

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
 (повне найменування вищого навчального закладу)

Факультет психології та соціальної роботи
 (повне найменування інституту/факультету)

Кафедра загальної психології та психологічного консультування
 (повна назва кафедри)

Дипломна робота

на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

на тему: **«Взаємозв'язок між самоефективністю та емпатією в міжособистісних стосунках дорослих»**
«The relationship between self-efficacy and empathy in interpersonal relationships among adults»

Виконала: студентка денної форми навчання
спеціальність 053 Психологія
Сердюк Анастасія Миколаївна

Керівник кандидат психологічних наук, доцент Артюхіна Н.В.

_____ підпис

Рецензент ОНЕУ д.п.н., проф. Асєєва Ю.О.

Рекомендовано до захисту:
 Протокол засідання кафедри
 № 3 від 1.11. 2024р.

Завідувач кафедри

_____ Кіресєва З.О
 (підпис) (ППП)

Захищено на засіданні ЕК №
 протокол № від 20 р.
 Оцінка /
 /
 (за національною шкалою, шкалою
 ECTS, бали)

Голова ЕК

_____ _____
 (підпис) (ППП)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ’ЯЗКУ МІЖ САМОЕФЕКТИВНІСТЮ ТА ЕМПАТІЄЮ В МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКАХ ОСІБ ДОРΟΣЛОГО ВІКУ.....	7
1.1. Психологічний аналіз проблеми самоефективності дорослої особистості в сучасних наукових дослідженнях	7
1.2. Питання про особливості прояву емпатії дорослою особистістю в сучасних наукових дослідженнях.....	12
1.3. Особливості міжособистісних стосунків в дорослому віці та їх взаємозв’язок з особистісною самоефективністю та емпатією.....	18
Висновки до першого розділу.....	23
РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	25
2.1. Обґрунтування обраних методик.....	26
2.2. Опис процедури дослідження.....	33
Висновки до другого розділу.....	34
РОЗДІЛ III. ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ’ЯЗКУ МІЖ САМОЕФЕКТИВНІСТЮ ТА ЕМПАТІЄЮ В МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКАХ ОСІБ ДОРΟΣЛОГО ВІКУ.....	36
3.1. Кількісний та якісний аналіз результатів емпіричного дослідження.....	36
3.2. Математико – статистичний аналіз взаємозв’язку між самоефективністю та емпатією в міжособистісних стосунках дорослих.....	59
Висновки до третього розділу.....	73
ВИСНОВКИ.....	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	81

ВСТУП

Актуальність дослідження. Проблема вивчення взаємозв'язку між емпатією та самоефективністю в міжособистісних стосунках в сьогоденні є досить актуальною та поширеною темою. Самоефективність - це поняття, яке вказує на віру в свою здатність до виконання конкретних завдань або досягнення певних цілей. Більш ранні дослідження самоефективності були за рахунок таких вчених, як Бандура А., який запровадив поняття самоефективності, і Decety J., що досліджував механізми емпатії, акцентують увагу на важливості цих понять у психологічному розвитку особистості. Зокрема, Альберт Бандура у своїй роботі підкреслює, що самоефективність визначає не тільки продуктивність, але й якість соціальних взаємодій [35]. В науковій публікації американо-французького нейробіолога Decety J. у співпраці з Lamm C., які проводили дослідження емпатії, визначили, що емпатія є основою розуміння й підтримки інших, що робить її невід'ємною частиною здорових міжособистісних стосунків [44]. Сучасні українські вчені досліджували поняття самоефективності в ролі основного компонента успішної діяльності. У статті Чернявської Т.П. розглянуто проблему самоефективності як ключового предиктора успішності професійної діяльності особистості [31]. В роботі проводився аналіз таких важливих аспектів професійної успішності, як мотивація досягнення, самоактуалізація, особистісне зростання та розвиток особистісного потенціалу. Досліджено, в яких наукових контекстах феномен самоефективності особистості стає об'єктом досліджень, а також визначено особливості різних аспектів професійної успішності, які залежать від рівня самоефективності. Стаття української дослідниці Креденцер О., досліджувала тему професійної самоефективності як чинника ментального здоров'я [18].

Емпатія, в свою чергу, визначається як здатність до розуміння й «співпереживання» емоцій інших людей, що сприяє встановленню глибших і гармонійних стосунків. Водночас, самоефективність, що відображає віру людини у власну здатність досягати цілей, позитивно впливає на здатність долати виклики

та підтримувати якість взаємин. Емпатія розглядалась багатьма вченими сучасності. Українські дослідники, такі як: Чепелева Н.В., Сірик І.В., Мовчан А.Ю., Дацун О., розглядали роль емпатії в контексті стосунків. Дослідниця Чепелева Н.В. виокремила емпатію як ключову компетенцію у спілкуванні. Вона аналізувала роль емпатії в міжособистісних стосунках у професійній діяльності, особливо серед фахівців соціальних сфер [30]. Інші вчені, такі як: Сірик І.В., Мовчан А.Ю., були зосереджені на ролі емпатії в професійній діяльності, зокрема психологів та соціальних працівників, підкреслюючи, що емпатія сприяє успішним професійним взаєминам [29]. Так як ми розглядаємо це питання як психологи, то є стаття вітчизняної авторки Дацун О., яка займалась вивченням розвитку емпатії у практичних психологів та її вплив на професійну компетенцію, звертаючи увагу на важливість емпатії у консультуванні [8].

Взаємозв'язок між цими двома поняттями є важливим чинником розвитку стійких і здорових міжособистісних стосунків дорослих. Роботи закордонних дослідників показують, що люди з високим рівнем самоефективності частіше проявляють емпатію у стосунках, що підвищує довіру та емоційну близькість (Kelsey L. Deane, Ashley A. Boat, Shelley A. Haddock, Kimberly L. Henry, Toni S. Zimmerman & Lindsey M. Weiler) [43]. Водночас, люди з низькою самоефективністю можуть мати труднощі у сприйнятті та підтримці інших, що погіршує якість стосунків. Ця проблема є особливо актуальною в умовах сучасного суспільства, де дорослі особи часто стикаються з емоційним навантаженням і необхідністю балансування між професійними та особистими стосунками. Українська дослідниця з цієї проблематики Пінська О.Л. розглядає міжособистісні стосунки як важливий психологічний фактор, який впливає на якість взаємодії між учасниками освітнього процесу у вищій школі. Автор наголошує, що міжособистісні стосунки визначаються рівнем довіри, взаємоповаги та емпатійності, що створює сприятливе середовище для розвитку та самореалізації особистості.

Отже, у сучасному світі проблема зв'язку самоефективності та емпатії у дорослих стосунках не втрачає свої значимості, а тільки набуває розголосу.

Опрацювання даної тематики – слугуватиме підґрунтям для ознайомлення з процесами, які відбуваються з теперішніми людьми прямо зараз. Дослідження зв'язку між цими поняттями набуває особливого значення в умовах сучасного динамічного світу, де міжособистісні взаємодії часто визначають не тільки особисті, але й професійні успіхи. Тому дана тема є актуальною для подальшого теоретичного та емпіричного дослідження.

Мета даної роботи – теоретично визначити та емпірично дослідити взаємозв'язок емпатії та самоефективності в міжособистісних стосунках осіб у дорослому віці.

Завдання дослідження :

1. Провести теоретичний аналіз наукової літератури з питань психологічних особливостей емпатії, самоефективності та міжособистісних стосунків особистості в дорослому віці.
2. Емпірично дослідити особливості емпатії та самоефективності особистості в міжособистісних стосунках дорослих.
3. Визначити взаємозв'язок між емпатією та самоефективністю в міжособистісних стосунках дорослих.

Об'єкт дослідження – міжособистісні стосунки дорослої особистості.

Предмет дослідження – взаємозв'язок між емпатією та самоефективністю в міжособистісних стосунках дорослих.

Методи дослідження – в якості теоретичних методів дослідження використовувались аналіз, синтез та систематизація матеріалу з окресленої проблематики. До психодіагностичного комплексу було обрано наступні **методики**:

1. Шкала «самоефективності» Д. Маддукс, М. Шерер;
2. Методика «Дослідження вольового самоконтролю» Зверькова В., Ейдман В.;
3. «Тест-опитувальник для вимірювання мотивації досягнення» (модифікація А. Мехрабіана);
4. «Визначення рівня емоційного інтелекту» (Н. Холл);

5. «Опитувальник Томаса-Кілманна: типи поведінки у конфлікті» (The Thomas–Kilmann Conflict Mode Instrument, TKI).

Опис вибірки – 60 респондентів у віці від 25 до 40 років, 40 жінок та 20 чоловіків.

База проведення емпіричного дослідження - дослідження проведено в онлайн-форматі за допомогою застосунку GoogleForms.

Практична значущість дослідження - полягає в можливості покращення якості міжособистісних взаємодій через розуміння того, як самоефективність та емпатія впливають на спілкування і підтримку у дорослому віці. Результати дослідження можуть бути використані для розробки програм особистісного та професійного розвитку, спрямованих на підвищення самоефективності та розвитку емпатії, що особливо корисно у сферах менеджменту, освіти та медицини. Крім того, вони можуть сприяти вдосконаленню психологічного консультування, дозволяючи фахівцям краще підбирати методи роботи з клієнтами, допомагаючи їм зміцнювати взаємодію та емоційні зв'язки. Робота виконана в рамках наукової тематики кафедри «Психологічні ресурси особистості в умовах викликів сьогодення» (0123U102605).

Апробація роботи була здійснена на 80-й студентській конференції, секція «Психології та соціальної роботи», підсекція «Загальної психології та психологічного консультування» (23-25 квітня 2024 року) з публікацією тез: «Співвідношення між емпатією та самоефективністю в міжособистих взаєминах дорослих» 241-245 ст.

Структура роботи - робота складається з вступу, трьох розділів з підрозділами, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел та додатків. Зазначено 16 таблиць та 2 рисунка. Загальний об'єм роботи 86– сторінок, у списку джерел – 70 найменувань.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ САМОЕФЕКТИВНІСТЮ ТА ЕМПАТІЄЮ В МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКАХ ОСІБ ДОРОСЛОГО ВІКУ

1.1. Психологічний аналіз проблеми самоєфективності дорослої особистості в сучасних наукових дослідженнях

Самоєфективність - це поняття, яке вказує на віру у власні можливості до виконання задач або досягнення певних цілей. Це мультифакторна психологічна характеристика, яка в собі містить такі ознаки, як усвідомлення своїх здібностей, саморегуляція, мотивація, самооцінка, здатність до цілепокладання, здатність до саморефлексії, впевненість.

Саме через такі ознаки самоєфективність може виявлятися у різних сферах життя, включаючи навчання, роботу, міжособистісні відносини, саморозвиток і багато інших. Вона грає важливу роль у досягненні успіхів та вирішенні проблем. Важливо пам'ятати, що самоєфективність може бути розвинена та покращена з часом через навчання, практику та самоспостереження.

Самоєфективність стосується переконань людей у їхній здатності контролювати складні вимоги та власне функціонування. У своїй книзі «Соціальні основи думки та дії: Соціально-когнітивна теорія» Бандура розгортає соціально-когнітивну теорію людського функціонування, що ґрунтується на його соціальній теорії навчання[35]. На думку А. Бандури, концепція самоєфективності відображає оптимістичну віру в себе, тобто переконання, що людина може виконати нове або складне завдання чи впоратися з труднощами в різних сферах людської діяльності. В цілому концепт «самоєфективності» розглядає здатність людини досягти успіху. Певні фактори (які наводились вище, і також будуть розкриватись далі в роботі) є визначальними факторами того, як люди поведуться, думають і відчувають у відповідь до різних ситуацій[36]. Крім того, «самоєфективність» може виступати у ролі прогностичного фактора продуктивності – зокрема цільових намірів, поведінки і бажання вистояти перед обличчям викликів. На нашу думку самоєфективність в цьому контексті дуже

сильно нагадує поняття «життєстійкості», яка проявляється в системі уявлень про себе, про світ, про свої стосунки зі світом. Життєтворчість це особистісно-орієнтована практика розвитку й корекції взаємин людини зі світом, що призводить до актуалізації її особистісних потенціалів (Артюхіна Н.В.) [1]. Хоча самоефективність – не еквівалентна цьому поняттю, дослідники послідовно показували, що більш висока самоефективність пов'язана з кращою продуктивністю та життєтворчим потенціалом особистості. Ті, хто є більш ефективні, здається, ставлять вищі цілі продуктивності, відмовляються від більш швидких та легких стратегій поведінки (про які ми поговоримо пізніше, бо вони як раз складають важливу частину нашого дослідження), ніж у тих, хто має нижчі показники по цим параметрам. Умовно «самоефективність» лежить в трьох вимірах: величиною або рівнем, силою та загальністю. Перший вимір стосується кількості завдань, про які людина думає бути в змозі виконати. Сила означає силу віри людини в те, що вони може впоратися із завданням. Загальність стосується ступеня самоефективності в певній сфері, що розповсюджується на інші сфери. Наприклад, люди можуть вважати себе нездатними у певній галузі, але це почуття невпевненості може поширюватися і на інші частини його життя [69].

З теоретичної точки зору самоефективність є ступенем, до якого люди відчують контроль над своїми діями та результатами або приписують результати випадковості чи удачі, що, в свою чергу стає вирішальним рушієм зміни поведінки (Шерер та ін.).

Концепція самоефективності тісно пов'язана з локусом контролю індивіда, що робить її дуже популярною в психологічних і соціологічних дослідженнях. Дослідниками Stajkovic, A. D. та Luthans, F. було виявлено, що самоефективність визначає продуктивність, пов'язану з роботою [67] і поведінку, пов'язану зі здоров'ям [66].

Самоефективність також пов'язана з різними видами ментальної та фізичної діяльності. У опублікованих Бандурою А. та Лок Е.А. дев'яти мета-аналізах, вона була позитивно пов'язана з результатами діяльності індивідів із розміром ефекту r від 0,27 до 0,40 [37]. Було проведено багато досліджень у сфері зміни поведінки

щодо здоров'я завдяки Schwarzer, R., Luszczynska, A., але ж не тільки фізична сфера зазнала змін [65]. Came Lent, R. W., Brown, S. D., та Hackett, G. визначили, підвищення цього параметру мало кореляційні зв'язки з дослідження кар'єри [55;56], продуктивності і професійності [41]. Тобто з цього ми бачимо, що самоефективність не тільки частина регуляції особистості, а й один з аспектів вітальних сил людини, а саме позитивні стосунки та психологічна стійкість. Якщо ми вже почали за діяльність, то стаття Чернявської Т.П. «Самоефективність як предиктор успішності професійної діяльності» як раз і показує, що таке багатопланове поняття є чи не основою успішності. Дослідниця буквально пише, цитую: «Висока самоефективність особистості підвищує ефективність процесу прийняття рішень і проявляється в різних загальних здібностях включаючи швидку здатність до навчання новим умінням, адаптивні здібності і вміння шукати і знаходити нові можливості». А в свою чергу підвищення таких показників дає нам можливість прогнозувати певних успіх в діяльній сфері [31]. Також стаття на подібну тему «Самоефективність як чинник професіоналізації студентів» Олена Музика дала наступні висновки: респонденти в цілому демонструють достатній рівень самоефективності, що свідчить про їх психологічну готовність до опанування майбутньої професії. Сприятливими умовами для формування професійної самоефективності студентів є ті, за яких утвориться можливість здобувати ціннісний досвід розвитку та оцінки професійних компетенцій у взаємодії з усіма учасниками освітнього процесу. Значною умовою успішної професіоналізації є інтеграція компонентів самоефективності, зокрема професійних здібностей, у ціннісно-мотиваційні моделі професійного та особистісного саморозвитку студентів [22].

Стаття «Вплив професійної самоефективності освітнього персоналу на його суб'єктивне благополуччя в умовах війни» Креденцер, О.В. досліджує поняття «професійної самоефективності» та її роль у забезпеченні суб'єктивного благополуччя персоналу освітніх установ в умовах воєнного часу. Професійну самоефективність визначено як переконаність працівника у своїй здатності

успішно виконувати професійні завдання. Зазначено, що питання професійної самоефективності та її впливу на суб'єктивне благополуччя є важливою, але досі недостатньо вивченою темою у вітчизняній організаційній психології, особливо в освітній сфері. Виявлено, що у педагогічних працівників спостерігається недостатній рівень впевненості у своїй здатності ефективно виконувати робочі обов'язки. Підтверджено, що розвиток професійної самоефективності суттєво покращує рівень загального суб'єктивного благополуччя, включаючи його складові — «психологічне благополуччя», «фізичне благополуччя та здоров'я», «стосунки». Окреслено важливість підтримки професійної самоефективності освітян для підвищення рівня їх суб'єктивного благополуччя [18].

Стаття Сидоренко О.Б., Федоренко А.Ф. та Ханецької Т.І. «Самоефективність особистості у виборі копінг-стратегій поведінки» розглядає проблеми самоефективності особистості у виборі копінг-стратегій. В роботі доведено, що здатність долати складні життєві ситуації забезпечується активною мобілізацією власних ресурсів особистості, які проявляються у певних копінг-стратегіях. Характер таких стратегій значною мірою визначається рівнем особистої самоефективності, індивідуальними особливостями, життєвим досвідом та іншими психологічними чинниками. Зокрема, люди з високим рівнем самоефективності відмовляються від стратегії уникнення проблем, тоді як низький рівень самоефективності пов'язують з вибором емоційно забарвлених та менш конструктивних підходів до вирішення складних ситуацій. Автори зазначають у висновку, що особистісна самоефективність є важливим професійним компонентом [24].

