

Зустріч №3

Тема: Емоція як засіб для підвищення ефективності мислення та діяльності

Мета: навчитися використовувати емоції на благо.

Завдання:

1. Обговорення домашнього завдання.

2. Розібратися в функціях емоцій та зрозуміти їх позитивний вплив на нашу діяльність

3. Переосмислити свої установки з приводу емоцій

4. Навчитися використовувати спектр емоцій для вирішення проблем.

Хід роботи:

1. Вправа на привітання і занурення в роботу Ми пропонуємо кожному учаснику по колу завершити фразу «Сьогодні я почуваюся як...». Так ми трохи розслабимося після учбового дня і переключимся знову на емоційні переживання.

2. Обговорення домашнього завдання

Ціль: поспостерігати наскільки вдалося залучити групу до виконання домашніх завдань, проаналізувати їхню зацікавленість. З'ясуємо: - Кому вдалося потягом декількох днів коректно виражати свої емоції вербально? - Як це вплинуло на їхні стосунки з оточуючими? - Які емоції вони найчастіше помічали на обличчях знайомих, друзів, звичайних перехожих? - Чи легше вже дається заповнювати щоденник і чітко виявляти та називати свої емоції?

3. Хвилинка теорії Пояснюємо групі, що насправді емоції – це відповідь психіки на зовнішні та внутрішні подразники. Тобто, самі по собі вони не погані і не хороші. Просто кожна з них виконує свою функцію, яка необхідна для виживання організму. В даний час люди вже не борються за життя в прямому сенсі, тому все частіше ми намагаємося розділяти емоції на позитивні та негативні і стараємося викорінювати з свого життя «негативні». Але це неправильно. Ми повинні навчитися співпрацювати з усіма своїми емоціями, відслідковувати їх, але не пригнічувати. Дуже часто негативні емоції посиляють нам дуже важливі сигнали.

4. Вправа «Установки про емоції»

Ціль: проаналізувати установки про емоції та скорегувати їх. Обладнання: ручка, зошит. Пропонуємо учасникам згадати все, що вони чули від батьків, вчителів або інших значимих людей, що вони читали в літературі або бачили в кіно, які пам'ятають прислів'я, приказки та крилаті фрази про емоції? Виписати собі в зошит. Після того, як вони виписали все, що вдалося згадати, обговорюємо все в групі. Просимо кожного учасника проаналізувати, наскільки виписані ним установки коректні, як вони впливають на його життя, поведінку,

реагування? Якщо знаходимо дійсно ірраціональні переконання, замінюємо їх на більш адекватний варіант

5. Вправа «Негативна емоція як помічник»

Ціль: усвідомити, що так звані негативні емоції – це помічники. Просимо поділитися всіх на пари, де учасники по черзі повинні назвати якусь негативну емоцію, яка на їхню думку заважає їм в житті, і прояви якої вони прагнуть мінімізувати. Далі просимо їх пригадати, ситуації, в яких виникала ця емоція. Потім просимо проаналізувати і спробувати відповісти один одному на запитання, але в позитивному ключі: - Як ви гадаєте, чому дана емоція з'являлася саме в той момент? - Про що вона хотіла вам просигналізувати? - На що важливе звернути увагу? - Що зміниться, якщо ви почнете прислухатися до цієї інформації? - Чим вам допомогла ця емоція? - Що було хорошого в тому, що ця емоція виникала? - Що станеться, якщо ви дозволите собі відчувати, а іноді і проявляти цю емоцію? Далі пояснюємо, що поки ми не визнаємо наявності емоції, «не бачимо її», ми не можемо і поглянути на ситуацію в цілому. Насправді усі наші емоції несуть нам добру службу і часто допомагають робити правильний вибір.

6. Вправа «Мозковий штурм»

Ціль: зрозуміти як емоції впливають на нашу діяльність.

Ми пропонуємо учасникам проаналізувати декілька ситуацій і обдумати, які саме емоції і почуття стали вирішальним фактором при здійсненні людиною тих чи інших вчинків. Ми пропонуємо поділитися учасникам на три групи, кожній з них ми даємо картку з описаною ситуацією (наприклад: чоловік поспішає на важливу зустріч, на якій має підписати контракт на кругленьку суму, але він потрапляє в аварію, далі він вирішує втекти з місця подій, щоб не гаяти час, і звісно ж його зупиняє поліція). Ми просимо учасників: - Поставити себе на місце цієї людини - Описати ваші емоції - Як емоційний стан вплинув на ваші вчинки - Як би склалася ситуація, якби ви вміли контролювати власні емоції? Далі, після того, як вони проаналізували ситуацію, просимо їх переформулювати її таким чином, щоб емоції не завадили, а навпаки, допомогли вам вирішити ситуацію на вашу користь.