Вище нами були розглянуті такі складові самоефективності як саморегуляція, цілепокладання, саморефлексія та усвідомленні власних здібностей. Проте, з нашої точки зору, для більш ґрунтовного вивчення поняття самоефективності є доречним роздивитись його у зв'язку з таким поняттям, як емоційний інтелект.

Емоційний інтелект – це здатність керувати своїми емоціями та емоціями інших: розуміти їх, оцінювати та точно виражати. Дослідники емоційного

інтелекту Джон Мейер і Пітер Селюей, які вперше його описали наприкінці 20 століття, називають чотири області емоційного інтелекту, а саме: як ми оцінюємо та висловлюємо свої емоції; що ми про них знаємо; як ми ними керуємо та як ми ухвалюємо рішення на їх основі?

Оцінка та вираження емоцій – присутні у кожній взаємодії і обумовлює її ефективність. Взагалі, розвинений емоційний інтелект – це саме те, що дозволяє більш-менш точно оцінювати емоції інших та уберігає людину від непорозумінь у взаємодії. Також дослідники вважають, що дуже важливим у міжособистісному спілкуванні є контроль емоцій, а не стримання, тому що він дозволяє ефективно керувати своїм емоційним станом, підтримувати відкритість у взаємодії та уникати накопичення внутрішнього напруження, яке може призводити до конфліктів чи емоційного вигорання.

У своїй статті «Роль емоційного інтелекту в розвитку само ефективності» Кас'янова С.Б. досліджує сутність поняття самоефективності, а також визначає роль емоційного інтелекту та його функції в цьому процесі. Отримані дослідницею результати показують те, що більшість респондентів від 18-20 років мають середній або низький рівень емоційного інтелекту, зокрема середні та низькі показники за шкалою «Управління своїми емоціями», що свідчить про обмежений рівень самоконтролю та труднощі в керуванні власними емоціями. Показники самоефективності у більшості випадків перебувають на середньому або вище середнього рівнях. Кореляційний аналіз підтверджує наявність позитивних зв'язків між параметрами емоційного інтелекту та показниками самоефективності у осіб юнацького віку. Дослідниця підкреслила, що підвищений рівень емоційного інтелекту сприяє балансу між емоціями і розумом, розумінню власних мотивів, здатності коригувати життєву стратегію та усвідомлювати свої потенційні можливості й таланти, що полегшує вибір професійної діяльності. Зроблено висновок, що розвиток емоційного інтелекту може значно підвищити рівень самоефективності особистості [11].

У юнацькому віці розвиток емоційного інтелекту перебуває на етапі формування. Юнаки більше схильні до емоційної імпульсивності через недостатню зрілість фронтальної кори мозку, що відповідає за саморегуляцію.

Як зазначають дослідники (наприклад, Гоулман Д.), у цьому віці значну роль відіграють соціальні та сімейні чинники, які формують здатність розпізнавати емоції інших. Молодь частіше зазнає труднощів у вмінні керувати власними емоціями через недостатній досвід і схильність до експериментування у стосунках.

У дорослому віці емоційний інтелект характеризується вищим рівнем саморефлексії, здатністю розуміти наслідки своїх дій і глибше аналізувати емоції (Кас'янова С.Б.). Дорослі люди зазвичай більш свідомі у своєму спілкуванні, вони вміють краще використовувати емоції для досягнення цілей і побудови стосунків. Важливим є вплив професійної діяльності: дорослі часто розвивають емпатію та самоконтроль через необхідність взаємодії з різними людьми у складних соціальних контекстах.

Юнаки, як правило, мають більший потенціал до навчання емоційних навичок, оскільки їхні когнітивні й емоційні процеси гнучкіші, але їм бракує життєвого досвіду. У дорослих емоційний інтелект формується на основі попередніх переживань і потреб, зумовлених професійною та особистою діяльністю. Вони частіше прагнуть до розвитку емоційної стійкості, що є важливим у подоланні стресу та конфліктів.

Отже, емоційний інтелект у юнацькому віці переважно формується, тоді як у дорослому віці — удосконалюється й адаптується до соціальних і професійних викликів

Отже, з вищевикладеного можна побачити, що самоефективність грає важливу роль в житті особистості дорослого віку, і має вплив на різноманітні сфери її життя.

1.2. Питання про особливості прояву емпатії дорослою особистістю в сучасних наукових дослідженнях

Емпатія – в ширшому сенсі стосується когнітивних та емоційних реакцій людини на переживання іншого, також сюди входить розуміння та розпізнавання емоцій. Хоча в науковому просторі термін з'явився відносно нещодавно, він має багату історію. Запозичення цього терміну з філософії з'явилося в 20 столітті завдяки Едварду Бредфорду Тітченеру.

Слово «емпатія» походить від давньогрецького ἐμπάθεια (empathia, що означає «фізична прихильність або пристрасть»). Сучасну ж термінологію було введено у 1909 році, і було спрямоване на пояснення того, як різновид соціальних (моральних) емоцій на основі взаємодії між людьми, а також дозволяє активно реагувати й усвідомлювати результати своїх позитивних вчинків (Тітченер Е.).

Шопенгауер В.А., Спенсер Т., Сміт А. це поняття активно ототожнювали з «співчуттям». Роджерс К. розглядав емпатію як запоруку реалізації особистісного потенціалу. Наступні вчені (теж гуманістичного напрямку) такі як: Франкл В. та Маслоу А. вбачали тут співчуття однієї людини до іншої. При цьому наголошується на необхідності сприйняття відмінності іншої людини з любов'ю (Франкл В.). Вченими психоаналітичного напрямку, такими як Фрейд З., Юнг К., Блейер Е., Фромм Е., Саллівен Г.С., Хорні К., Рейк Т. емпатія розглядається через взаємодію афективних та когнітивних процесів. Вчені надавали особливого значення емпатії в процесі соціалізації особистості, підкреслюючи її імітаційну природу та пов'язуючи механізми наслідування з ідентифікацією. Ідентифікація є первинною формою емоційного зв'язку з іншою людиною, через що вона виступає ключовим елементом соціалізації. Тобто можна бачити тут несвідоме наслідування дитиною поведінки дорослих, що дозволяє їй освоювати моральні норми суспільства, а потім транслювати таку поведінку вже в дорослих стосунках.

Але повернемося до звичного значення: тобто ототожнення або розуміння думок, почуттів чи емоційного стану іншої людини. Емпатична схильність існує

у різних вимірах, які пов'язані між собою: як риса особистості, як відношення або спосіб існування і як навичка.

Дослідники Schwarzer, R., та Luszczynska, A. припустили, що емпатія, більше стосується рис особистості і що дана характеристика є відносно сталою [46].

Роберт Хоган припустив, що розвитку емпатії сприяють чотири фактори: уроджена здатність «брати участь» пов'язана з інтелектом і зрілістю, батьківське заохочення, приклад інших та співпереживання та переживання деякою мірою особистих страждань з метою розуміти страждання інших. У цілому емпатія як риса особистості пов'язана зі здатністю бути проникливим, теплим, співчутливим та чуйним [52].

В статті (Джарвіс А. Л., Вонг С., та ін.) «Емоційна емпатія в дорослому віці: метааналітичний огляд», яку вказують, що емпатія — це конгруентна емоційна реакція, яка походить від емоційних станів іншої людини та має неоднозначні докази її зв'язку з віком. Вчені з'ясовували чи є певні перевтілення емпатії саме в дорослому віці за допомогою мета-аналізу випадкових ефектів. Результати дослідження дорослих показують, що вікові ефекти відрізняються залежно від показника емпатії, але не від типу показника (стан проти риси) чи гендерного співвідношення (73% жінок і 27% чоловіків). Дослідники вважають, що емпатія може зростати в дорослому віці [53].

Джудіт А. Холл та Рейчел Шварц в статті «Емпатія, важлива, але проблематична концепція» фокусуються на складності поняття емпатії у наукових дискурсах. Дослідники вважають, що незважаючи на півстоліття досліджень, концепція емпатії залишається невизначеною через наявність численних дефініцій, підконструктів та інструментів для її вимірювання. Автори підкреслюють проблеми, пов'язані з наступним феноменом, коли подібні терміни мають різні значення або різні терміни описують ті й самі поняття. Вони також акцентують на важливості підвищення валідності конструкції емпатії для її кращого розуміння та дослідження [50].

Дослідженню проблем емпатії присвячено чимало робіт українських науковців – психологів.

Так, українські вчені Сірик І.В. та Мовчан А.Ю розгадають роль емпатії в професійній діяльності, зокрема психологів та соціальних працівників, підкреслюючи, що емпатія сприяє успішним професійним взаєминам [29].

Дацун О. займається вивченням розвитку емпатії у практичних психологів та її вплив на професійну компетенцію, звертаючи увагу на важливість емпатії у консультуванні [8].

Лещук Г.В. у своїй роботі «Сутнісні характеристики емпатії як професійно значущої риси соціального працівника» аналізує концепт емпатії як важливої професійної якості соціального працівника, яка є важливою для професійного становлення та розвитку в умовах сучасних викликів. Авторка підкреслює, що емпатія – це ключова характеристика, яка забезпечує успішну взаємодію соціального працівника з клієнтами, дозволяє краще розуміти їхні потреби та підтримувати в складних життєвих ситуаціях. Лещук визначає емпатію як комплексний емоційний процес, важливий для встановлення довірливих стосунків та розуміння переживань інших, що значно сприяє якості наданих соціальних послуг. Тобто, рівень емпатії у соціального працівника безпосередньо впливає на його професійну компетентність і здатність успішно реалізувати соціальну функцію. Авторка рекомендує приділяти підвищену увагу розвитку емпатії в навчальних програмах для підготовки соціальних працівників, оскільки це значно покращить їх професійну ефективність та здатність до якісної підтримки клієнтів [21].

Відомо, що для ефективного використання емпатії в психології необхідно чітко визначити, що саме вимірюється. Саймон Барон-Коен та Деніель Чарльз Батсон вважають, що без цього подальше вивчення емпатії буде ускладнене, оскільки відсутність стандартизації створює труднощі для порівняння результатів різних досліджень. Їх роботи є важливим внеском у дискусію про природу емпатії, вказуючи на необхідність уточнення методології та підходів до її вивчення для забезпечення конструктивних результатів.

Взагалі можна виділити показники емпатії, що базуються на науково-обґрунтованих моделях та інструментах. З теоретичної точки зору це впливає з робіт Саймона Барона-Коена та Денієля Чарльза Батсона. Дослідники вважають, що когнітивна емпатія пов'язана зі здатністю людини розуміти емоційні стани інших осіб та їх думки. Для вимірювання когнітивної емпатії вони пропонують використовувати такий інструмент, як «The Interpersonal Reactivity Index» (IRI) [42], який містить шкалу «Perspective Taking» (точка зору), що оцінює здатність людини вживатися у погляди інших. Барон-Коен стверджує, що когнітивна емпатія є ключовим компонентом теорії розуму, а Батсон наголошує на важливості розуміння емоцій інших для міжособистісного співчуття та морального рішення [38].

М. Девіс виділяє емоційну емпатію, і відносить її до здатності відчувати емоції, що відчувають інші люди. Дослідник вказує, що це часто включає емоційне зараження, коли людина відчуває ті самі емоції, що й інша особа. Вимірювання емоційної емпатії він пропонує здійснювати за допомогою IRI через шкалу «Empathic Concern», яка оцінює рівень емоційного співчуття. Наукові роботи Девіса підкреслюють, що емоційна емпатія сприяє співчуттю та допомагає створити зв'язок між людьми.

Окремо Девіс виділяє особистісну тривогу, як показник який оцінює рівень дискомфорту чи тривоги, який людина відчуває у відповідь на страждання іншої особи. Він важливий, оскільки висока тривога може перешкоджати ефективній емпатії. В методиці IRI М. Девіс виділяє шкалу про персональний дистрес, яка показує як сильно переживання інших людей впливатимуть на власний емоційний стан особистості.

Також досі цікаве питання: чи є емпатія вродженою структурою чи ні? Дослідження новонароджених демонструють, що вони частіше плачуть у відповідь на крики інших немовлят, ніж на інші голосні звуки чи записи їх власного плачу. Ненсі Айзенберг та Мартін Гоффман припускають, що ця реакція є ознакою майбутньої емпатії і свідчить про вроджену схильність орієнтуватися на почуття інших людей. Проте протягом першого року життя емпатія носить

скоріше реактивний, егоцентричний характер, коли тривога інших просто викликає у немовлят власні почуття тривоги чи страху.

Також зовсім нещодавно вважалось, що справжня емпатія з'являється у дітей не раніше другого року життя, коли формується окреме відчуття "Я". Вважалось, що для розуміння почуттів іншої людини необхідні складні когнітивні процеси. Однак певне дослідження Мелані Кіллен «Children's social and moral reasoning», демонструє, що діти проявляють емпатію як на емоційному, так і на когнітивному рівнях. Це нам дає розуміння того, що елементи емпатії можуть виникати в дітей раніше, ніж вважалось, і мають як емоційний, так і когнітивний компоненти.

Робін Блум в книзі «Довідник Рутледжа з філософії емпатії» намагалась дати відповідь на питання чи є у емпатії гендер [40]. У розділі «Гендер та емпатія» авторка дискутує про гендерні відмінності в емпатії. Дослідниця посилається на дослідження Маккобі Е. та Джеклін К., які вивчали статеві відмінності в широкому спектрі психологічних функцій, включаючи різні аспекти сприйняття, навчання, вербальних та кількісних здібностей, особистості та соціальної поведінки. Головним фокусом їхнього дослідження була тенденція загострювати увагу на афективній, а не на когнітивній емпатії. Дослідниця вважає, що ця тема відкрита для різних інтерпретацій. Також в книзі авторка прийшла до наступних висновків: хоча емпатія проявляється в обох випадках і між жінок, і поміж чоловіків, існують соціальні та культурні фактори, які впливають на її вираження. Жінки частіше виражають емпатію через соціальні очікування, що зумовлює стереотипи про їхню більшу чутливість. Блум також аналізує роль біологічних та нейрофізіологічних факторів, але наголошує, що соціалізація значно впливає на розвиток емпатичних здібностей.

В статті зарубіжних дослідників Rieffe, С. та Camodeca, М. Розглядається емпатія у контексті взаємин з усвідомленням емоцій і соціальними ролями [63]. У цьому дослідженні вчені хотіли з'ясувати індивідуальні відмінності, які сприяють отому почуттю емпатії. Тобто вони виявляли наскільки усвідомлення емоцій (наприклад, розпізнавання та оцінка власних емоцій та емоцій інших) і

схильність до певних соціальних ролей (наприклад, допомога або дражнити однолітків під час знущань) пов'язані з рівнем емпатії підлітків. До речі, усвідомлення власних емоцій та емпатію вони розглянули через призму самооцінки. Результати показали, що оцінка власних емоцій та емоцій інших були пов'язані як з афективною, так і з когнітивною емпатією, тоді як аспекти усвідомлення емоцій, які пов'язані з інтерналізованими симптомами, були пов'язані з емпатичним дистресом, що свідчить про неадаптивну оцінку емоцій. Тому, окрім соціальних ролей, усвідомлення емоцій є важливим фактором для адаптивних емпатичних реакцій, тоді як порушення регуляції емоцій може спричинити страждання, коли ми спостерігаємо негативні почуття інших.

Отже, емпатія грає дуже важливу роль в нашому житті, яка є не тільки чинником взаємодії в соціумі, а також направлена на саморегулятивні функції особистості.

1.3. Особливості міжособистісних стосунків в дорослому віці та їх взаємозв'язок з особистісною самоефективністю та емпатією

Міжособистісні стосунки - це сукупність об'єктивних зв'язків і інтеракцій між людьми, що належать до певної групи. Ключовою рисою міжособистісних стосунків є їх емоційне підґрунтя. Таким чином, можна визначити їх як взаємини між людьми, що складаються в процесі безпосередньої взаємодії в групі, мають неформальний характер і містять емоційно забарвлену та взаємовпливову оцінку партнерів по спілкуванню.

Дослідження почуттів безпосередньо в міжособистісних взаєминах дозволяє глибше розуміти проблеми сприйняття та взаємодії людей у групах. Основним регулятором цієї взаємодії є атракції, тобто привабливість одного партнера для іншого, яка впливає на сталість і глибину відносин. Задоволення або незадоволення від взаємодії визначає емоційне сприйняття стосунків. Взаємний вплив на основі симпатії або антипатії формує сталі оцінки й дії.

У роботі «Роль почуттів у розвитку міжособистісних стосунків» Круглик, О. П. розглядає міжособистісні стосунки між людьми, які перебувають у тривалих стосунках, які мають глибокі персоналізовані взаємини, що мають специфічні «транссерфінгові» ролі та не пов'язані з соціальними ролями. У системі міжособистісних стосунків основним стає не спосіб впливу, а вираження емоцій, почуттів і прив'язаності. Виявлено, що почуття базуються на здатності приймати певну роль, ідентифікувати себе з іншою людиною та визначати ситуацію з її особливої точки зору. Оскільки люди відрізняються рівнем емпатії, встановлено, що існують індивідуальні відмінності у здатності до відчуття почуттів. Інтенсивність почуттів значно коливається та зазвичай залежить від того, наскільки конфліктують ціннісні орієнтації однієї особи щодо іншої. Наприклад, сміливість досягає своєї найвищої інтенсивності в ситуаціях, коли виникає конфлікт між захисними імпульсами організму та потребою захистити себе та близьке оточення. Схоже, що почуття відваги набуває особливої сили, коли є внутрішній конфлікт між обов'язком і честю, що пояснює, чому людина більш підозріло ставиться до зрадника, ніж до ворога. Як і інші значущі почуття, вони мають тенденцію стабілізуватися після свого виникнення.

Також ми розглянемо міжособистісні стосунки в контексті соціальної взаємодії. Стаття Горбатюк М.М. «Міжособистісні стосунки як чинник соціального становлення особистості» розглядає міжособистісні стосунки як важливий чинник соціального становлення особистості. Автор акцентує увагу на тому, що міжособистісні взаємодії сприяють формуванню соціальної ідентичності та розвитку основних соціальних якостей людини. Взаємодії з іншими людьми відіграють ключову роль у засвоєнні особистістю соціальних норм і цінностей, які є основою для побудови її соціальної поведінки та світогляду. У дослідженні підкреслюється, що через міжособистісні стосунки особистість отримує досвід співпраці, підтримки, розуміння та емоційного взаємообміну, що сприяє її самореалізації та розвитку впевненості в собі [7].

В статті «Міжособистісні стосунки та домінування стосунків: аналіз на основі методологічного реляціонізму» Девід Я. Ф. Хо досліджує міжкультурний

погляд на міжособистісні стосунки. Стаття досліджує динаміку міжособистісних стосунків через структуру під назвою «методологічний реляціонізм», який заснований на діалектичному мисленні і наголошує на важливості взаємодії «я-інший» в якості основного елемента всього соціального життя, особливо в азіатських контекстах, де конфуціанський реляціоналізм відіграє значну роль [51].

Автор зазначає, що різні культури по-різному віддають перевагу певним типам стосунків (таким як сімейні, дружні чи ієрархічні стосунки). Наприклад, у конфуціанських суспільствах сімейні стосунки займають центральне місце, формуючи соціальну поведінку та моральні зобов'язання. Тому не дивно, чому автор протиставляє західні індивідуалістичні підходи на більш орієнтовані на стосунки погляди в азіатських культурах. Ці перспективи впливають на те, як формуються та підтримуються відносини, а також на динаміку влади в них. Сам автор виступає за реляційну епістемологію, яка пояснює повсюдність міжособистісних стосунків у розумінні людської поведінки. Цей підхід пропонується як альтернатива індивідуально-орієнтованим структурам, припускаючи, що людські дії краще розуміти через призму поточних соціальних обмінів.

Вчена турецького походження Fulya Türk в статті «Перевірка емпатичної схильності, саморегуляції та самоефективності як предиктори навичок вирішення конфлікту у юнаків» основною метою ставила вивчення емпатії, здібності до саморегуляції та самоефективності у конфліктних ситуаціях. Результати були наступні: емпатична тенденція, навички саморегуляції та самоефективності дійсно виступали в ролі предикторів навичок вирішення конфлікту у юнаків. Крім того, було зроблено висновок, що емпатія була посередницею у відносинах між навичками вирішувати конфлікти та самоефективністю [49].

Один з механізмів міжособистісних стосунків – є механізм симпатії/антипатії. Ми хочемо зосередитись саме на тому що антипатія є значущим фактором, який впливає на якість міжособистісних стосунків, процес

вирішення конфліктів і динаміку взаємодії між людьми. У дослідженнях, таких як робота Людмили Петруніної «Антипатія у міжособистісних стосунках: причини та наслідки», виявлено, що антипатія часто базується на когнітивних викривленнях, негативному досвіді або неадекватних очікуваннях, що ускладнює встановлення довіри та співпраці. За словами Дойча М. «Конфлікт виникає, коли є протилежні дії. Коли дія несумісна з іншою дією, вона перешкоджає, блокує або припиняє цю діяльність. Можуть відбуватися протилежні дії між особою, двома чи більше особами або між двома або більше групами» [45].

Мортон Дойч детально досліджує процеси вирішення конфліктів, розглядаючи як конструктивні, так і деструктивні аспекти. Основний акцент він робить на тому, як різні підходи до конфлікту призводять або до розв'язання, або до загострення проблем. Також Дойч аналізує, що деякі методи вирішення конфліктів сприяють кращому порозумінню і співпраці між сторонами (конструктивні процеси), тоді як інші поглиблюють розбіжності та руйнують взаємини (деструктивні процеси). Також згідно автора один із важливих аспектів роботи - це дослідження співпраці та змагання. Дойч М. підкреслює, що конфлікти, вирішені на основі співпраці, ведуть до більш довгострокових і стабільних результатів, тоді як змагальні підходи часто призводять до погіршення відносин і загострення конфліктів. У роботі Дойча М. «The Resolution of Conflict, Constructive and Destructive Processes» також аналізується роль довіри та підозри у конфліктах. В ній вказується, що високий рівень довіри між сторонами сприяє конструктивному вирішенню конфліктів, тоді як підозра веде до деструктивних процесів. Також важливим аспектом вирішення конфліктів, з точки зору автора, є справедливість, а саме те, як вона сприймається обома сторонами. Якщо рішення сприймаються як справедливі, то ймовірність конструктивного вирішення конфлікту зростає. Дуже важливою, вважає Дойч, є відкрита, чесна і ефективна комунікація. Вона є ключовою для конструктивного вирішення конфліктів. Дефіцит комунікації може призводити до непорозумінь і ескалації конфліктів.

Робота Дойча грає і грає важливу роль у розвитку конфліктології, оскільки вона дає чітке розуміння того, які фактори сприяють вирішенню конфліктів, а які їх загострюють, пропонуючи моделі для більш успішної взаємодії у складних ситуаціях.

В статті Клімекі, О. М. «Роль емпатії та співчуття у вирішенні конфліктів» визначається, що емпатія та пов'язані з емпатією процеси, такі як співчуття та особисті страждання, відіграють ключову роль у соціальних відносинах. Тобто авторка досліджувала саме роль емпатії у різного роду стосунках, в тому числі у конфліктних ситуаціях. Дослідниця вважає, що є чимало робіт, де зазначається, що емпатія та співчуття пов'язані з більш просоціальною поведінкою в міжособистісних стосунках. Крім того, емпатія та співчуття асоціюються з більш сприятливим ставленням і більшою готовністю до примирення в різних міжгрупових умовах. Ця стаття завершується тим, що «навчання» співчуттю є можливим, і що результати дійсно можливо покращити. Дослідниця вказує, що емпатія дійсно грає провідну роль в розв'язанні конфліктних ситуацій [54].

Ми вважаємо, що у вирішенні конфліктних ситуацій важлива роль належить саморегуляції власних психічних процесів і станів. Саморегуляцію як один з компонентів самоефективності пов'язують з емоціями, відкладенням задоволення, з розвитком моральності, згуртованістю, соціальною компетентністю та в цілому - когнітивними навичками. Дійсно, саме цей аспект впливає на психічне здоров'я, успішність в діяльній сфері та загалом на міжособистісні стосунки. Саме саморегуляція спонукає людей приймати рішення щодо власного життя. Тут іде мова про відповідальність. А відповідальність є важливою рисою дорослої людини. Ми наголошуємо саме на відповідальності, бо для підтримання і формування здорових стосунків, людина повинна керуватись більш дорослими патернами поведінки. Особливо це стосується конфліктних ситуацій.

Міжособистісні конфлікти часто бувають складними. Це відбувається тому, що в процесі конфлікту є власні цілі людини, які позитивно чи, навпаки,

негативно впливають на цілі іншого учасника суперечки. Особистість може не розуміти емоції інших людей тому, що в першу чергу, вона не розуміє свої. В таких випадках людина замість керування емоціями починає керуватись емоціями. Імпульсивність іноді може заважати і тільки ще більше розпалювати протиріччя. Негативним наслідком стає почуття провини за свої дії та погіршення міжособистісних стосунків.

Таким чином, у такій напруженій конфліктній ситуації, контроль негативних емоцій, а саме самоконтроль, відіграє важливу роль в успішному розв'язанні конфліктів та збереженні позитивних міжособистісних стосунків.

Висновки до першого розділу

На підставі проведеного теоретичного дослідження взаємозв'язку між емпатією та самоефективністю в міжособистісних стосунках дорослих можна зробити наступні висновки.

Самоефективність є багатокомпонентним поняттям, що включає в себе здатність досягати цілей, впевненість у власних силах і стійкість до труднощів. Вона визначає, наскільки успішно людина здатна долати виклики та вирішувати завдання як у професійному, так і в особистісному житті. Здатність до самоефективності впливає на рівень мотивації, самоорганізації та стійкість у складних ситуаціях. Завдяки цьому, вона стає фундаментом для розвитку різних аспектів особистості та формування гармонійних міжособистісних стосунків.

Емпатія, як здатність розуміти та розділяти почуття інших людей, є ключовою для створення якісних і стійких стосунків. Вона виступає важливим чинником у формуванні довіри, забезпеченні підтримки та побудові глибоких взаємин. Емпатія дозволяє не лише сприймати емоційні сигнали інших, але й відповідати на них таким чином, щоб сприяти гармонії у взаємодії. У

професійній сфері вона підтримує кооперацію, вирішення конфліктів і розвиток ефективного командного середовища.

Поєднання самоефективності та емпатії відіграє важливу роль у міжособистісних взаємодіях. Разом ці якості формують основу для соціальної компетентності, яка є необхідною для адаптації в сучасному суспільстві. Високий рівень емпатії дозволяє краще розуміти емоції інших людей, тоді як самоефективність забезпечує впевненість у здатності ефективно взаємодіяти з оточенням. Це сприяє формуванню стійких і взаємовигідних стосунків, що важливо як для особистого благополуччя, так і для професійного розвитку. Наприклад, люди з високою самоефективністю більш впевнені у своїй здатності досягати поставлених цілей, що позитивно впливає на їхні стосунки з іншими, оскільки вони вміють ефективно вирішувати конфлікти і зберігати позитивні відносини.

Існує наявний взаємозв'язок між емпатією та самоефективністю. Люди з високим рівнем емпатії часто мають також розвинену самоефективність, оскільки здатність розуміти й враховувати емоції інших допомагає їм будувати більш успішні та гармонійні стосунки. Цей взаємозв'язок сприяє як їхньому особистісному розвитку, так і загальному благополуччю. Також в контексті різних питань розглядалися культурологічні і професійні питання. Ці риси є надзвичайно важливими для ефективної комунікації та досягнення результатів. Культурний контекст також може впливати на прояв цих характеристик, що вимагає врахування культурних особливостей під час аналізу стосунків.

Таким чином, емпатія і самоефективність не лише тісно пов'язані між собою, але й взаємно впливають на якість стосунків дорослих людей. Ці висновки можуть бути корисними для подальших досліджень у психології, а також для практичного використання у сферах психологічного консультування та розвитку міжособистісних навичок.

РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження взаємозв'язку емпатії та самоефективності в міжособистісних стосунках респондентів середнього дорослого віку було проведено в онлайн-форматі за допомогою застосунку GoogleForms. У цьому дослідженні взяли участь люди віком від 25 до 40 років (класифікація за стадіями психосоціального розвитку за Еріком Еріксоном) загальною кількістю 60 осіб: 40 жінок та 20 чоловіків.

Загальні характеристики вибірки респондентів дорослого віку, які взяли участь в дослідженні, представлені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Загальні характеристики вибірки респондентів

Показники, характеристики вибірки	Особи, %
Загальна кількість респондентів	60 (100 %)
Кількість респондентів жіночої статі	40 (67%)
Кількість респондентів чоловічої статі	20 (33%)
Середній вік респондентів	27 рік

Для більш обґрунтованого й точного вивчення самоефективності, емпатії та міжособистісних стосунків респондентів дорослого віку ми використовували ряд методик, які дали можливість отримати емпіричні показники й надати кількісну та якісну оцінку. Методики були підібрані таким чином, щоб вони відповідали вимогам респондентів дорослого віку.

Таким чином, дослідження точного вивчення взаємозв'язку самоефективності та емпатії на міжособистісні стосунки респондентів дорослого віку проводилось з використанням наступних методик:

1.Шкала «самоефективності» Д.Маддукс, М.Шерер;

2.Методика «Дослідження вольового самоконтролю»Зверькова В. Ейдман В.;

3. «Тест-опитувальник для вимірювання мотивації досягнення»(модифікація А. Мехрабіана);
4. «Визначення рівня емоційного інтелекту» (Н. Холл);
5. «Опитувальник Томаса-Кілманна: типи поведінки у конфлікті» (The Thomas–Kilmann Conflict Mode Instrument, TKI).

2.1. Обґрунтування обраних методик

1.Шкала «самоефективності» Д.Маддукс, М.Шерер;

Загальна шкала самоефективності Шерера М, Маддукса Д. була створена як додатковий інструмент (чи точніше сказати «кращий замітник») в інструментарії до вимірювання самоефективності. Тут основний акцент на специфічності та чіткій концепції, що стосується досвіду майстерності, професійного успіху та вірувань у соціальну компетентність. Тому для діагностики загальної(діяльнісної) та соціальної самоефективності ми обрали методику М. Шеера та Дж. Маддукса, оскільки вона дозволяє комплексно оцінити здатність особистості впливати на своє оточення та справлятися з життєвими викликами. Дана методика спрямована на оцінку загальної (діяльнісної) самооцінки ефективності в різних життєвих ситуаціях, а також соціальної самоефективності - здатності взаємодіяти з іншими людьми, вирішувати соціальні проблеми та досягати цілей у міжособистісних стосунках.

Завдяки цьому ми отримаємо показники від респондентів віком від 25 до 40 років за наступними показниками :

А) Вона є стандартизованою і застосовується для оцінки як загальної, так і соціальної самоефективності;

Б) Дає можливість оцінити дві складові: загальну(діяльнісну) самоефективність - впевненість в успішності дій у різних життєвих обставинах, та соціальну самоефективність - здатність вирішувати соціальні проблеми та досягати результатів у взаємодії з іншими людьми;

В) Підходить для широкого кола респондентів, дозволяючи оцінити ефективність поведінки в ситуаціях, що потребують як особистих зусиль, так і соціальної компетенції.

В ході цієї методики оцінюються два ключові аспекти самоефективності:

Загальна(діяльнісна) самоефективність: вона відображає здатність людини долати життєві труднощі, підтримувати внутрішню мотивацію та впевненість у собі, незважаючи на зовнішні перешкоди. Високий рівень загальної самоефективності означає, що людина має впевненість у своєму вмінні справлятися з будь-якими викликами та успішно реалізовувати свої плани.

Соціальна самоефективність: Оцінює здатність особистості ефективно взаємодіяти з іншими людьми, вирішувати конфлікти, брати на себе відповідальність за результат соціальної взаємодії та досягати конструктивних рішень у міжособистісних стосунках.

Респондентам була дана наступна інструкція:

«Вам дають виразити ступінь згоди з кожним із наведених тверджень, використовуючи вимірювальну шкалу наступного типу. У разі повної згоди твердження підкреслюється «+5», у разі абсолютної незгоди – цифра «-5». Залежно від ступеня згоди чи незгоди з судженням можуть використовуватися і проміжні значення шкали (проте трохи більше значення по кожному твердженню)».

Підрахунок результатів проводився згідно ключу.

2.Методика «Дослідження вольового самоконтролю» Звєрькова В. Ейдман В.;

Ми обрали саме цю методику керуючись основними складовими самоефективності, один з яких – саморегуляція. Вище в роботі вказувалось, що самоефективність містить в собі здатність контролювати свої дії, емоції та реакції в різних ситуаціях. Це здатність керувати стресом, контролювати себе та вирішувати проблеми. Сама методика направлена на визначення рівня розвитку вольового самоконтролю у респондентів віком від 25 до 40 років за наступним направленням:

А) Стандартизована і дає змогу оцінити вольові якості особистості та її здатність до саморегуляції;

Б) Визначає рівень вольової саморегуляції, вміщаючи такі компоненти як самовладання та наполегливість;

В) Підходить для респондентів дорослого віку і дає можливість оцінити ступінь контролю поведінкових та емоційних реакцій та загального рівня саморегуляції.

Взагалі рівень вольового самоконтролю оцінює міру здатності особистості керувати власною поведінкою в різних ситуаціях, а також можливість свідомо контролювати свої дії, емоції та стани. Саме розвиток вольового самоконтролю можна оцінювати як загалом, так і окремо за такими рисами характеру, як наполегливість та самовладання.

Рівні самоконтролю визначаються на основі порівняння індивідуальних показників із середніми значеннями по кожній шкалі. Якщо показники перевищують половину максимально можливих значень, це свідчить про високий рівень розвитку самоконтролю, наполегливості або самовладання. Для шкали «В» ця межа дорівнює 12 балам, для шкали «Н» - 8, для шкали «С» - 6.

Високі бали за шкалою «В» є характерними для осіб, які емоційно зрілі, активні, незалежні та самостійні. Ці люди відрізняються спокоєм, упевненістю у своїх діях, мають стійкі наміри та реалістичні погляди. Вони добре усвідомлюють свої мотиви, діють планомірно та вміють розподіляти свої зусилля для досягнення цілей. Хоча їх відрізняє соціально-позитивна спрямованість, прагнення контролювати кожен аспект своєї поведінки може призводити до внутрішньої напруги та тривоги щодо можливих спонтанних вчинків.