7. Домашнє завдання Продовжити розбір своїх установок про емоції, виписати все у зошит.

8. Рефлексія Кожен учасник повинен завершити вираз, який починається зі слів «Я тепер можу...».

Зустріч №4

Тема: Розвиваємо здатність розуміти та аналізувати свої та чужі емоції

Мета: розвинути вміння аналізувати свої та чужі емоції, а також відшліфувати своє вміння розуміти емоції близьких людей.

Завдання:

1. Обговорення домашнього завдання.
2. Розібратися в поняттях самоаналіз та емпатія.
3. Навчитися прислухатися до своїх емоцій та емоцій оточуючих.

Хід роботи:

1. Перевірка домашнього завдання Ціль: обговорення домашнього завдання і результатів, які група отримала під час його виконання. Пропонуємо проаналізувати, які нові установки щодо емоцій, учасники виявили у себе та у своїх близьких та друзів. Ділимося власними спостереженнями та розглядаємо варіанти зміни цих установок.

2. Хвилинка теорії Сьогодні ми розглянемо таких два цікавих поняття, як самоаналіз та емпатія. Самоаналіз – це логічно, що аналіз самого себе, тобто здатність розуміти свої стани, в тому числі й емоційні. Людина, яка займається самоаналізом, завжди спостерігає за собою, за тим, які думки викликають певні емоції і навпаки. Вона шукає причинно-наслідкові зв'язки між вчинками інших людей і емоціями, які вони в неї викликають. Все це дозволяє їй легко обробляти інформацію, яку вона отримує з навколишнього середовища і розуміти, яке емоційне забарвлення має для неї ця інформація. В свою чергу, людина з розвиненим емоційним інтелектом має також розумітися на чужих емоціях. Вчені називають це явище поняттям емпатія. В ширшому розуміння, емпатія – це вміння співпереживати ближньому,

здатність поставити себе на місце іншого, а також щирі емоційні переживання за інших людей. Перейдемо до практичного засвоєння знань.

3. Техніка «Зазирнути всередину»

Ціль: навчитися аналізувати свій емоційний стан. Пояснюємо, що джерелом емоцій можуть бути зовнішні події, а можуть і внутрішні стимули: . Якщо ви бачите, що певна емоція, яку ви зараз переживаєте, починає вас контролювати і повністю заповняти ваші думки, спочатку охолоньте. Потім почніть задавати собі такі питання: - Як я відчуваю злість (іншу емоцію)? - Чому я відчуваю злість? - Чи були подібні переживання в мене раніше? - Як часто я злюся? - Чим злість мені допомагає? - Чим і як злість мені заважає? Розбір емоції дозволяє швидше зрозуміти справжню причину виникнення емоції і функцію, яку вона виконує. Пропонуємо добровольцю на своєму прикладі проаналізувати нещодавню ситуацію, де він сильно переживав якусь негативну емоцію і розібрати її за вищевказаним алгоритмом. Далі обговорюємо це всією групою.

4. Вправа «Моя головна ідея»

Ціль: особистісний самоаналіз, розвиток саморозуміння, а також розуміння інших. Пропонуємо кожному учаснику подумати і визначити, що в його характері здається йому найважливішим, фундаментальним для його особистості і переформулювати цю суть в коротку метафору (наприклад: «Тиха гавань», «Американські гірки» тощо). Далі кожен учасник представляється групі, але називає своє ім'я таким голосом, такою інтонацією, що відповідає його «головній ідеї» (різко, голосно, агресивно або ж тихо, соромливо), а потім оголошує відповідно свою метафору. Група обговорює, чий перформанс викликав найбільше емоцій, чий виявився досить несподіваним.

5. Вправа «Ти такий самий»

Ціль: розвиток емпатії (навчитися відчувати та розуміти емоційний стан інших людей)

Пропонуємо учасникам групи поділитися на пари і сісти один навпроти одного. Далі розповідаємо, що ця вправа складається з двох етапів. Спочатку партнери повинні по черзі говорити один одному фразу, що починається зі слів: «Ти такий(а) самий, як я, у тебе...». Починає один, потім підхоплює інший, потім знову перший і тд. При цьому треба дивитися один одному в очі, намагатися говорити тим же голосом, що і партнер, підлаштовуючись під його темп, тембр, висоту голосу, інтонацію. На другому етапі вправи, через декілька хвилин після початку роботи, потрібно почати говорити іншу фразу: «Я дуже відрізняюся від тебе, я...»«. Після завершення роботи в парах учасники сідають по колу і діляться своїми враженнями. Також ми запитуємо: «Які почуття виникали у вас під час роботи?», «Які почуття у вас виникали на першому етапі вправи, а які на другому?».

6. Вправа «Дублер»

Ціль: розвиток емпатії, навчитися розпізнавати істинні почуття іншої людини.

Просимо групу поділитися на пари, де один з учасників буде спікером, а інший дублером. Першому потрібно вигадати (або згадати) якусь ситуацію, щ викликає у нього позитивний відгук. Він буде розповідати про неї, а дублер буде озвучувати емоційні переживання, які криються в фразах спікера. Дублер, який не знає ситуацію і які емоції переживає спікер, починає спочатку здогадуватися, а потім вже свідомо розпізнавати відчуття іншої людини. Якщо учасникам важко зрозуміти суть вправи, наводимо приклад: Спікер: «На наступному тижні я піду з друзями в квест-кімнату». Дублер: «І я відчуваю себе від цього щасливим». Спікер: «Через карантин ми давно не проводили час разом, і я дуже чекаю цю зустріч». Дублер: «Я дуже засмучений, через те, що нам довелося пережити довгу розлуку. Але тепер я просто в захваті від того, що скоро всіх побачу». Далі учасники міняються місцями. Після цього уся група обговорює свої враження. Також можемо задати додаткові питання: - Як воно, бути спікером і чути від дублера його інтерпретацію ваших емоцій? - Як воно, бути дублером і вгадувати справжню емоцію спікера? - Що було найскладнішим? - Які емоції було найскладніше розпізнати? Які легше?

7. Домашнє завдання а) Спробуйте застосовувати техніку «Зазирни всередину» протягом декількох днів. А також проаналізуйте, які почуття ви відчували за останній місяць частіше за інші? Що приносить вам найбільшу радість? Яких емоцій вам в житті не вистачає? Що вас

найбільше засмучує в повсякденному житті? Та запишіть ці відповіді в зошит. б) Намагайтеся емпатично комунікувати з близькими людьми та фіксувати зміни у ваших відносинах. 8. Рефлексія Кожен учасник повинен завершити вираз, який починається зі слів «Я тепер усвідомлюю...».

Зустріч №5

Тема: Управління своїми та чужими емоціями – це потужний інструмент для досягнення цілей

Мета: навчитися контролювати та управляти своїми й чужими емоціями.

Завдання:

1. Обговорити домашнє завдання.
2. Зрозуміти чому вміння управляти своїми та чужими емоціями важливе для кожної людини.
3. Навчитися працювати з власними та чужими негативними емоціями.

Хід роботи: 1. Обговорення домашнього завдання Ціль: перевірити наскільки учасникам вдалося навчитися аналізувати власні емоції та проявляти емпатію до оточуючих людей. Просимо групу поділитися своїм списком спостережень за своїми емоціями з першого завдання і обговорюємо враження. Потім розпитуємо, кому вдалося залучити емпатію до свого повсякденного спілкування і що з цього вийшло.

2. Хвилинка теорії Вміння управляти своїми та чужими емоціями, особливо знижувати інтенсивність переживання своїх негативних емоцій та свого співрозмовника, дає можливість людині бути розсудливою, швидко діяти в непередбачуваних ситуаціях та тверезо дивитися на всі події в своєму житті. Таку особистість важко обманути, вивести з себе чи маніпулювати нею. Тому сьогодні ми розглянемо декілька вправ та технік, які допоможуть кожному з вас освоїти навички управління емоціями.

3. Вправа «Метафорична вербалізація»

Ціль: вироблення стратегій контролю негативних емоцій за допомогою гумористичних метафор.

Додаткова ціль: внесення елемента творчості (це допомагає зробити відпрацювання технік не дуже нудним). Пропонуємо учасникам об'єднатися в пари. Той, хто сидить праворуч, «нападає» на того, хто сидить зліва. Той, на кого напали, повинен буде відповісти не грубістю та агресією, а метафоричним описом свого стану. Наприклад, один учасник може сказати: «Чому ви відтягуєте процес здачі самостійної роботи?». Другий учасник може відповісти: «Я відчуваю себе як метелик, якого посадили в банку, а навколо так гарно, така погода...І він хоче ще політати...». Під час обговорення вправи цікавимось тим, які плюси метафоричної відповіді на чужий напад помітили учасники.