Низькі бали за шкалою «В» можуть бути у людей, які навпаки емоційно нестабільні, невпевнені у собі та схильні до імпульсивності. Вони мають низький рівень саморефлексії, що часто супроводжується зниженим рівнем активності. їм притаманні нестабільність намірів та імпульсивність, що може бути результатом емоційної незрілості або підвищеної чутливості.

Субшкала «Наполегливість» оцінює силу намірів людини та її здатність доводити розпочаті справи до кінця. На позитивному полюсі знаходяться люди, які активно прагнуть завершити поставлені завдання, перешкоди для них стають додатковим стимулом. Вони дотримуються соціальних норм і підпорядковують свою поведінку загальноприйнятими правилами. Однак надмірна наполегливість може призвести до втрати гнучкості та розвитку маніакальних тенденцій. Низькі показники свідчать про нестабільність і невпевненість, що можуть стати причиною непослідовної поведінки.

З іншого боку, високі бали можуть свідчити про деяку дезадаптивність в міжособистісній поведінці, що значно погіршує їх підтримку або формування.

Тому «бажанні» результати завжди залишатимуться десь в середніх показниках.

Респондентам надали наступну інструкцію:

«У вас є перелік тверджень, прочитайте та оберіть чи вірно або невірно воно стосовно вас. У бланку позначте «+», де згодні і «-», де ні.»

Результати були порашовані згідно з ключем.

3. *«Тест-опитувальник для вимірювання мотивації досягнення» (модифікація А. Мехрабіана);*

В поняття самоєфективність також входить мотивація. Тому наступним наших кроком було визначити два узагальнені стійкі мотиви особистості: мотив прагнення до успіху і мотив уникнення невдач. Методика призначена для осіб дорослого віку за наступними напрямками:

А) Методика стандартизована для діагностики мотиваційних тенденцій у досягненнях;

Б) Визначення рівня мотивації досягнення дозволяє оцінити, який із двох мотивів (прагнення до успіху чи уникнення невдач) домінує в респондента.

В) Мотивація досягнення набуває особливого значення для визначення успішності в професійній, освітній, соціальній діяльності.

Мотив досягнення успіху свідчить про прагнення респондента досягти позитивних результатів у різних сферах життя, особливо при наявності ризиків і

труднощів. Людина з високим рівнем мотивації до успіху проявляє амбіційність, рішучість, готовність долати перешкоди на шляху до своїх цілей.

Мотив уникнення невдачі проявляється у прагненні людини уникати ситуацій, де можливий негативний результат. Особистості з високим рівнем цього мотиву частіше проявляють страх перед можливими помилками і намагаються уникати ризику.

Інтерпретація результатів базується на підрахунку сумарного балу, що дає змогу визначити домінуючу мотиваційну тенденцію у респондента. Також розробники методики надали два ключі два двох статей.

Якщо сума балів варіюється в діапазоні від 165 до 210, це свідчить про те, що в мотивації респондента домінує прагнення до успіху.

Якщо сума знаходиться в межах від 76 до 164, переважає тенденція до уникнення невдач.

У випадку, коли результат знаходиться в інтервалі від 30 до 75, не можна зробити чіткий висновок про домінування одного з цих мотивів, оскільки обидві тенденції виражені приблизно однаково.

Респондентам надали таку інструкцію:

«Тест складається з ряду суджень, які стосуються різних сторін характеру, а також думок і відчуттів з приводу деяких життєвих ситуацій. Для оцінки дають наступне:

- +3 – повністю згоден,
- +2 – згоден,
- +1 – скоріше згоден, ніж не згоден,
- 0 – нейтральний,
- 1 – скоріше не згоден, ніж згоден,
- 2 – не згоден,
- 3 – повністю не згоден.

Відповідайте чесно та не довго роздумуючи».

4. «Визначення рівня емоційного інтелекту» (Н. Холл);

Далі дослідження самооцінки відбувалось саме завдяки цієї методиці, бо як

зазначалось вище у роботі ЕІ тісно пов'язана з самооцінкою і є його одним з чинників. Опитувальник «Визначення рівня емоційного інтелекту» (Н. Холл) дозволяє отримати кількісну оцінку рівня розвитку емоційного інтелекту за наступними напрямками:

А) Стандартизована методика для визначення рівня емоційного інтелекту, що дозволяє оцінити ключові емоційні компетенції: емоційну обізнаність, управління емоціями, самомотивацію, емпатію та здатність розпізнавати емоції інших людей. Методика може застосовуватись до осіб різного віку.

Б) Діагностика емоційного інтелекту передбачає оцінку за 5 шкалами. Це надає можливість отримати більш точну картину емоційної сфери респондента та його здатності справлятися з емоціями в повсякденному житті.

В) Можливість об'єктивної оцінки рівня емоційного інтелекту (високий, середній або низький) дає змогу робити висновки щодо розвитку емоційних навичок, що сприяє успішній соціалізації та адаптації у соціумі.

Методика Холла Н. спрямована на вивчення емоційного інтелекту, а саме здатності особистості розуміти власні емоції та емоції інших, а також управляти ними на основі ухвалення рішень.

В ній представлені наступні шкали:

Емоційна обізнаність - здатність усвідомлювати власні емоції.

Управління емоціями - контроль над своїми емоційними станами.

Самомотивація - вміння регулювати емоції для досягнення цілей.

Емпатія - здатність розуміти переживання та емоції інших людей, а також виокремлювати власні стани.

Розпізнавання емоцій інших - здатність впливати на емоційний стан оточуючих.

Шоста шкала - загальний рівень емоційного інтелекту.

Обробка результатів: Сума балів за кожною шкалою обчислюється з урахуванням знаків відповідей. Чим вищий позитивний результат, тим виразніший певний аспект емоційного інтелекту. За кожною шкалою

визначаються наступні рівні:

Високий рівень: 14 балів і більше,

Середній рівень: 8-13 балів,

Низький рівень: 7 балів і менше.

Інтеграційний рівень емоційного інтелекту визначається сумарним балом за всі шкали:

Високий рівень: 70 балів і більше,

Середній рівень: 40-69 балів,

Низький рівень: 39 балів і менше.

Інструкція до методики: « Респондентам дають оцінити твердження за допомогою 6-бальної шкали, де:

-3 - повністю не згоден,

-2 - в основному не згоден,

-1 - частково не згоден,

+ 1 - частково згоден,

+2 - в основному згоден,

+3 - повністю згоден».

5. *«Опитувальник Томаса-Кілманна: типи поведінки у конфлікті» (The Thomas–Kilmann Conflict Mode Instrument, TKI).*

На останок для дослідження міжособистісних стосунків ми обрали саме методику поведінки за Томасом-Кілманом, бо вона спрямована на оцінку типових реакцій реагування особи на конфлікти. Методика досліджує схильність людини до різних стратегій взаємодії в стресових чи конфліктних умовах, таких як суперництво, співпраця, компроміс, уникання або адаптація до колективної діяльності за наступними напрямками:

А) Стандартизована методика для широкого використання і допомагає визначити поведінкові реакції на конфлікти як у професійних колективах, так і в навчальних групах.

Б) Діагностування реакцій на конфліктні ситуації дозволяє оцінити, чи

респондент схильний до відкритої конфронтації, чи, навпаки, до уникання конфліктів. Це сприяє розумінню індивідуальних стратегій управління стресом та взаємодії.

В) Можливість отримати кількісні показники рівня конфліктності або схильності до компромісу, які можуть бути використані для подальшої роботи над розвитком соціальних навичок та комунікації в колективі.

Авторами пропонується наступні шкали (стратегії реагування/регулювання на конфлікти):

П'ять основних стратегій регулювання конфліктів базуються на двох основних вимірах: кооперації (готовність до співпраці) і наполегливості (рівень захисту власних інтересів). Основний фокус приділяється домінуючому типу:

Суперництво - прагнення відстоювати власні інтереси, навіть якщо це перешкоджає іншим.

Співробітництво - спільний пошук рішення, яке максимально задовольняє обидві сторони конфлікту.

Компроміс - взаємні поступки коли обидві сторони відмовляються від частки своїх вимог для досягнення згоди.

Уникнення - відмова від активної участі в конфлікті, без спроби вирішити ситуацію чи досягти власної мети.

Пристосування – «жертва» власних інтересів заради задоволення потреб іншої сторони.

Підрахунок здійснювався згідно ключу. Інструкція: «Прочитавши кожне судження, оберіть у кожній парі те судження (А або Б), яке точніше буде характеризувати Вашу типову поведінку в конфліктній ситуації».

2.2. Опис процедури дослідження

Теоретико – емпіричне дослідження взаємозв'язку самоефективності та емпатії в міжособистісних стосунках осіб дорослого віку здійснювалося у три етапи.

На першому етапі здійснювався загальний психологічний аналіз наукової літератури з питань вивчення проблеми взаємозв'язку самоефективності та емпатії в міжособистісних стосунках осіб дорослого віку; розглядалось поняття самоефективності як на віру у власну здатність до виконання конкретних завдань або досягнення певних цілей, ця психологічна характеристика включає в себе ряд елементів та компонентів; проводився аналіз літератури стосовно вивчення поняття емпатії, яке виступає як різновид соціальних (моральних) емоцій на основі взаємодії між людьми, а також дозволяє активно реагувати й усвідомлювати результати своїх дій. Окремо розглядалось поняття міжособистісних стосунків як узагальнення об'єктивних зв'язків і інтеракцій між людьми, що належать до певної групи. Основа - емоційне підґрунтя, яке вміщує взаємовпливову оцінку партнерів по спілкуванню.

На другому етапі був обґрунтований вибір контингенту, уточнена база дослідження, проведений констатувальний експеримент, у межах якого здійснювалося дослідження взаємозв'язку між самоефективністю та емпатією в міжособистісних стосунках дорослих.

Третій етап дослідження складався з опису результатів емпіричного дослідження та оформлення його висновків.

Висновки до другого розділу

Для більш обґрунтованого й точного вивчення самоефективності, емпатії та міжособистісних стосунків респондентів дорослого віку ми використовували ряд методик, які дали можливість отримати емпіричні показники й надати кількісну та якісну оцінку.

Шкала «самоефективності» (Д.Маддукс, М.Шерер) була обрана, бо вона виявляє рівень впевненості респондентів у своїй здатності контролювати свої дії та досягати цілей. Розглядається ця методика в двох сферах: діяльності та спілкуванні.

Методика «Дослідження вольового самоконтролю» (Зверькова В., Ейдман В.) обрана, тому що дозволяє оцінити вміння респондентів контролювати свої

емоції і поведінку у стресових ситуаціях. Ця методика спрямована на виявлення ключових аспектів вольової саморегуляції, таких як наполегливість, цілеспрямованість, самоконтроль та здатність до мобілізації своїх зусиль.

Тест-опитувальник для «вимірювання мотивації досягнення» (модифікація А. Мехрабіана) був доданий, бо він діагностує перевагу одного з двох узагальнених стійких мотива особистості: мотив прагнення до успіху і мотив уникнення невдач, що є дуже важливим у формуванні міжособистісних стосунків дорослої особистості.

Методика визначення рівня емоційного інтелекту (Н. Холл) була обрана, бо визначає рівень емоційного інтелекту, а саме здатності особистості розуміти власні емоції та емоції інших, а також управляти ними на основі ухвалення рішень.

Опитувальник Томаса-Кілманна (The Thomas–Kilmann Conflict Mode Instrument, TKI) був застосований, тому що допомагає визначити типи поведінки у конфліктних ситуаціях.

В другому розділі також бу в проведений опис трьох етапів дослідження.

Методики були підібрані таким чином, щоб вони відповідали вимогам респондентів дорослого віку.

РОЗДІЛ III. ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ САМОЕФЕКТИВНІСТЮ ТА ЕМПАТІЄЮ В МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКАХ ОСІБ ДОРОСЛОГО ВІКУ

3.1. Кількісний та якісний аналіз результатів емпіричного дослідження

Першим кроком нашого дослідження буде дослідження самоефективності респондентів дорослого віку завдяки шкалі «самоефективності» Д. Маддукс, М. Шерер. Після обробки отриманих даних, відсоткове співвідношення отриманих балів за показниками методики ми розмістили у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Розподіл респондентів за рівнями самоефективності

Шкали	Рівень вираженості певної шкали методики					
	Низький рівень		Середній рівень		Високий рівень	
	особи	%	особи	%	особи	%
Самоефективність у сфері діяльності	-	0%	60	100%	0	0%
Самоефективність у міжособистісному спілкуванні	-	0%	58	96,6%	2	3,4%

З цієї таблиці видно, що у 100% респондентів середні бали по шкалі загальної (діяльнісної) самоефективності. Це означає, що ця вибірка здатна долати життєві труднощі, підтримувати внутрішню мотивацію та впевненість у собі, незважаючи на зовнішні перешкоди. Також по другій шкалі ми бачимо теж перевагу середнього результату, що означає здатність більшості до адекватної, і в деякому сенсі успішної, взаємодії з іншими людьми. Також вони можуть впоратись з конфліктними ситуаціями. У 3,4% з нашої вибірки високі результати, що свідчить про можливість брати на себе відповідальність за результат соціальної взаємодії та досягати конструктивних рішень у міжособистісних стосунках.

Також ми визначили показники середньогрупового суб'єкту і встановили, що

його загальний бал дорівнює «38» по першій шкалі та «13» по другій. Це середні показники, які свідчать про адекватну самооцінку респондентів своїх якостей та соціальної взаємодії. Середня оцінка у двох сферах самоефективності, а саме: діяльності та спілкуванні, може свідчати про наступні характеристики середньогрупового суб'єкта: така помірна вираженість переконань людини означає наявність у нього потенційних здібностей організувати та здійснювати свою діяльність, яка потрібна для досягнення певної мети у сфері міжособистісного спілкування або у сфері діяльності. Середні показники оцінки власної продуктивності інтегруються у вигляді когнітивних, соціальних та поведінкових компонентів з метою здійснення оптимальної стратегії у різноманітних ситуаціях міжособистісного спілкування та професійної зайнятості.

Середні показники визначення самоефективності по групах чоловіків та жінок у групі респондентів юнацького віку представлено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Середні показники самоефективності у жінок та чоловіків по групі респондентів дорослого віку за методикою «Самоефективність» Д. Маддукс, М.Шерер

Шкали методики	Середньогруповий суб'єкт	
	Жінки	Чоловіки
Самоефективність у сфері діяльності	43	27
Самоефективність у міжособистісному спілкуванні	13	12

В цілому ми бачимо, що середньогрупові значення представників жіночого та чоловічого роду обидва перебувають на середньому рівні. Однак бали по самоефективності у сфері діяльності у жінок дещо вище «43» ніж у чоловіків «13». Хоча ці результати знаходяться в середній межі, можна зробити висновок, що жінки більше налаштовані підтримувати власну мотивацію та бути впевненими у собі, незважаючи на зовнішні перешкоди. Також вони більш

позитивно оцінюють власні можливості для виконання задач різного роду, що потребує саморегуляції та самомотивації. А от другий показник «самоефективність у міжособистісному спілкуванні» майже однаковий, що свідчить про відсутність статевої різниці у взаємодії з оточуючими.

В цілому можна сказати, що люди з середнім рівнем самоефективності характеризуються помірною впевненістю в собі, в них помірно розвинена здатність до самостійного прийняття рішень, але вони потребують підтримки від оточуючих у критичних ситуаціях. Вони демонструють відносну стійкість до стресу, але можуть потребувати часу для подолання перешкод. Також вони намагаються оцінювати ситуацію логічно, але за сильного тиску можуть іноді сумніватися у своїх можливостях. Зазвичай, вони виявляють гнучкість і готовність звертатися по допомогу за потреби. Ці люди орієнтовані на адаптивні стратегії подолання труднощів, хоча іноді можуть схилитися до уникнення проблемних ситуацій.

Далі ми визначали показники саморегуляції респондентів за допомогою методики «Дослідження вольового самоконтролю» Зверькова В. Ейдман В. Результати наведені нижче в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

**Відсоткове співвідношення отриманих балів за показниками методики
«Дослідження вольового самоконтролю» у дорослому віці**

Шкали	Рівень вираженості певної шкали методики					
	Низький рівень		Середній рівень		Високий рівень	
	особи	%	особи	%	особи	%
Загальна шкала (В)	1	1,7%	26	43,3%	33	55%
Наполегливість(Н)	2	3,3%	17	28,3%	41	68,3%
Самовладання (С)	1	1,7%	18	30%	41	68,3%

Отже, по першій шкалі, а саме, загальна шкала (В) у респондентів переважає високий рівень загальної саморегуляції - 55% осіб. Високий бал характеризує нашу вибірку як емоційно зрілу та впевнену в своїх силах. Можемо припустити,

що на це впливають вікові особливості (респонденти віком від 25-40 років). По Еріку Еріксону це шоста стадія: «близькість проти ізоляції», яка фокусується на формуванні інтимних, взаємних стосунків з іншими людьми та самим собою. Щоб успішно пройти цю стадію треба мати високий рівень саморефлексії та вміти контролювати свої вчинки та мати стійкі мотиви. Наші респонденти, виходячи з отриманих результатів, досить добре усвідомлюють свої мотиви, діють планомірно та вміють розподіляти свої зусилля для досягнення цілей. Також велика частина осіб має середній рівень (43,3%). Це свідчить про здатність людей керувати власною поведінкою та іноді зменшуючи внутрішню напругу за рахунок більш спокійного ставлення до ситуацій. До речі, у людей з більш високими показниками іноді спостерігається тривожність за рахунок бажання все контролювати. І тільки одна особа (1,7%) має низький показник. Низькі бали можуть бути у доволі чутливих, вразливих та доволі невпевнених у собі людей. Їх рефлексивність низька, а загальний фон активності зазвичай невеликий. Для них характерна імпульсивність і нестійкість намірів. Це може бути пов'язано як з незрілістю, так і з яскраво вираженою витонченістю натури, не підкріпленою здатністю до рефлексії і самоконтролю.