4. Техніка «Магічне але»

Ціль: навчитися не заглиблюватися в переживання негативної емоції, а одразу перебивати її позитивним доповненням. Ми починаємо, тобто задаємо якусь ситуацію, яка обов'язково засмутить кожного, а учасник справа повинен продовжити її починаючи з «але...» і перекрити позитивом. Наприклад: «Я сьогодні не зможу вийти погуляти ввечері з друзями, тому що робитиму домашнє завдання...», наступний продовжує: «...але післязавтра в мого однокласника день народження, і я нарешті розслаблюсь та відпочину». І продовжуємо так, поки коло не замкнеться.

5.. Вправа «Куленепробивний»

Ціль: навчитися абстрагуватися від нападів і не дозволяти емоціям бити через край. Даємо команду учасникам поділитися на пари, де один з них буде «нападати», а інший ухилитися. Далі просимо нападника «кидатися» фразами в бік співрозмовника, наприклад «Ти погано виконав свою роботу, ти зовсім нічого не вмєєш, ти невдаха тощо». А другого учасника в свою чергу просимо уявити, що ці фрази – це кулі, які летять від співрозмовника. Але той, в чію адресу летять ці кулі, має значну перевагу - наявністю невидимої сорочки, яка має властивість затримувати кулі, вони просто вдаряються об неї і падають, ніяк не зачіпаючи ні фізично, ні морально свого власника. Далі просимо пари помінятися місцями і повторити вправу. В кінці обговорюємо, які враження в учасників, які емоції їх переповняли під час виконання цього завдання.

6. Вправа «Гасимо пожежу»

Ціль: зниження інтенсивності негативних емоцій співрозмовника. Розповідаємо учасникам алгоритм, яким варто користуватися, якщо вони хочуть допомогти певній людині

переживаючи негативні емоції, знизити їх інтенсивність. Сідаємо або стаємо поряд зі співрозмовником і спочатку даємо йому виговоритися. Далі ми спокійною інтонацією починаємо задавати додаткові питання, і в цей час уповільнюємо дихання, щоб співрозмовник підхопив наш спокійний стан. Нам варто просто погоджуватися з інформацією, яку нам надає співрозмовник і ніби «піддакувати» йому. Водночас ми повинні щиро визнати, що в житті цієї людини дійсно сталася неприємна ситуація і ми розуміємо її переживання. Коли емоції трохи втихають, нам варто проявити всім своїм виглядом співчуття і підбадьорити співрозмовника (можливо навести приклад з життя, книги чи кіно, де така ситуація в решті-решт вирішилася позитивно). Далі ми пропонуємо двом добровольцям з групи розіграти сценку, де один учасник буде скривдженим і потребуватиме, щоб його заспокоїли, а другий по описаному алгоритму працюватиме з його негативним емоційним станом. В кінці проводимо групове обговорення.

7. Домашнє завдання Спробувати декілька днів практикувати техніку «магічне але» в повсякденному житті.

8. Рефлексія Кожен учасник повинен завершити вираз, який починається зі слів «Я тепер користуюсь...».

ДОДАТОК 3

Таблиця 3.1

Нормативні показники за методикою Д.В. Люсіна

Шкала	Дуже низьке значення	Низьке значення	Середнє значення	Високе значення	Дуже високе значення
МП	0-19	20-22	23-26	27-30	31-
МУ	0-14	15-17	18-21	22-24	25-
ВП	0-13	14-16	17-21	22-25	26-
ВУ	0-9	10-12	13-15	16-17	18-
ВЕ	0-6	7-9	10-12	13-15	16-
МЕІ	0-34	35-39	40-46	47-52	53-
ВЕІ	0-33	34-38	39-47	48-54	55-
ПЕ	0-34	35-39	40-47	47-53	54-
УЕ	0-33	34-39	40-47	48-53	54-
ОЕІ	0-71	72-78	79-92	93-104	105-

Таблиця 3.2

Рівня за тестом Тест Піраміда Маслоу

Рівень	Потреба в безпеці	Потреба соціальна (любов, сім'я, дружба)	Потреба самоствердження (кар'єра, успіх, престиж)	Потреба самоактуалізації
Дуже високий	24-25	23-25	23-25	25
Високий	21-23	20-22	20-22	23-24
Середній	16-20	15-19	16-19	18-22
Низький	13-15	12-14	13-15	15-21
Дуже низький	5-12	5-11	5-12	5-14

Таблиця 3.3

Показники емоційного інтелекту (за тестом Н. Холла)

	Низький		Середній		Високий	
	К-ть осіб.	%	К-ть осіб.	%	К-ть осіб.	%
Емоційна обізнаність	26	43,33	21	35	13	21,67
Управління своїми емоціями	15	25	28	46,67	17	28,33
Самомотивація	30	50	22	36,67	8	13,33
Емпатія	15	25	17	28,33	28	46,67
Управління емоціями інших людей	15	25	25	41,67	20	33,33

Таблиця 3.4

Показники емоційного інтелекту у юнаків та дівчат (за тестом Н. Холла)

Шкали (max)	Юнаки (n=24)		Дівчата (n=36)		Знач. Відмінності	
	Серед.	Стандарт. відхил.	Серед.	Стандарт. відхил.	Серед.	Стандарт. відхил.
Емоційна поінформованість	11,48	2,94	12,93	3,45	-	-
Управління своїми емоціями	11,10	2,86	12,24	3,19	-	-
Самомотивація	10,03	5,11	13,22	2,89	-3,348	0,001
Емпатія	10,90	4,93	13,49	3,26	-2,673	0,009
Управління емоціями інших людей	5,97	5,31	9,88	3,96	-3,581	0,001
Інтегративний рівень емоційного інтелекту	49,48	16,91	61,76	14,48	-3,312	0,001

Таблиця 3.5

Показники емоційного інтелекту у старшокласників різних спеціалізацій (за тестом Д.В. Люсіна)

	Дуже низький		Низький		Середній		Високий		Дуже високий	
	Абс	%	Абс	%	Абс	%	Абс	%	Абс.	%
МЕІ	5	8,33	22	36,67	10	16,67	10	16,67	3	5
ВЕІ	-		16	26,67	28	46,67	10	16,67	6	10
ПЕ	20	33,33	16	26,67	14	23,33	10	16,67	-	
УЕ	-		16	26,67	30	50	12	20	2	3,33
МП	2	3,33	22	36,67	25	41,67	10	16,67	1	1,67
МУ	1	1,67	22	36,67	32	53,33	5	8,33	-	
ВП	1	1,67	25	41,67	24	40	10	16,67	-	
ВУ	2	3,33	25	41,67	21	35	12	20	-	
ВЕ	1	1,67	25	41,67	24	40	10	16,67	-	

Таблиця 3.6

Показники емоційного інтелекту у юнаків та дівчат (за тестом Д.В. Люсіна)

Шкали (max)	Юнаки (n=30)		Дівчата (n=30)	
	Серед.	Стат.відхил.	Серед.	Стат.відхил.
Розуміння чужих емоцій	24,61	4,14	24,93	3,62
Управління чужими емоціями	17,97	4,30	18,80	2,88
Розуміння своїх емоцій	21,32	4,13	22,15	3,27
Управління своїми емоціями	14,35	2,88	14,78	2,41
Контроль експресії	14,39	3,23	14,12	2,79
МЕІ	42,58	8,11	43,73	6,15
ВЕІ	50,06	8,81	51,05	7,10
Розуміння емоцій	45,94	7,90	47,07	6,07
Управління емоціями	46,71	8,74	47,71	6,50
ОЕІ	92,65	15,95	94,78	11,84

Таблиця 3.7

Тест Піраміда Маслоу

	Дуже низький		Низький		Середній		Високий		Дуже високий	
	Абс	%	Абс	%	Абс	%	Абс	%	Абс.	%
МЕІ	5	8,33	22	36,67	10	16,67	10	16,67	3	5
ВЕІ	-		16	26,67	28	46,67	10	16,67	6	10
ПЕ	20	33,33	16	26,67	14	23,33	10	16,67	-	
УЕ	-		16	26,67	30	50	12	20	2	3,33
МП	2	3,33	22	36,67	25	41,67	10	16,67	1	1,67
МУ	1	1,67	22	36,67	32	53,33	5	8,33	-	
ВП	1	1,67	25	41,67	24	40	10	16,67	-	
ВУ	2	3,33	25	41,67	21	35	12	20	-	
ВЕ	1	1,67	25	41,67	24	40	10	16,67	-	

Таблиця 3.8

Результати діагностики ступеня задоволеності потреб тест А. Маслоу

Рівень	Потреба в безпеці		Потреба соціальна (любов, сім'я, дружба)		Потреба самоствердження (кар'єра, успіх, престиж)		Потреба самоактуалізації	
	абсол	%	абсол	%	абсол	%	абсол	%
Дуже високий	2	3,33	8	13,33	10	16,67	9	15
Високий	10	16,67	24	40	22	36,67	20	33,33
Середній	24	40	20	33,33	21	35	21	35
Низький	19	31,67	7	11,67	7	11,67	10	16,67
Дуже низький	5	8,33	1	1,67	-	-	-	-