По другій шкалі «Наполегливість (Н)», яка характеризує силу намірів людини та її здатність закінчити розпочаті справи. Ми бачимо, що переважна більшість 68.3% має високі бали. Такі люди охоче прагнуть завершити все розпочате, доволі зосереджені та, в прямому сенсі, наполегливі. Вони дотримуються соціальних норм і підпорядковують свою поведінку загальноприйнятим правилам. Це дозволяє їм досягати своїх цілей завдяки внутрішньому стимулу. Також ми бачимо, що у меншій частині респондентів дорослого віку (28,3%) середній рівень, що також є абсолютно нормативним, і не заважає також цим людям досягати цілей, але можливо менш ефективно або швидко, як це роблять особи з високим рівнем. І всього 2 особи з 60, тобто 3,3%, мають низький рівень. Такі люди характеризуються імпульсивністю та нездатністю контролювати свої емоційні реакції.

І в останній шкалі «Самовладання (С)» також переважає високий рівень –

68,3% осіб дорослого віку. Можна сказати, що такі люди мають емоційну стійкість та вміють керувати своїми емоціями, зберігаючи внутрішній спокій. Середній рівень мають 30%, що свідчить про їх врівноваженість, але деяку можливу розгубленість у більш емоційно інтенсивних ситуаціях. І одна людина (1.7%) має низький рівень, тобто така людина дуже вразлива, тому і не може іноді впоратись з власними почуттями.

Отже, можна зробити висновки, що здатність до саморегулятивної поведінки у наших респондентів доволі висока.

Також ми визначили показники середньогрупового суб'єкту і встановили, що його загальний бал дорівнює «13», по першій субшкалі «7» та «6» по другій. Це загалом високі показники, окрім шкали «наполегливість». Такому суб'єкту притаманні риси емоційно зрілої, активної, незалежної та самовпевненої людини. Спокій, впевненість у собі, стійкість намірів, реалістичність поглядів і розвинене почуття особистого обов'язку – все це описує людину з високими показниками. В цілому добре відображає особисту мотивацію, планомірно реалізує наміри, вміє розподіляти зусилля, вміє контролювати свої дії, має яскраво виражену соціально-позитивну налаштованість. У деяких випадках зростає стан внутрішньої напруги, пов'язане з бажанням контролювати кожен нюанс власної поведінки і тривогою з приводу найменшої частки спонтанності. Середні показники визначення саморегуляції по групах чоловіків та жінок у групі респондентів дорослого віку представлено в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Середні показники саморегуляції у жінок та чоловіків дорослого віку

Шкали	Середньогруповий суб'єкт	
	Жінки	Чоловіки
Загальна шкала (В)	13	13
Наполегливість (Н)	9	9
Самовладання (С)	6	7

Отже, середні показники по групам жінок та чоловіків – високі у всіх трьох

показниках. Можна зробити висновок, що і у жінок, і у чоловіків дорослого віку однаково високо розвинуті здібності до саморегуляції. Вони наполегливі, можуть впоратись з власними почуттями, доволі раціональні та зібрані.

Далі було проведене дослідження мотиваційних тенденцій респондентів. Для цього було використано «Тест-опитувальник для вимірювання мотивації досягнення»(модифікація А. Мехрабіана). Результати респондентів наведені нижче в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

**Відсоткове співвідношення отриманих балів за показниками методики
«Тест-опитувальник для вимірювання мотивації досягнення»**

Мотиваційна тенденція	Кількість осіб (60 осіб)	Відсотки(%)
Прагнення до успіху (165 – 210 б.)	7 осіб	11,7%
Уникання невдачі (76 – 164 б.)	53 осіб	88,3%
Не домінує жодна з тенденцій (30 – 75 б.)	0 осіб	0%

Переважає більшість – 88,3% респондентів віком від 25 до 40 років мають тенденцію до уникання невдач. Мотивація уникнення невдач характеризується прагненням уникнути ситуацій, де можливий провал. Такі люди більше фокусуються на негативних наслідках своїх дій і намагаються мінімізувати ризики, навіть якщо це може призвести до втрати можливостей. Для них невдача має сильний психологічний вплив, що змушує діяти обережно або взагалі уникати активної діяльності. Тому вони схильні вибирати завдання, які майже гарантують успіх, навіть якщо ці завдання не надто значущі або складні. Тобто здебільшого їхня поведінка спрямована на уникання ризикових ситуацій, які у таких людей пов'язані з сильною тривогою. З іншого боку, наші респонденти дуже послідовні та заздалегідь обмірковують ситуацію, щоб досягти результату

та уникнути провалу. Такі люди менш амбітні і більш налаштовані на розмірене розгортання подій. Наші респонденти, у яких переважає дана тенденція, можуть ухилятися від складних завдань, які можуть порушити їхню емоційну рівновагу.

Друга частина респондентів (значно менша у вигляді 11,7%) мають мотивацію досягнення успіху. Мотивація досягнення успіху демонструє прагнення людини досягати зазначених цілей, долати перешкоди та досягати успіху у своїй діяльності. Це орієнтація на позитивний результат і бажання випередити інших або свої попередні досягнення. Люди з високою мотивацією досягнення успіху прагнуть до самовдосконалення, нових викликів і високих стандартів. Тобто вони охоче беруть участь у завданнях різної складності, які вони можуть подолати за умови зусиль. Також часто ставлять конкретні, вимірювані цілі і намагаються досягти їх за допомогою планування і організованості. Такі люди прагнуть підвищувати свою кваліфікацію і постійно вдосконалюватися. Їм важливе почуття прогресу. Досягнення успіху приносить їм велике задоволення, і вони активно шукають шляхи для того, щоб покращити свій результат у наступних завданнях.

Також ми визначили показники середньогрупового суб'єкту і встановили, що його загальний бал дорівнює «130». Це тенденція уникання невдачі, яка дозволяє діяти дуже обережно і ретельно планувати свої дії. Це допомагає зменшити ризики та уникнути непотрібних помилок. Також наш середньогруповий суб'єкт добре аналізує ситуацію, зважає на можливі наслідки і приймає рішення на основі оцінки потенційних загроз. Також така мотивація допомагає уникнути катастрофічних помилок, які можуть призвести до великих втрат, як у фінансовому, так і в особистому плані. Оскільки такий суб'єкт часто зосереджений на аналізі потенційних проблем, він може виявляти ризики ще на ранніх стадіях і розробляти стратегії для їх подолання або уникнення. Середньогруповий суб'єкт не схильний до імпульсивних рішень, тому його дії зазвичай добре обдумані. Такий підхід є корисним у ситуаціях, де необхідна стабільність і збереження ресурсів, наприклад, у фінансовому або управлінському контекстах. Також є бажання уникати стресових ситуацій, що допомагає зберігати

спокій у їхньому повсякденному житті. Уникаючи ризиків, є можливість підтримувати стабільний емоційний стан і знижувати рівень тривожності або зниження впевненості в собі.

Середні показники визначення мотиваційної тенденції по групах чоловіків та жінок у групі респондентів дорослого віку представлено в гістограмі 3.1.

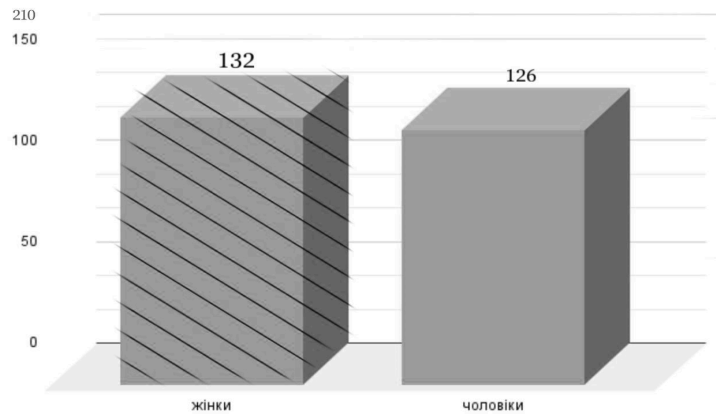


Рис. 3.1 Мотиваційна тенденція середньогрупових суб'єктів у групах респондентів чоловічої та жіночої статі дорослого віку

З отриманих даних видно, що у двох статей переважає тенденція до уникання невдач. Жіноча стаття набрала трохи більше балів, але це не має великої статистичної різниці, тому можна припустити, що у обох середньогрупових суб'єктів домінують тенденція до уникання невдач. Коли у чоловіків і жінок рівень мотивації спрямований на уникання невдач, це може свідчити про те, що обидві статі прагнуть мінімізувати ризики та приймають рішення з позиції безпеки. Така мотивація може бути пов'язана з зовнішніми обставинами, наприклад, висока конкуренцією або невизначеністю в оточенні, що змушує людей більше звертати увагу на уникнення проблем, ніж на досягнення цілей. Хоча мотивація уникнення невдач майже однакова за показниками у чоловіків і жінок, це не означає, що вона проявляється однаково. Жінки можуть демонструвати її через підвищену увагу до емоційних аспектів та міжособистісних відносин (наприклад, намагатися уникати конфліктів або критики в соціальних ситуаціях), тоді як чоловіки можуть проявляти її через

уникнення ризикових рішень у професійних або фінансових питаннях. Також суспільні стереотипи можуть впливати на формування подібної мотивації. Жінки часто відчувають більший соціальний тиск щодо уникнення невдач у міжособистісних і професійних ситуаціях. Чоловіки ж можуть бути схильні до уникнення невдач через стереотипи про те, що вони повинні завжди бути "успішними" або "сильними". Це може вирівнювати мотивацію до уникнення невдач у обох статей. Однаковий рівень мотивації уникнення невдач може свідчити про гармонійний баланс між бажанням обох статей уникати невдач і ризиків. Це може бути позитивною тенденцією в професійній та соціальній взаємодії, коли і чоловіки, і жінки однаково обережні та прагнуть досягати результатів через зважені рішення. Також важливо зазначити, що у людей з мотивацією уникнення невдач можуть розвиватися різні стратегії для зменшення цієї тенденції. Жінки можуть більше зосереджуватись на емоційній підтримці, пошуку порад або розвитку соціальних зв'язків. Чоловіки, з іншого боку, можуть зосереджуватися на вирішенні конкретних проблем або прагнути до більш контрольованого середовища, де менше шансів на невдачу.

Отже, мотивація уникнення невдач, попри певну обмеженість у контексті особистісного розвитку, може бути корисною для збереження стабільності, зниження ризиків і захисту від надмірних втрат. Вона балансує процес прийняття рішень, доповнюючи мотивацію досягнення успіху.

Наступним кроком нашого дослідження стало визначення емпатії за допомогою методики «Визначення рівня емоційного інтелекту» Н. Холла. Результати наведені нижче в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

**Відсоткове співвідношення отриманих балів за показниками методики
«Визначення рівня емоційного інтелекту» (Н. Холл)**

	Рівень вираженості певної шкали методики
--	--

Шкали	Низький рівень		Середній рівень		Високий рівень	
	особи	%	особи	%	особи	%
Шкала 1 «Емоційна обізнаність»	5	8,3%	42	70%	13	21,7%
Шкала 2 «Управління емоціями»	5	8,3%	50	83,3%	5	8,3%
Шкала 3 «Самотивація»	0	0%	39	65%	21	35%
Шкала 4 «Емпатія»	3	5%	33	55%	24	40%
Шкала 5 «Розпізнавання емоцій інших людей»	0	0%	27	45%	33	55%
Загальний рівень емоційного інтелекту	0	0%	45	75%	15	25%

Шкала 1 «Емоційна обізнаність» визначає здатність респондентів усвідомлювати свої емоції та розуміти, як вони впливають на їх поведінку і рішення. Важливим аспектом є здатність виявляти як позитивні, так і негативні емоції та використовувати їх для особистісного розвитку. По результатам ми бачимо, що переважна більшість - 70% мають середні показники по цьому параметру. Вони можуть усвідомлювати свої емоції, але не завжди мають здатність до саморегуляції та самоконтролю. З іншого боку, такі показники демонструють нашу вибірку як доволі обізнану та здатну приймати виваженні рішення. 21,7% респондентів дорослого віку з групи має високий рівень. Такі

люди добре розуміють свої емоції та емоції інших людей, усвідомлюють і використовують їх як джерело знань для прийняття рішень. Також мають здатність відстежувати зміни в емоційному стані. Та зовсім мала група у вигляді 8,3% осіб дорослого віку мають низькі показники. Вони часто не розуміють власних емоцій або ігнорують їх, що може призводити до труднощів у саморегуляції.

Шкала 2 «Управління емоціями» мають схожий розподіл. Взагалі цей параметр оцінює здатність контролювати свої емоції, зокрема швидко справлятися з негативними емоціями (наприклад, злістю чи тривогою) і підтримувати емоційний баланс у складних ситуаціях. Переважна більшість 83.3% респондентів мають середній показник. Вони здатні контролювати емоції у більшості випадків, але інколи можуть втрачати емоційну стабільність у стресових ситуаціях. З іншого боку, рівень емоційної напруги може бути нижчим, за рахунок зниження контролю.

Також було встановлено, що існує рівно по 5 респондентів в групі з низькими та високими балами. Осіб з високими балами можна охарактеризувати, як тих, хто ефективно контролює власні емоції, швидко справляється з негативними почуттями та не зациклюється на негативі. Це свідчить про їхню високу стресостійкість. Респонденти з низькими балами навпаки мають труднощі в управлінні емоціями, часто зациклюється на негативних почуттях і важко переживають стрес.

Шкала 3 «Самотивація» досліджує здатність людини самотійно мобілізувати себе для досягнення цілей, незважаючи на труднощі та емоційні перешкоди. Тут взагалі немає низьких результатів. 65% осіб - середні та 35% осіб високі. Групи з середніми балами більше. Про них можна сказати, що вони можуть замотивувати себе в більшості випадків, але іноді зустрічають труднощі в підтриманні мотивації в умовах перешкод. А от ті, хто набрав високі бали, мають підвищену здатність до самотивації, вони вміють керувати своїми емоціями для досягнення цілей і здатна залишатися зосередженою на результаті.

Шкала 4 «Емпатія» визначає здатність людини відчувати та розуміти емоції інших людей. Емпатія включає вміння адекватно реагувати на потреби та переживання інших, а також налаштовуватися на їх емоційний стан. Це для нашого дослідження основна шкала. Тут результати наступні: низькі бали набрали - 5% осіб, середні - 55% осіб, високі - 40% осіб. Хоча групи з середніми балами більше, ті хто набрав високі бали теж вистачає. Респонденти з середнім рівнем проявляють емпатію, здатні до співчуття та співпереживання. Можуть оцінити та відреагувати на емоційні прояви інших, хоча не завжди можуть глибоко поринути у внутрішній світ інших. А ось люди з високим рівнем навпаки дуже добре розуміють емоції інших, здатні співпереживати та допомагати людям. Це люди з високим рівнем емпатії, які добре ладнають з оточенням та мають глибше розуміння людських переживань. І останні 5% , які мають низький бал не зовсім розуміють та розрізняють емоції інших людей, що може ускладнювати міжособистісне спілкування.

Шкала 5 «Розпізнавання емоцій інших людей» відображає здатність людини точно ідентифікувати емоції інших людей за невербальними сигналами (міміка, жести, інтонація голосу). Ця шкала також включає здатність позитивно впливати на емоційний стан оточуючих. Дуже цікаво, що це єдина шкала, де групи з високими балами більше (55%), інша група з середніми балами складає 45% осіб дорослого віку, а низьких показників немає взагалі. Ми можемо зробити наступні висновки з цього: у віці 25-40 років люди зазвичай мають розвинену здатність до соціальних взаємодій, завдяки чому вони краще розуміють невербальні сигнали інших людей. Це накопичення соціального досвіду дозволяє більш точно розпізнавати емоції за невербальними сигналами, що пояснює високу частку респондентів із високими результатами. Також у цей період люди, як правило, досягають певного рівня емоційної зрілості. Це допомагає їм краще управляти своїми емоціями і одночасно розуміти емоційний стан інших. З огляду на те, що більшість респондентів — жінки, які традиційно мають кращі навички емпатії та розпізнавання емоцій, це також може впливати на розподіл результатів. Жінки зазвичай більш схильні до емоційної чутливості, що могло сприяти таким

високим показникам за шкалою. А ось відсутність низьких показників може означати, що всі респонденти, навіть ті, що мають середні результати, все ж володіють базовою здатністю до розпізнавання емоцій, що характерно для людей із розвиненим соціальним досвідом і емоційною зрілістю.