Таблиця 3.9

Результати діагностики ступеня задоволеності потреб тест А. Маслоу
серед дівчат

Рівень	Потреба в безпеці		Потреба соціальна (любов, сім'я, дружба)		Потреба самоствердження (кар'єра, успіх, престиж)		Потреба самоактуалізації	
	абсол	%	абсол	%	абсол	%	абсол	%
Дуже високий	-		-		-		-	
Високий	5	16,67	1	3,33	7	23,33	2	6,67
Середній	8	26,67	20	66,67	15	50	11	36,67
Низький	7	23,33	4	13,33	5	16,67	12	40
Дуже низький	10	33,33	5	16,67	3	10	5	16,67

Таблиця 3.10

Результати діагностики ступеня задоволеності потреб тест А. Маслоу
серед юнаків

Рівень	Потреба в безпеці		Потреба соціальна (любов, сім'я, дружба)		Потреба самоствердження (кар'єра, успіх, престиж)		Потреба самоактуалізації	
	абсол	%	абсол	%	абсол	%	абсол	%
Дуже високий	2	6,67	8	26,67	10	33,33	9	60
Високий	10	33,33	12	40	12	40	11	36,67
Середній	12	40	5	16,67	6	20	7	23,33
Низький	6	20	5	16,67	2	6,67	3	10
Дуже низький		0			-		-	

Таблиця 3.11

Рівні задоволеності основних потреб за методом парних порівнянь
В.Скворцова

	Шкала	Абсолют.	Віднозн.
1	Матеріальні потреби	18	30%
2	Потреби безпеки	8	13,33%
3	Соціальні (міжособистісні) потреби	16	26,67%
4	Потреби у визнанні	12	20%
5	Потреби у самовираженні	6	10%

Таблиця 3.12

Рівні задоволеності основних потреб за методом парних порівнянь
В.Скворцова серед дівчат та юнаків

		Юнаки		Дівчата	
		Абсолют.	Віднозн.	Абсолют.	Віднозн.
1	Матеріальні потреби	13	43,33%	5	16,67%
2	Потреби безпеки	2	6,67%	6	20%
3	Соціальні	11	36,67%	5	16,67%
4	Потреби у визнанні	8	26,67%	4	13,33%
5	Потреби у самовираженні	2	6,67%	4	13,33%

Таблиця 3.13

Кореляційні зв'язки між контролем експресії та задоволення актуальних
потреб в групі

За критерієм Пірсона		Діагностика ступеня задоволеності потреб тест А. Маслоу
Опитувальник	Показник	-388**

«Емоційний інтелект» Н. Холла.	кореляції	
	Показник значимості	0,006

Таблиця 3.14

Розрахунок t-критерія Ст'юдента для вибірок юнаків та дівчат за опитувальником «Емоційний інтелект» Н. Холла

№	Вибірки		Відхилення від середнього		Квадрати відхилень	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
1	43	63	-9.05	12.12	81.9025	146.8944
2	40	74	-12.05	23.12	145.2025	534.5344
3	54	46	1.95	-4.88	3.8025	23.8144
4	50	75	-2.05	24.12	4.2025	581.7744
5	54	74	1.95	23.12	3.8025	534.5344
6	63	35	10.95	-15.88	119.9025	252.1744
7	55	82	2.95	31.12	8.7025	968.4544
8	42	50	-10.05	-0.88	101.0025	0.7744
9	48	50	-4.05	-0.88	16.4025	0.7744
10	46	31	-6.05	-19.88	36.6025	395.2144
11	65	65	12.95	14.12	167.7025	199.3744
12	57	57	4.95	6.12	24.5025	37.4544
13	50	29	-2.05	-21.88	4.2025	478.7344
14	30	46	-22.05	-4.88	486.2025	23.8144
15	42	74	-10.05	23.12	101.0025	534.5344
16	45	50	-7.05	-0.88	49.7025	0.7744
17	47	82	-5.05	31.12	25.5025	968.4544
18	63	31	10.95	-19.88	119.9025	395.2144
19	67	63	14.95	12.12	223.5025	146.8944
20	71	46	18.95	-4.88	359.1025	23.8144
21	31	31	-21.05	-19.88	443.1025	395.2144
22	56	57	3.95	6.12	15.6025	37.4544
23	51	50	-1.05	-0.88	1.1025	0.7744
24	61	57	8.95	6.12	80.1025	37.4544
25	53	37	0.95	-13.88	0.9025	192.6544
26	45	29	-7.05	-21.88	49.7025	478.7344
27	64	65	11.95	14.12	142.8025	199.3744
28	58	50	5.95	-0.88	35.4025	0.7744
29	44	37	-8.05	-13.88	64.8025	192.6544
30	41	31	-11.05	-19.88	122.1025	395.2144
Суми:	2186	2137	-0.1	0.04	3991.905	10200.4048
Середнє:	52.05	50.88				

Таблиця 3.15

Розрахунок t-критерія Ст'юдента для вибірок юнаків та дівчат за
опитувальником емоційного інтелекту «ЕмІн» (Д.В.Люсін)

№	Вибірki		Відхилення від середнього		Квадрати відхилень	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
1	70	50	7.4	-2.81	54.76	7.8961
2	47	46	-15.6	-6.81	243.36	46.3761
3	61	74	-1.6	21.19	2.56	449.0161
4	71	29	8.4	-23.81	70.56	566.9161
5	78	35	15.4	-17.81	237.16	317.1961
6	75	63	12.4	10.19	153.76	103.8361
7	57	37	-5.6	-15.81	31.36	249.9561
8	71	57	8.4	4.19	70.56	17.5561
9	70	46	7.4	-6.81	54.76	46.3761
10	47	37	-15.6	-15.81	243.36	249.9561
11	75	63	12.4	10.19	153.76	103.8361
12	57	31	-5.6	-21.81	31.36	475.6761
13	51	82	-11.6	29.19	134.56	852.0561
14	65	74	2.4	21.19	5.76	449.0161
15	74	82	11.4	29.19	129.96	852.0561
16	67	35	4.4	-17.81	19.36	317.1961
17	67	29	4.4	-23.81	19.36	566.9161
18	47	37	-15.6	-15.81	243.36	249.9561
19	61	50	-1.6	-2.81	2.56	7.8961
20	58	65	-4.6	12.19	21.16	148.5961
21	64	50	1.4	-2.81	1.96	7.8961
22	21	63	-41.6	10.19	1730.56	103.8361
23	54	82	-8.6	29.19	73.96	852.0561
24	82	31	19.4	-21.81	376.36	475.6761
25	84	50	21.4	-2.81	457.96	7.8961
26	81	57	18.4	4.19	338.56	17.5561
27	64	50	1.4	-2.81	1.96	7.8961
28	71	57	8.4	4.19	70.56	17.5561
29	67	37	4.4	-15.81	19.36	249.9561
30	53	50	-9.6	-2.81	92.16	7.8961
Суми:	2692	2271	0.2	0.17	8848.28	12786.5123
Середнє:	62.6	52.81				

Таблиця 3.16

Розрахунок t-критерія Ст'юдента для вибірок юнаків та дівчат за ступенем задоволення основних потреб

№	Вибірki		Відхилення від середнього		Квадрати відхилень	
	B.1	B.2	B.1	B.2	B.1	B.2
1	35	29	-8.33	-26.05	69.3889	678.6025
2	29	82	-14.33	26.95	205.3489	726.3025
3	45	63	1.67	7.95	2.7889	63.2025
4	37	82	-6.33	26.95	40.0689	726.3025
5	54	65	10.67	9.95	113.8489	99.0025
6	62	74	18.67	18.95	348.5689	359.1025
7	36	46	-7.33	-9.05	53.7289	81.9025
8	55	29	11.67	-26.05	136.1889	678.6025
9	43	50	-0.33	-5.05	0.1089	25.5025
10	19	65	-24.33	9.95	591.9489	99.0025
11	32	31	-11.33	-24.05	128.3689	578.4025
12	45	74	1.67	18.95	2.7889	359.1025
13	55	82	11.67	26.95	136.1889	726.3025
14	39	57	-4.33	1.95	18.7489	3.8025
15	33	29	-10.33	-26.05	106.7089	678.6025
16	35	63	-8.33	7.95	69.3889	63.2025
17	37	31	-6.33	-24.05	40.0689	578.4025
18	29	29	-14.33	-26.05	205.3489	678.6025
19	33	82	-10.33	26.95	106.7089	726.3025
20	61	31	17.67	-24.05	312.2289	578.4025
21	50	65	6.67	9.95	44.4889	99.0025
22	35	82	-8.33	26.95	69.3889	726.3025
23	51	29	7.67	-26.05	58.8289	678.6025
24	29	65	-14.33	9.95	205.3489	99.0025
25	37	65	-6.33	9.95	40.0689	99.0025
26	65	46	21.67	-9.05	469.5889	81.9025
27	52	74	8.67	18.95	75.1689	359.1025
28	58	65	14.67	9.95	215.2089	99.0025
29	33	29	-10.33	-26.05	106.7089	678.6025
30	54	50	10.67	-5.05	113.8489	25.5025
Суми:	1733	2202	-0.2	0	5246.776	14825.9
Середнє:	43.33	55.05				