Останній показник - загальний рівень емоційного інтелекту, як інтеграційний показник загального емоційного інтелекту є комбінацією всіх п'яти шкал. Він демонструє, наскільки добре людина розуміє і управляє як своїми емоціями, так і емоціями інших. Результати розподілені наступним чином: 75% осіб - середні бали та 25% осіб мають високі (низький показник відсутній). Група з середніми балами в цілому мають гарну емоційну обізнаність, можуть управляти своїми емоціями та співпереживати. Є помірна самомотивація. Однак є ситуації, в яких все перелічене робиться не повною мірою. Респонденти з високим рівнем можуть в повному обсязі контролювати та ідентифікувати емоції інших людей, що є одним з основним чинником для побудови гармонійних стосунків. А ось низький рівень (який відсутній серед нашої вибірки) міг би вказувати на певні труднощі як в розумінні своїх емоцій, так і в управлінні ними, що може негативно впливати на особисті та професійні стосунки. Показники середньогрупового суб'єкта представлено в гістограмі 3.2.

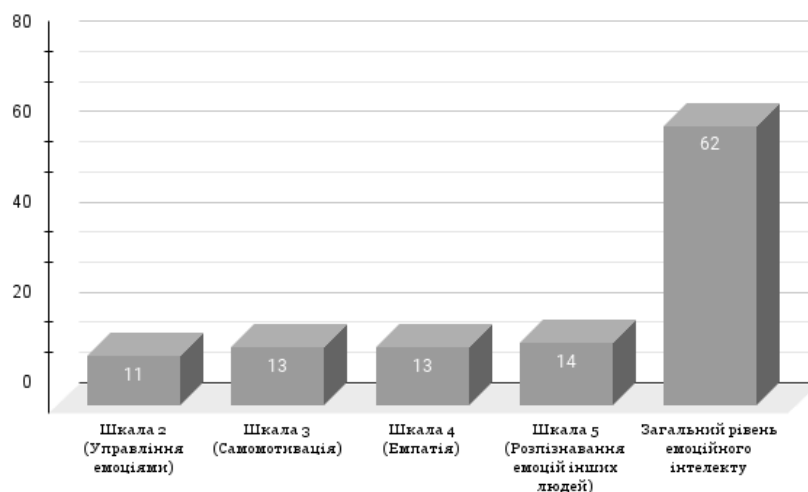


Рис. 3.2 Показники методики «Визначення рівня емоційного інтелекту» для середньогрупового суб'єкта

Ми бачимо, що всі показники, окрім п'ятої шкали (розпізнавання емоцій інших людей), знаходяться в середньому значенні. Наш середньогруповий суб'єкт може ладнати з власними переживаннями і розуміти інших, що допомагає йому будувати гарні міжособистісні стосунки. А високі значення по шкалі розпізнавання емоцій інших людей дають можливість диференціювати переживання інших, що може покращити взаємини суб'єкта з оточуючими. Середні показники визначення емоційного інтелекту по групах чоловіків та жінок у групі респондентів дорослого віку представлено в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Середні показники емоційного інтелекту у жінок та чоловіків по групі респондентів дорослого віку

Шкали	Середньогруповий суб'єкт	
	Жінки	Чоловіки
Шкала 1 «Емоційна обізнаність»	12	10
Шкала 2 «Управління емоціями»	11	9
Шкала 3 «Самотивація»	13	11
Шкала 4 «Емпатія»	14	11
Шкала 5 «Розпізнавання емоцій інших людей»	15	13
Загальний рівень емоційного інтелекту	64	54

Згідно з результатами можна побачити, що показники переважно середні (низьких немає), і тільки в двох шкалах – емпатії та розпізнаванні емоцій інших, у жінок високі бали. Почнемо спочатку, шкала «емоційна обізнаність»: жінки набрали вищі середні бали (12) порівняно з чоловіками (10), а це може свідчити про те, що жінки, як правило, краще розуміють і усвідомлюють свої емоції. Дослідження часто показують, що жінки є більш емоційно обізнаними через більший соціальний та культурний акцент на їхню емоційну чутливість. Друга

шкала теж демонструє трохи вищий бал у жінок порівняно з чоловіками. Можливо припустити, що це через те, що жінки можуть бути більш здатними до емоційної регуляції через вищий рівень емпатії та соціальної відповідальності, що часто нав'язується суспільством. Чоловіки, з іншого боку, можуть мати більш складнощі в управлінні емоціями через культурні стереотипи, які стимулюють уникання вираження емоцій. Шкала самомотивації теж трохи вища у жінок (13), а у чоловіків (11). Це може бути пов'язано з тим, що жінки частіше шукають внутрішні ресурси для досягнення цілей, що відображається в їхній здатності до самомотивації, особливо в умовах стресу чи невизначеності. Шкала емпатії показує суттєву різницю між обома групами. У чоловіків середні показники, а ось у жінок високі (14). Це доволі очікуваний результат, оскільки жінки зазвичай вважаються більш емпатичними через певні соціальні фактори, що роблять їх чутливими до емоцій інших людей. У чоловіків емпатія може розвиватися в меншій мірі через культурні очікування щодо їхньої ролі у суспільстві. П'ята шкала розпізнавання емоцій інших людей демонструє найменшу різницю між жінками (15) та чоловіками (13). Це вказує на те, що і чоловіки, і жінки мають досить розвинену здатність до розпізнавання емоцій інших людей. Хоча знову ж таки у жінок цей показник знаходиться в межах високого рівня. Оскільки цей аспект емоційного інтелекту може бути пов'язаний з невербальними сигналами, на нього впливають як соціальні навички, так і особистий досвід спілкування. А ось загальний рівень емоційного інтелекту у обох групах в середніх межах, однак у жіночій групі він на вище (64 проти 54). Це свідчить про те, що жінки в цілому краще розуміють і управляють як своїми емоціями, так і емоціями інших. Можливо, це пояснюється гендерними ролями, які спонукають жінок більше розвивати емоційну чутливість і соціальні навички.

Можливо припустити, що такі результати є наслідком суспільних очікувань, які пов'язані з певною статтю, що можуть впливати на розвиток емоційних навичок у жінок і чоловіків. Жінок частіше заохочують до відкритого вираження емоцій і турботи про інших, що сприяє вищому емоційному інтелекту. Також в процесі соціалізації жінок буквально змалечку залучають до розвитку саме

емоційного інтелекту та розвитку комунікативних навичок. Треба тільки загадати «типові» ігри для маленьких дівчаток у вигляді «доньки-матері» та ляльки загалом. Конструктори, які є звичайними іграшками для хлопчиків, розвивають інтелект, але не його емоційну складову, що ми можемо спостерігати по результат вже дорослих, повністю сформованих чоловіків. Поки соціум заохочує до певних ролей та не «дозволяє» бути самим собою в повному обсязі – такі результати будуть без змін.

Дослідження міжособистісних стосунків респондентів дорослого віку відбувалось завдяки «Опитувальник Томаса-Кілманна: типи поведінки у конфлікті» (The Thomas–Kilman Conflict Mode Instrument, TKI). Результати у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Відсоткове співвідношення отриманих балів за показниками методики «Опитувальник Томаса-Кілманна: типи поведінки у конфлікті»

Домінуючий тип	Кількість осіб (60 осіб)	Відсотки(%)
Суперництво	3 особи	5%
Співробітництво	6 осіб	10%
Компроміс	20 осіб	33,3%
Уникнення	12 осіб	20%
Пристосування	0 осіб	0%
Виражені декілька типів	20 осіб	33,3%

За отриманими результатами найбільше виражений тип у респондентів віком від 25-40 років це компроміс (33,3%) та рівну кількість балів отримала шкала з декількома домінуючими тенденціями. Почнемо з суперництва, якого найменше серед осіб (5% респондентів). Це є досить цікавим результатом, оскільки

суперництво є одним з «найактивніших» стилів вирішення конфліктів, але водночас може виступати перешкодою у міжособистісних взаєминах через свою природу. Респонденти, які віддали перевагу суперництву, зазвичай прагнуть вирішувати конфлікти в свою користь, часто ігноруючи інтереси інших. Тобто їх дії спрямовані на досягнення власних цілей за будь-яку ціну. Вони здатні до вольових рішень і негайних дій, віддаючи перевагу вирішенню ситуацій швидко та жорстко. Такі люди часто впевнені у власній правоті та не схильні до компромісів. Дуже цікаво, що у сучасному суспільстві велике значення надається взаємодії, колаборації та підтримці гарних міжособистісних відносин. Люди, які занадто часто користуються суперництвом, ризикують позбавленням підтримки оточення. Це особливо важливо в контексті дорослих респондентів, для яких підтримка професійних та особистих контактів є критично важливою. Підходячи до основної теми нашого дослідження, а саме міжособистісних стосунків, стиль суперництва менш підходить для ситуацій, де важливо зберегти добрі стосунки. Через те, що цей стиль акцентує увагу на перемогу однієї сторони за рахунок іншої, люди з цим стилем часто можуть відчувати відчуження або ізоляцію. У дорослому віці, коли взаємовідносини з іншими людьми важливі як на роботі, так і в особистому житті, більшість респондентів надають перевагу більш співпраці або компромісу. Суперництво часто асоціюється з впевненістю, владністю та вольовим характером. Однак не всі респонденти можуть мати ці риси настільки вираженими, щоб постійно домінувати і наполягати на своїй правоті в конфліктах. Але все ж таки є певні ситуації, де суперництво може бути дуже ефективним, наприклад, коли потрібно швидко прийняти рішення або якщо людина має достатньо влади і впливу для того, щоб настоювати на своїй думці. Люди, які використовують цей стиль, здатні долати перешкоди і доводити справи до кінця. З іншої сторони, постійне використання цього стилю призводить до відчуження від інших, зниження довіри та виникнення конфліктів. Цей стиль може викликати негативне ставлення і упередження з боку оточення, а також особистісні деформації — людина може стати надмірно впевненою у своїй непогрішності і втратити здатність до самокритики.

Отже, стиль суперництва, хоча і є ефективним у деяких ситуаціях, використовується меншою кількістю людей через його потенційні ризики для міжособистісних відносин і репутації.

Наступний стиль – співпраця (10% осіб). Цей стиль вирішення конфліктів, хоча і є доволі ефективним, залишається найскладнішим для реалізації на практиці. Респонденти, які обрали цей стиль, надають перевагу співпраці та взаємній вигоді в конфліктних ситуаціях. Респонденти, які обрали співпрацю підходять до вирішення конфліктів з метою досягнення взаємовигідного результату. Тобто вони розглядають протилежну сторону як рівноправного партнера і зосереджуються не на поверхневих аспектах конфлікту, а на прихованих потребах та інтересах обох сторін. Їхня основна мета — знайти спільне рішення, яке б задовольнило потреби як їх самих, так і їхніх партнерів. З іншого боку, чому всього 10% дорослих респондентів має цей тип пояснюється тим, що співробітництво потребує відкритого обговорення інтересів обох сторін, чого не завжди можна легко досягти в реальному житті. Багато людей не готові витратити додатковий час на пошук прихованих мотивів і виявлення справжніх бажань, оскільки це вимагає високих комунікативних навичок і терпіння. Ну і звичайно, що цей стиль вимагає значно більше часу, ніж інші стилі вирішення конфліктів. У сучасному світі, де часто присутній дефіцит часу, багато людей схильні вибрати швидші рішення, навіть якщо вони менш довготривалі або поверхневі. Ще один важливий фактор – усвідомлення власних потреб, якщо цього немає, то і ефективність застосування цього стилю значно знижується. Також відверто заявляючи про свої потреби і інтереси, людина може ризикувати викликати непорозуміння або негативну реакцію з боку інших, особливо якщо інша сторона не готова до співпраці. Виникає ризик бути сприйнятим як "вередун" або той, хто завдає труднощів. Головною особливістю цього стилю є те, що він дозволяє досягти глибокого і стабільного вирішення конфлікту. Це сприяє розвитку довготривалих та взаємовигідних стосунків між сторонами. Це особливо корисно у випадках, коли важливо зберегти добрі відносини або коли проблема стосується життєво важливих цінностей для обох сторін.

Компроміс, який обрали 33,3% респондентів віком від 25 до 40 років, передбачає взаємні поступки, коли кожна сторона відмовляється від частини своїх вимог для досягнення часткового задоволення своїх інтересів. Це менш глибокий підхід порівняно зі стилем співробітництва, оскільки фокус йде на зовнішні аспекти конфлікту, а не на глибинні потреби. Респонденти з домінуючим стилем компромісу шукають рішення шляхом поступок. Вони готові відмовитися від частини своїх вимог заради досягнення хоча б часткового результату, а не намагаються досягти ідеального результату для обох сторін. Компроміс працює як своєрідний баланс, де кожен отримує щось, але не повністю задовольняє свої інтереси. Чому більшість з респондентів дорослого віку обрала цей стиль? По-перше, компроміс не потребує занурення в глибинні потреби сторін і зазвичай легший для досягнення, ніж співробітництво. Люди вдаються до компромісу, коли шукають швидке рішення і не мають часу на більш детальне обговорення. Також в дорослому віці виникають ситуації «владного питання», коли сторони рівні за силою або владою, компроміс може бути єдиним варіантом для збереження відносин або уникнення затяжного конфлікту. Ну а також цей стиль дозволяє швидше досягти домовленості, ніж співробітництво, що може бути важливим в умовах обмеженого часу або ресурсів. Якщо сторони прагнуть до негайного результату, компроміс може стати оптимальним варіантом. Часто компроміс використовують для тимчасового вирішення конфлікту, щоб отримати перепочинок і повернутися до вирішення більш важливих або складних проблем у майбутньому. Це може бути використано дуже часто в професійному середовищі, де конфлікти розглядаються як «непрофесійні» моменти. А ось навпаки ефективні навички розв'язання конфліктів високо цінуються в компаніях. Також нерідко компроміс використовують для тимчасового вирішення конфлікту, щоб отримати перепочинок і повернутися до вирішення більш важливих або складних проблем у майбутньому.

Отже, компроміс допомагає зберегти взаєностосунки та уникнути ескалації конфліктів. Він дозволяє уникнути втрат, забезпечуючи хоча б часткове

задоволення потреб. Часто компроміс виглядає як найраціональніший вибір у ситуаціях, коли сторони мають однакову владу і однакові інтереси.

Далі іде уникнення, яке обрали лише 20% наших респондентів. Основна характеристика цього стилю полягає у відмові від негайного вирішення конфлікту. Люди, які використовують цей стиль, не відстоюють своїх прав та уникають взаємодії з іншими для вирішення проблеми. Вони можуть використовувати різні тактики для уникнення проблеми: від зміни теми розмови до відкритої заяви про небажання брати участь у конфлікті. Респонденти, які обрали цю тактику часто ухиляються від конфліктів, уникаючи відповідальності за їх вирішення. Вони можуть сподіватися, що проблема вирішиться сама по собі або ж просто не хочуть витратити час і енергію на її обговорення. Такі люди не бажають відкритого конфлікту і віддають перевагу тому, щоб уникнути ескалації ситуації. Чому 20% з нашої групи досліджуваних отримали такий тип? Є декілька пояснень. Люди можуть обирати уникнення, коли не хочуть брати на себе відповідальність за вирішення проблеми або коли не мають чіткого уявлення про те, як її вирішити. Можливо припустити, що в дорослому віці відповідальність дуже велика та багато задач та цілей, які повинна закривати людина цього віку, тобто виходить, коли емоційна напруга дуже висока, уникнення може здатися найкращим варіантом, щоб не загострювати конфлікт. Люди можуть ухилятися від відкритого обговорення, щоб уникнути додаткових ускладнень. Ну і звичайно – нестача часу. Уникнення може бути корисним у ситуаціях, коли потрібно більше часу для збору інформації або обдумування рішення. Відкладення конфлікту дозволяє виграти час для прийняття більш зваженого рішення. Тим паче, якщо проблема не є достатньо важливою, уникнення може бути простим способом зосередитися на інших, більш нагальних завданнях. Також цей стиль має певні переваги. Коли люди зіштовхуються з конфліктними партнерами, з якими неможливо досягти конструктивного діалогу. У такому випадку уникнення дозволяє уникнути конфронтації і зберегти спокій. Тоді уникнення дійсно може бути корисним у ситуаціях, коли конфлікт не має великого значення або коли негайне його

вирішення може призвести до ще більших ускладнень. Це також допомагає виграти час для збору інформації або ухвалення кращого рішення в майбутньому. Однак, не треба забувати, що уникнення не вирішує проблеми, а лише відкладає її. У довгостроковій перспективі це може призвести до накопичення невирішених конфліктів і загострення ситуації. Постійне уникнення відповідальності може знизити соціальну та професійну активність людини, а також призвести до психологічних проблем, пов'язаних із пасивністю та самовиправданням. Деякі навіть вірять, що конфлікти можуть зникнути самі по собі без їхньої участі, тому вони не втручаються, сподіваючись, що проблема зникне з часом.

Таким чином, стиль уникнення дозволяє людині уникнути негайних конфліктів, зберігаючи спокій і не витрачаючи ресурси на негайне вирішення проблем. Проте, у довгостроковій перспективі уникнення може створювати ще більші труднощі, оскільки невирішені конфлікти можуть накопичуватися і потребувати більше зусиль для їх подальшого вирішення.

Стилю пристосування ні у кого з респондентів немає. У нашому дослідженні серед людей віком 25-40 років не виявилось тих, у кого домінує стиль пристосування в конфліктній поведінці. Це може бути роз'яснено декількома факторами, які пов'язані як із віковими особливостями, так і з рівнем зрілості та відповідальності, які притаманні людям цієї вікової групи. Треба зазначити, що в 25-40 зазвичай вже сформувались певні особистісні цінності та межі. Тому люди більше схильні відстоювати свої інтереси, ніж йти на повне підкорення чужим вимогам. У них уже є достатньо досвіду, щоб розуміти важливість власних потреб і бути менш схильними жертвувати ними заради інших.

Також цей вік часто збігається з періодом активної професійної діяльності. В такому контексті стиль пристосування, який передбачає поступки та підпорядкування чужим інтересам на шкоду своїм, може виглядати недоцільним. Дорослі часто прагнуть досягти успіху, затвердити себе як незалежних та здатних приймати важливі рішення люди. Це зменшує ймовірність вибору стратегії, яка передбачає поступки без боротьби за власні інтереси.

Можна додати ще, що такі люди більше зосереджені на рівноправних стосунках як у професійному, так і в особистому житті. Стиль пристосування передбачає, що одна сторона жертвує своїми інтересами, що в довготривалій перспективі може призвести до почуття незадоволення і дисбалансу в стосунках. Люди цього віку можуть уникати такої моделі, оскільки надають перевагу рівновазі в стосунках і шукають взаємоповагу.

З отриманих результатів, дорослі люди більше схильні вирішувати проблеми через співпрацю або компроміс, ніж через пристосування. Вони краще розуміють, що уникання конфліктів через постійні поступки можуть призвести до накопичення невдоволення або втрати контролю над ситуацією, що в довгостроковій перспективі є шкідливим як для особистого розвитку, так і для взаємин.

Не можна не сказати, що вікова група 25-40 років також характеризується підвищеною відповідальністю як у роботі, так і в особистому житті (сім'я, виховання дітей, фінансові зобов'язання). Наші респонденти (судячи по анкетуванню, яке вони заповнили), принаймні частина з них, вже одружені/розлучені або втратили партнера. Тому стиль пристосування не завжди є конструктивним, оскільки проблема залишається невирішеною, а одна сторона постійно поступається. Дорослі, швидше за все, шукають способи знайти рішення, яке буде прийнятним для обох сторін, ніж йти на повну поступку.

Таким чином, відсутність респондентів, у яких би був виражений тип пристосування, може свідчити про зрілість людей віком 25-40 років. Вони розуміють важливість відстоювання власних інтересів і більше схильні до використання стилів компромісу, співпраці або уникнення, що дозволяє їм зберігати власну позицію або уникати конфлікту, але не повністю жертвувати своїми інтересами.

Останній пункт – домінування декількох типів (33.3%) Тут фігурували лише три типи: співпраця, компроміс та уникнення. Причому дуету співпраці з компромісом набагато більше. А уникнення ніколи не було в парі, і завжди йшло в трійці з компромісом та уникненням.

По-перше, співпраця та компроміс як домінуюча комбінація траплялась набагато частіше, це може свідчити про те, що респонденти прагнуть знаходити рішення, яке вигідне обом сторонам (співпраця), але при цьому готові йти на певні поступки (компроміс), щоб уникнути ескалації конфлікту чи досягти результату швидше. З одного боку, співпраця передбачає активний пошук взаємної вигоди, відкритий діалог і глибоке розуміння інтересів іншої сторони. Цей стиль більш характерний для людей, які готові вкладати зусилля у вирішення проблеми, навіть якщо це потребує часу. З іншого боку, компроміс виступає як швидке рішення, яке хоча й не повністю задовольняє всі сторони, але дозволяє уникнути поглиблення конфлікту. У контексті нашого дослідження, люди, які частіше цим користуються мають бажання врівноважити стратегію довготривалого співробітництва з більш практичним підходом компромісу, який дозволяє уникати затяжних конфліктів, а це в свою чергу, дає змогу покращити та розвивати міжособистісні стосунки.

По-друге, уникнення в трійці з компромісом і співпрацею може свідчити про те, що люди, які використовують стратегію уникнення, водночас розуміють її обмеження і часто поєднують з іншими стратегіями. Тому що як окремий стиль він не є стійким у даній віковій групі, оскільки респонденти прагнуть уникнути ескалації конфлікту лише тоді, коли це необхідно, але не роблять це основним підходом. А ось доповнюючи цю стратегію співпрацею та компромісом може бути доволі ефективним підходом. Це може означати, що ці люди спочатку намагаються уникнути конфлікту або відкласти рішення, але, якщо це не спрацьовує, вони переходять до співпраці та компромісу як наступних кроків для вирішення проблеми.

Отже, такі люди використовують різні стратегії задля ефективності вирішення конфліктів.

Далі ми визначили домінуючий тип середньогрупового суб'єкту – набрав 8 балів по шкалі «компроміс». Тобто наш середньогруповий суб'єкт відає перевагу швидкому та ефективному стилю вирішення конфліктів, де краще поступитись, але для того, щоб знайти спільне рішення, які буде влаштовувати всі сторони.

Потім ми визначили середні показники по групах жінок та чоловіків. Виходячи з середніх результатів у чоловічої групи домінуючий тип – компроміс (8 балів). У жінок так само 8 балів по шкалі «компроміс». Насправді дуже цікаво, що в групі як жінок, так і чоловіків однаково переважає компроміс. Це може свідчити про схожі підходи до вирішення конфліктів серед дорослих обох статей, де обидві сторони надають перевагу частковим поступкам і швидкому пошуку рішення, яке хоча б частково задовольняє обидві сторони. Компроміс дозволяє уникати ескалації конфліктів, але також свідчить про те, що респонденти не готові до відкритого протистояння, віддаючи перевагу збереженню стосунків або ресурсів.

Отже, після отриманих результатів з усіх п'яти методик, ми може зробити висновок, що наші респонденти завдяки навичкам самоефективності та розвиненому емоційному інтелекту мають продуктивні стратегії підтримання та розвитку міжособистісних стосунків. З чого ми можемо зробити висновок, що тут грає важливу роль саме віковий фактор.

3.2. Математико – статистичний аналіз взаємозв'язку між самоефективністю та емпатією в міжособистісних стосунках дорослих

Для математико – статистичного аналізу взаємозв'язку між самоефективністю та емпатією в міжособистісних стосунках дорослих ми використали кореляційний аналіз за Спірменом. Кореляцію Спірмена (ще називають ранговою кореляцією) підходить для даних, які не мають лінійного зв'язку або не відповідають умовам нормального розподілу. Вона заснована на рангах значень, тому підходить для порядкових даних або даних з аномаліями. Спірмен не вимагає лінійності або нормальності розподілу даних. Також кореляція за Спірменом стійкіша до викидів, оскільки вона працює з ранжуванням. Особливу значимість набуває саме використання кореляцією за Спірменом, коли шкали обох методик можуть бути порядковими або

інтервальними: Якщо шкали цих методик вимірюють не абсолютні значення, а, наприклад, рівні (високий, середній, низький) або позиції в певній ієрархії (порядкові дані). Така кореляція працює з ранжуванням даних, незалежно від того, чи є зв'язок лінійним, і не вимагає нормального розподілу даних. Наприклад, як в нашому дослідженні шкали методики Зверькова та Ейдмана і шкали тесту Кілманна -Томаса мають різні типи даних або різні розподіли, то кореляція Спірмена зможе визначити, чи існує між ними взаємозв'язок. Наприклад, зміна одного показника (вольової саморегуляції) може корелювати зі зміною іншого (поведінки за Кілманном-Томасом), навіть якщо ці зміни не пропорційні.

По-перше, ми розпочнемо з того, що розглянемо кореляційні зв'язки між шкалою «самоефективності» Д. Маддукс, М. Шерер та методикою «Дослідження вольового самоконтролю» Зверькова В. Ейдман В. Кореляційний аналіз між ними розглянемо у таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

**Кореляційні зв'язки між показниками методик шкала
«самоефективності» Д.Маддукс, М.Шерер та методики «Дослідження
вольового самоконтролю» Зверькова В. Ейдман В.;**

Саморегуляція	ρ		
	Самоефективність у сфері діяльності	Самоефективність у міжособистісному спілкуванні	0.05
Загальна шкала (В)	-0.2032	0.23729	0.05
Наполегливість (Н)	-0.21448	-0.25399	0.05
Самовладання (С)	-0.16849	-0.20267	0.05

Де, r_s - коефіцієнт рангової кореляції; а ρ - рівень статистичної значимості.

Аналіз кореляційних зв'язків виявив статистично значущі кореляції на рівні значимості 5% ($p = 0.05$). Хоча кореляційні зв'язки доволі слабкі, ми будемо говорити саме про тенденцію. Давайте детально розберемо отримані дані. Почавши зі шкали методики Д.Маддукс, М. Шерер, а саме самоефективність у сфері діяльності та саморегуляція, яка має негативну кореляцію із загальною саморегуляцією, що може означати, що з підвищенням рівня самоефективності у професійній чи діяльнісній сфері рівень саморегуляції знижується. Це може вказувати на те, що люди, які впевнені у своїх професійних можливостях, менш активно використовують саморегуляцію. Також присутній негативний зв'язок з наполегливістю, а це свідчить про те, що люди з високою самоефективністю можуть проявляти менше наполегливості в контролі своїх дій, оскільки вони, ймовірно, покладаються на свої знання і здібності. І подібна тенденція зберігається з третьою шкалою самовладання, де з підвищенням самоефективності самовладання може знижуватися, що може вказувати на те, що задля досягання успіху треба іноді «виходити за рамки», а це можливо зробити тільки тоді, коли рівень емоційного контролю знижується і людина дає певну волю сама собі.

Друга шкала методики самоефективності, теж має негативні кореляції, але й одну позитивну. Позитивна кореляція з загальною шкалою саморегуляції свідчить про те, що певна успішність в міжособистісному спілкуванні пов'язана з високим рівнем саморегулятивної поведінки, тобто люди, які доволі зрілі, емоційно стабільні та впевнені у собі, можуть адекватно оцінювати власну діяльну ефективність. З іншого боку, два наступних показника мають зворотні зв'язки. Тобто, негативна кореляція там вказує на те, що в контексті міжособистісного спілкування люди з високою самоефективністю можуть не проявляти достатньої наполегливості в ситуаціях, що вимагають самоконтролю. Але ми можемо припустити, що послаблення контролю дає людині стати більш автентичною. Теж стосується самовладання, негативний взаємозв'язок між самовладанням і самоефективністю у спілкуванні може означати, що люди з

високою самоефективністю в комунікації можуть іноді менше контролювати свої емоції в міжособистісних ситуаціях, що у звичайному житті ми називаємо «щирістю».

Отже, при збільшенні параметрів самовладання, наполегливості та загальної саморегуляції – самоефективність у діяльності має певну тенденцію зменшуватись. Самоефективність у спілкуванні зростає з показником «загальна саморегуляція», але зменшується при зростанні показника «наполегливість» та «самовладання».

Кореляційний аналіз між шкалою «самоефективності» Д. Маддукс, М. Шерер та «Тест-опитувальник для вимірювання мотивації досягнення»(модифікація А. Мехрабіана) зазначено у таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

**Кореляційні зв'язки між показниками методик шкала
«самоефективності» Д.Маддукс, М.Шерер та «Тест-опитувальник для
вимірювання мотивації досягнення» (модифікація А. Мехрабіана)**

Шкала самоефективності	r_s	ρ
Самоефективність у сфері діяльності	0.459	≤ 0.05
Самоефективність у міжособистісному спілкуванні	0.443	≤ 0.05

Де, r_s - коефіцієнт рангової кореляції; а ρ - рівень статистичної значимості.

Аналіз кореляційних зв'язків виявив статистично значущі кореляції на рівні значимості 5% ($\rho = 0.05$). Зв'язок помірний та позитивний. Позитивна кореляція

між самоефективністю у діяльній сфері та мотивацією свідчить про те, що люди, які вірять у свої здібності у сфері діяльності, зазвичай мають і вищий рівень мотивації. Тобто при підвищенні показників по самоефективності, підвищується мотивація, а за методикою Мехрабіана – це вже не мотивація уникнення невдач, а навпаки, мотивація на досягнення успіху. У сфері міжособистісного спілкування зберігається така сама логіка. Позитивний взаємозв'язок може вказувати на те, що ті, хто почувуються впевненими у своїх міжособистісних навичках, також мають тенденцію до більшої мотивації, тобто прагнуть досягати успіхів. Люди, які впевнені в своєму спілкуванні, ймовірно, краще справляються з соціальними викликами, що підвищує їхнє бажання досягати поставлених цілей.

Кореляційний зв'язок між самоефективністю та емпатією зазначений у таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

**Кореляційні зв'язки між показниками методик шкала
«самоефективності» Д.Маддукс, М.Шерер та «Визначення рівня
емоційного інтелекту» (Н. Холл);**

Емоційний інтелект	ρ		
	Самоефективність у сфері діяльності	Самоефективність у міжособистісному спілкуванні	0.05
Самоефективність			
Шкала 1 «Емоційна обізнаність»	0.367	0.36	0.05
Шкала 2 «Управління емоціями»	0.337	0.304	0.05
Шкала 3 «Самомотивація»	0.496	0.467	0.05

Шкала 4 «Емпатія»	0.46	0.427	0.05
Шкала 5 «Розпізнавання емоцій інших людей»	0.365	0.351	0.05
Загальний рівень емоційного інтелекту	0.393	0.37	0.05

De,rs - коефіцієнт рангової кореляції; а р - рівень статистичної значимості.

Отримані результати показують позитивні кореляції на рівні $\rho < 0.05$ показують, що ці зв'язки є статистично значущими. Зв'язки помірні та позитивні. Спочатку ми розглянемо існуючі взаємозв'язки між показниками емоційного інтелекту та першою шкалою самоефективності, тобто шкалою «самоефективність у сфері діяльності». Позитивні зв'язки утворились з параметром «емоційна обізнаність». Тобто така кореляція може вказувати на те, що з підвищенням саме ефективності в діяльності люди краще усвідомлюють свої емоції. Тим паче, один з компонентів самоефективності є самооцінка. Усвідомлення власних емоцій та соціальні навички як раз часто базуються на впевненості в своїх здібностях, що є основою поняття самоефективності.

Також спостерігається помірний зв'язок між шкалою «самоефективність у сфері діяльності» та параметром «управління емоціями». Він може означати те, що впевненість у діяльності сприяє більш ефективному контролю над власними емоціями. А також, що при вмінні керувати власними емоційними реакціями, людина почуватиме себе більш ефективною в професійній сфері.

Існує також зв'язок між «самоефективністю» та «самотивацією». Кореляція вища ніж в минулих параметрах, що демонструє що люди, які почувуються впевнено у своїй діяльній сфері також краще вмотивовані до досягнення цілей. В цілому, ці два показники дуже часто називають «запорукою успіху».

Наявний зв'язок між «самоефективністю» та «емпатією». Виходячи з отриманих результатів - позитивна кореляція вказує на те, що люди, які мають

високу самоефективність у своїй діяльності, також схильні до вищого рівня емпатії. Це може означати, що ті, хто впевнений у своїх здібностях, здатні краще розуміти та співпереживати іншим, можливо, через розвиток соціальних навичок у професійних взаємодіях, і навпаки вища емпатія саме дає ось цю впевненість у діяльнісній сфері індивіда.

Також ми розглянемо шкалу «розпізнавання емоцій інших людей», що має помірний кореляційний зв'язок. А це означає те, що діяльність, яка в будь-якому разі включає мінімальну соціальну взаємодію, підвищується, коли підвищується розпізнавання емоцій інших, що дає особі ширше розуміння зовнішніх процесів.

Ну і звичайно, що загальний рівень емоційного інтелекту пов'язаний з впевненістю в ефективності власної діяльності.

Самоефективність у міжособистісному спілкуванні та показники емоційного інтелекту мають схожу історію з попередньою шкалою самоефективності.

Позитивний зв'язок з емоційною обізнаністю каже нам про те, що люди, які краще усвідомлюють власні емоції підвищують самоефективність у спілкуванні. Тобто, це впливає на якість та кількість міжособистісних взаємодій.

Теж саме стосується управління емоціями, коли позитивна кореляція вказує, що саме емоційний регулятивний компонент здатний забезпечити певну впевненість у спілкуванні.

Самомотивація, яка має кореляційний зв'язок вищий за попередні, демонструє те, що люди, які впевнені в своїх комунікативних навичках, зазвичай добре вмотивовані. Бо якість стосунків вимірюється бажаннями та зусиллями, якщо умовної мотивації немає, то де ці зусилля тоді брати. А при високій самомотивації індивід готовий будувати комунікацію.

І дуже важливий момент – емпатія. Маємо достатньо значущий зв'язок, що дає нам змогу говорити про те, що високий рівень емпатії є важливим чинником самоефективності. Особливо, коли мова заходить за сферу спілкування, де гарна взаємодія є ключовим фактором підтримання отих стосунків. Дійсно ми бачимо, що емпатія, тобто співпереживання емоцій інших, дає змогу індивіду не тільки

зрозуміти як умовно функціонують інші люди, але і як покращити себе в сфері комунікації, спираючись на цей аналіз.

Кореляційний зв'язок по розпізнаванню емоцій інших людей показує, що ефективні комунікатори також краще розпізнають емоції інших.

І звичайно, що загальний рівень емоційного інтелекту підвищує впевненість у спілкуванні з іншими людьми.

Отже, між самоефективністю та емпатією (та емоційним інтелектом взагалі) є помірний кореляційний зв'язок, що підтверджує нашу гіпотезу про існування взаємозв'язку між емпатією та самоефективністю в стосунках дорослих.