Таблиця 3.17

Розрахунок t-критерія Ст'юдента для вибірок юнаків та дівчат за ступенем ступеня задоволеності потреб за тестом А. Маслоу

№	Вибірки		Відхилення від середнього		Квадрати відхилень	
	В.1	В.2	В.1	В.2	В.1	В.2
1	10	25	-10.86	0.8	117.9396	0.64
2	15	29	-5.86	4.8	34.3396	23.04
3	33	34	12.14	9.8	147.3796	96.04
4	15	38	-5.86	13.8	34.3396	190.44
5	18	22	-2.86	-2.2	8.1796	4.84
6	20	15	-0.86	-9.2	0.7396	84.64
7	14	17	-6.86	-7.2	47.0596	51.84
8	6	29	-14.86	4.8	220.8196	23.04
9	34	15	13.14	-9.2	172.6596	84.64
10	5	24	-15.86	-0.2	251.5396	0.04
11	30	16	9.14	-8.2	83.5396	67.24
12	10	15	-10.86	-9.2	117.9396	84.64
13	24	11	3.14	-13.2	9.8596	174.24
14	33	19	12.14	-5.2	147.3796	27.04
15	29	25	8.14	0.8	66.2596	0.64
16	28	37	7.14	12.8	50.9796	163.84
17	33	25	12.14	0.8	147.3796	0.64
18	18	24	-2.86	-0.2	8.1796	0.04
19	7	19	-13.86	-5.2	192.0996	27.04
20	15	16	-5.86	-8.2	34.3396	67.24
21	11	10	-9.86	-14.2	97.2196	201.64
22	33	27	12.14	2.8	147.3796	7.84
23	41	34	20.14	9.8	405.6196	96.04
24	19	35	-1.86	10.8	3.4596	116.64
25	25	15	4.14	-9.2	17.1396	84.64
26	17	33	-3.86	8.8	14.8996	77.44
27	6	26	-14.86	1.8	220.8196	3.24
28	19	35	-1.86	10.8	3.4596	116.64
29	11	27	-9.86	2.8	97.2196	7.84
30	20	22	-0.86	-2.2	0.7396	4.84
Сумми:	876	992	-0.12	-0.2	3861.1432	2608.44
Среднее:	20.86	24.2				

Таблиця 3.18

Способи задоволення актуальних потреб (обробка відповідей анкетування)

№	Питання	Відповіді	Кількість відповідей	Відсотки
1	2	3	4	5
1	Коли я не виконую вчасно заплановану роботу, то	а) злюся на себе протягом дня	14	23,3%
		б) відчуваю себе роздратован(им)(ною) протягом дня	36	60%
		в) одразу складаю новий план роботи	10	16,7%
2	Коли хтось просить мене про допомогу тоді коли не хочу цього робити я	а) говорю ні, чітко висловлюючи свої відчуття	32	53,4%
		б) через силу роблю це	11	18,3%
		в) обіцяю і не виконую	17	28,3%
3	Для вирішення конфлікту з другом я	а) беру на себе відповідальність за власні почуття і диференцію емоції	41	68,4%
		б) нападаю у відповідь як засіб захисту	2	3,3%
		в) виражаюся від щирого серця	17	28,3%
4	Коли мені хочеться плакати я	а) вільно виражаю свої емоції	27	45%
		б) стараюся подавляти їх	9	15%
		в) аналізую причини що спонукали таких відчуттів/почуттів	24	40%

5	Після декількох спроб прокинутися о 7:30 були невдалими, проте є потреба дійти до такого результату, скоріш за все я	а) даю собі ще спроби	22	36,7
		б) припиняю експеримент	9	15%
		в) знаходжу шляхи оптимізації часу протягом дня на різні види діяльності	29	48,3%
6	Коли я ставлю за мету менше проводити часу у соціальних мережах я	а) обіцяю собі коли небуть це почати	31	51,7%
		б) ставлю часове обмеження на телефон	7	11,6%
		в) обираю альтернативний вид діяльності	22	36,7%
7	Коли я маю актуальну потребу в чомусь, але звичними способами (стратегіями) не можу її задовільнити, то	а) наполегливо продовжую використовувати ці способи	14	23,3%
		б) шукаю і використовую нові способи задоволення актуальної потреби	27	45%
		в) відмовляюся від потреби, ігнорую її	19	31,7%