Кореляційний аналіз міжособистіних стосунків та самоефективності наведений у таблиці 3.12.

Таблиця 3.12

**Кореляційні зв'язки між показниками методик шкала
«самоефективності» Д.Маддукс, М.Шерер та «Опитувальник
Томаса-Кілманна: типи поведінки у конфлікті»**

Домінуючий тип	ρ		
	Самоефективність у сфері діяльності	Самоефективність у міжособистісному спілкуванні	0.05
Уникнення	-0.142	-0.113	0.05
Пристосування	-0.132	-0.102	0.05

Де, r_s - коефіцієнт рангової кореляції; а ρ - рівень статистичної значимості.

Аналіз кореляційних зв'язків виявив слабкі, проте статистично значущі кореляції на рівні значимості 5% ($\rho = 0.05$). Тобто, мова іде скоріше про певну негативну тенденцію, ніж про повноцінний зв'язок. Стиль уникнення дозволяє людині уникнути негайних конфліктів, зберігаючи спокій і не витрачаючи

ресурси на негайне вирішення проблем. Проте, у довгостроковій перспективі уникнення може створювати ще більші труднощі, оскільки невирішені конфлікти можуть накопичуватися і потребувати більше зусиль для їх подальшого вирішення. Такий стиль часто використовують, коли можуть бути впевненими у собі або не мають необхідних навичок для розв'язання проблеми. Негативна кореляція зі самоефективністю показує, що люди, які вірять у свої сили, рідше обирають уникнення, оскільки вони більш схильні до активного вирішення конфліктів.

Пристосування також розглядається як не самий ефективний спосіб подолання конфліктних ситуацій. Замість відстоювання власних кордонів чи інтересів, людина обирає «пристосуватись» до того, що є. Негативний зв'язок свідчить про те, що з підвищенням самоефективності знижується ймовірність використання стратегії пристосування, яка передбачає відмову від власних інтересів заради улагодження стосунків з іншими. Але як ми бачимо самоефективність у спілкуванні падає, якщо росте показник пристосування. Тож якість таких стосунків з цією обраною стратегією вбачається самою людиною як гірший, тому що людина вимушена поступитись власними бажаннями та потребами.

Кореляційний аналіз емпатії з вольовою саморегуляцією наведений у таблиці 3.13.

Таблиця 3.13

Кореляційні зв'язки між показниками методик «Дослідження вольового самоконтролю» Зверькова В. Ейдман В. та «Визначення рівня емоційного інтелекту» (Н. Холл)

Емоційний інтелект	ρ	
--------------------	--------	--

Саморегуляція	Загальна шкала (B)	Наполегливість (H)	Самовладання (C)	0.05
Шкала 1 «Емоційна обізнаність»	-0.246	-0.239	-0.190	0.05
Шкала 2 «Управління емоціями»	-0.281	-0.273	-0.281	0.05
Шкала 3 «Самотивація»	-0.340	-0.316	-0.318	0.05
Шкала 4 «Емпатія»	-0.344	-0.307	-0.277	0.05
Шкала 5 «Розпізнавання емоцій інших людей»	-0.314	-0.302	-0.287	0.05
Загальний рівень емоційного інтелекту	-0.305	-0.28	-0.273	0.05

Де, r_s - коефіцієнт рангової кореляції; а p - рівень статистичної значимості.

Аналіз кореляційних зв'язків виявив статистично значущі кореляції на рівні значимості 5% ($p = 0.05$). Дуже цікаво те, що усі кореляції негативні. На нашу думку, негативні кореляції між показниками методики вольової саморегуляції (Зверьков, Ейдман) та емоційного інтелекту (Н. Холл) можуть свідчити про те, що зростання рівня емоційного інтелекту респондентів супроводжується певним зниженням компонентів саморегуляції, таких як наполегливість, самовладання та загальна здатність до вольової регуляції.

Саме в цьому випадку це може описувати деякий дисонанс між раціональною саморегуляцією та емоційною стороною особистості.

Емоційний інтелект загалом містить такі аспекти, як розуміння своїх та чужих емоцій, емпатія, управління емоціями. Тобто, починаючи з першої шкали емоційної обізнаності можна зробити наступний висновок: у деяких випадках надмірні її прояви (іншими словами зростання цього параметру) може завадити раціональній саморегуляції, оскільки люди з високою емоційною чутливістю можуть дозволити емоціям впливати на свої рішення та дії. Це може знижувати їхню здатність до тривалої, вольової саморегуляції, що потребує жорсткої дисципліни та раціонального контролю над собою.

Наші респонденти, які знаходяться у віковій групі від 25 до 40 років, зазвичай стикаються з більш складними життєвими обставинами: кар'єра, сім'я, соціальні обов'язки тощо. Високий рівень емоційного інтелекту, наприклад, як розуміння та управління емоціями інших людей, може інколи призводити до більшого емоційного виснаження. Це може мати негативні наслідки і впливати на зниження наполегливості та самовладання, оскільки люди з емоційним інтелектом частіше беруть до уваги почуття оточуючих і можуть піддаватися впливу цих емоцій.

Емпатія має помірний негативний зв'язок з усіма шкалами методики вольової саморегуляції. У віковій групі 25–40 років емпатія може виявлятися через бажання допомогти іншим, навіть на шкоду власним інтересам. Це може знижувати рівень саморегуляції, оскільки люди з високою емпатією частіше відмовляються від своїх планів чи дій, щоб уникнути конфліктів або допомогти іншим.

Якщо говорити про самомотивацію, то причиною таких показників може бути пояснено тим, що люди з високим емоційним інтелектом інколи ставлять потреби інших вище за власні амбіції та мотивацію. Наприклад, вони можуть жертвувати власними цілями для підтримки інших або уникати ситуацій, які можуть негативно вплинути на емоційний стан інших.

Також, якщо робити деякі підсумки по всім результатам таблиці, вольова саморегуляція більше спрямована на раціональний контроль над діями та поведінкою. У свою чергу, емоційний інтелект більше зосереджується на

емоційному контролі та розумінні. Зі зростанням емоційного інтелекту може виникати більше внутрішніх конфліктів, оскільки емоційна чутливість і потреба підтримувати гармонійні відносини можуть призводити до зниження жорсткої дисципліни, яка притаманна саморегуляції.

Отже, ми можемо зробити наступні висновки: така кореляція зовсім не парадоксальна, як може здатись на перший погляд, а навпаки, має доволі раціональні пояснення. Негативні кореляції між вольовою саморегуляцією та емоційним інтелектом можуть відображати протиріччя між емоційним і раціональним контролем у людей віком 25–40 років. У цій віковій групі емпатія, управління емоціями та емоційна обізнаність можуть знижувати здатність до наполегливості, самомотивації та вольової саморегуляції через конфлікти між власними емоціями і прагненням до підтримки гармонії в соціальних відносинах.

Кореляційний аналіз між емоційним інтелектом та мотиваційною тенденцією наведений в таблиці 3.14.

Таблиця 3.14

Кореляційні зв'язки між показниками методик «Визначення рівня емоційного інтелекту» (Н. Холл) та «Тест-опитувальник для вимірювання мотивації досягнення»(модифікація А. Мехрабіана)

Шкали емоційного інтелекту	r_s	ρ
Шкала 1 «Емоційна обізнаність»	0.241	≤ 0.05
Шкала 2 «Управління емоціями»	0.264	≤ 0.05
Шкала 3 «Самомотивація»	0.343	≤ 0.05

Шкала «Емпатія»	4	0.359	≤ 0.05
Шкала «Розпізнавання емоцій інших людей»	5	0.242	≤ 0.05
Загальний рівень емоційного інтелекту		0.322	≤ 0.05

Де, r_s - коефіцієнт рангової кореляції; а p - рівень статистичної значимості.

Аналіз кореляційних зв'язків виявив позитивний та статистично значущий зв'язок на рівні 5% між емоційним інтелектом та мотивацією досягнень.

Кореляційні зв'язки між показниками методик емоційного інтелекту (Н. Холл) та мотивації досягнення (А. Мехрабіан) показують позитивні кореляції, що може вказувати на те, що вищий рівень емоційного інтелекту у людини поєднується з вираженою мотивацією до досягнень.

Наприклад, емоційна обізнаність це про те, як у людей, у яких добре розвинена здібність до розуміння власних емоцій, можуть краще орієнтуватись в своїх мотивах та цілях. Це більше про становлення людиною більш свідомою та чутливою до власних бажань, а особливо засобів як їх досягти.

Управління емоціями також може бути в нагоді, особливо, коли є сильний стрес, тривога або інші негативні моменти, які перешкоджають досягненню цілей. Тому ті люди, хто вміє керувати своїми емоціями, зазвичай ефективніше рухаються до своїх цілей, оскільки вони здатні підтримувати високий рівень мотивації, не піддаючись емоційним перешкодам.

Ну і пункт про самомотивацію та мотивацію досягнень очевидно, що мають позитивний кореляційний зв'язок. Бо самомотивація безпосередньо пов'язана з мотивацією до досягнень, оскільки вона відображає здатність людини внутрішньо стимулювати себе до виконання завдань та досягнення цілей. Люди,

які мають високу самомотивацію, також демонструють вищу схильність до досягнень.

Емпатія також по результатам дослідження демонструє позитивну кореляцію з мотивацією до досягнень. Це може бути пов'язано з тим, що люди, які добре розуміють емоції інших, можуть краще працювати в командах, будувати ефективні міжособистісні відносини та отримувати підтримку для досягнення своїх цілей. Крім того, емпатійні люди можуть бути мотивовані тим, щоб допомогти іншим або отримати визнання через свої досягнення.

Теж саме можливо сказати про розпізнавання емоцій інших людей, яке допомагає краще розуміти емоційний стан оточуючих, що може бути корисним у соціальних взаємодіях, особливо у професійному середовищі, де успіх часто залежить від здатності ефективно спілкуватися та взаємодіяти з іншими. Це, своєю чергою, може посилювати мотивацію до досягнень, оскільки гармонійні взаємодії підтримують продуктивність.

І наостанок, загальний рівень емоційного інтелекту теж має помірно виражений кореляційний зв'язок, що означає в цілому роль емоційного інтелекту саме в мотивації до досягнень.

Отже, високий рівень емоційного інтелекту дійсно сприяє підвищенню мотивації до досягнень. Люди, які добре розуміють і управляють своїми емоціями, краще орієнтуються у своїх цілях, ефективніше борються з перешкодами на шляху до досягнень і можуть використовувати свої міжособистісні навички для досягнення успіху.

Кореляційний аналіз між мотиваційною тенденцією та вольовою саморегуляцією наведений в таблиці 3.15.

Таблиця 3.15

Кореляційні зв'язки між показниками методик «Дослідження вольового самоконтролю» Звєрькова В. Ейдман В. та «Тест-опитувальник для вимірювання мотивації досягнення»(модифікація А. Мехрабіана)

Шкала саморегуляції	r_s	ρ
---------------------	-------	--------

Загальна шкала (B)	-0.345	≤ 0.05
Наполегливість (H)	-0.351	≤ 0.05
Самовладання (C)	-0.302	≤ 0.05

Де, r_s - коефіцієнт рангової кореляції; а p - рівень статистичної значимості.

Аналіз кореляційних зв'язків виявив негативну кореляцію на 5% рівні між саморегуляцією та мотивацією досягнень. Такий результат означає, що зростання одного показника супроводжується зниженням іншого.

Таким чином, тут можливо спостерігати певний конфлікт між вольовою саморегуляцією та емоційною мотивацією. «Дослідження вольового самоконтролю» Зверькова В. Ейдман В. розроблено для оцінки вольових якостей, що пов'язані з контролем над емоціями, поведінкою та концентрацією на досягненні цілей. Іншим чином працює механізм мотивації досягнення, що є емоційно-особистісною потребою, а це може означати, що особи з високою мотивацією задоволення власних потреб мають нижчу здатність контролювати себе у складних ситуаціях, де потрібна сильна самодисципліна.

Також важливо зазначити, що вольові якості – внутрішній процес, а мотиваційні тенденції досягнення мають зовнішні фактори (успіх, визнання, задоволення). Якщо мотивація зосереджена на досягненні зовнішніх результатів, людина може менше розвивати внутрішні механізми саморегуляції та самодисципліни, оскільки акцент зміщується на отримання результатів ззовні, а не на внутрішній контроль. Процеси саморегуляції вимагають багато внутрішніх ресурсів, що може пригнічувати природні імпульси та мотивацію до задоволення емоційних потреб, як це вимірює методика Мехрабіана. Тобто, люди з високою саморегуляцією можуть менше орієнтуватися на свої емоційні прагнення, оскільки вони фокусуються на контрольованій, структурованій поведінці.

Отже, така кореляція може свідчити про баланс між самоконтролем і емоційною мотивацією, де надмірний контроль може пригнічувати емоційно-мотиваційні процеси або навпаки.

Також ми провели кореляційний аналіз між методикою «Визначення рівня емоційного інтелекту» (Н. Холл) та методикою «Опитувальник Томаса-Кілманна: типи поведінки у конфлікті», щоб дослідити взаємозв'язок емпатії та міжособистісних стосунків. Ми отримали кореляційний зв'язок **-0.278** між шкалою «співробітництво» та «емпатією». Негативна слабка кореляція (-0.278) між емпатією та співпрацею може вказувати на тенденцію того, що емпатійні люди схильні до інших стратегій вирішення конфліктів, а не до активної співпраці в їх вирішенні. Співробітництво доволі енерговитратна стратегія, яка потребує часу та сил, а враховуючи вікову групу 25-40 років, це також може бути пов'язано з накопиченим досвідом у вирішенні конфліктів, коли люди обирають більш пасивні або менш емоційно витратні стратегії. Тому якщо ми повернемося до результатів респондентів по тесту опису поведінки К. Томаса, то побачимо, що всього 6 осіб з 60 обрали співпрацю. А ось такий стиль як компроміс обирали частіше, бо його можна зв'язати емпатією (в сенсі розуміння іншої сторони) і виходу на якесь спільне рішення шляхом поступків, яке задовільнить усі сторони.

Висновки до третього розділу

На підставі проведеного емпіричного дослідження можна зробити наступні висновки:

Відсоткове співвідношення отриманих балів за показниками методики «самоефективності» Д.Маддукс, М.Шерер у респондентів дорослого віку від 25 до 40 років показало, що в цьому віці у респондентів немає низького рівня оцінки власних здібностей чи при спілкуванні з іншими людьми. Навпаки цей вік супроводжуються головними мотивами такими як, комунікація (налагодження міжособистісних стосунків) та діяльність (професійна сфера та галузь творчості або відпочинку). Переважав по результатам середній рівень самоефективності, проте були і ті, хто мав високий.

Методика «Дослідження вольового самоконтролю» Зверькова В. Ейдман В. показала нам те, що у нашої вибірки переважає високий рівень загальної

вольової саморегуляції. Високі бали описують нашу вибірку як зрілих та впевнених у своїх силах особистостей. Вони наполегливі та в них добре розвинено самовладання, яке дуже доречно у суперечках, коли треба вберегти стосунки та діяти раціонально, а не за покликом емоцій.

Дослідження мотиваційної тенденції осіб дорослого віку показало, що в більшості переважає мотивація уникнення невдач ніж досягнення. Але з іншого боку, це логічно пояснюється результатами вольової саморегуляції, яка у респондентів висока. Вольові якості здійснюються у внутрішньому плані, а мотиваційні тенденції досягнення мають зовнішні фактори (успішність, визнання, задоволення бажаного). Якщо мотивація зосереджена на досягнення зовнішніх результатів, людина може менше розвивати внутрішні механізми саморегуляції та самодисципліни, оскільки акцент зміщується на отримання результатів ззовні, а не на внутрішній контроль. Тому, якщо саме у нашої вибірки результати високі, то мотивація буде направлена до уникання невдач.

«Визначення рівня емоційного інтелекту» (Н. Холл) показало нам те, що вибірка 25-40 років емоційно зріла та емпатична. Також емпатійні тенденції переважають у жінок ніж у чоловік. Це обумовлено багатьма факторами, основний з яких – соціальний. Але в цілому респонденти здатні розуміти, управляти та диференціювати свої емоції та емоції інших, що значно покращує їхні міжособистісні стосунки.

«Опитувальник Томаса-Кілманна: типи поведінки у конфлікті», який був спрямований на дослідження міжособистісних стосунків респондентів дорослого віку, показав те, що люди переважно обирають стратегію компромісу або поєднання компромісу та співпраці. Ми можемо виділити це як дорослі стратегії вирішення конфліктних ситуацій, бо люди не обрали суперництво (яке направлено виключно на задоволення власних потреб) або пристосування (яке навпаки означає знецінення власних потреб). Це також пов'язується з високим емоційним інтелектом респондентів, який дає їм змогу зрозуміти і іншу сторону суперечки.

Також ми здійснили математико – статистичну обробку отриманих результатів за допомогою коефіцієнта кореляції Спірмена, який підтвердив існування взаємозв'язку між самоефективністю та емпатією в міжособистісних стосунках дорослих осіб. Було з'ясовано вплив самоефективності на саморегуляцію та вольовий самоконтроль, а саме те, що у людей з високим рівнем віри у свої здібності (самоефективність) є тенденція до нижчого рівня вольової саморегуляції. Можливо припустити, що люди, які вважають себе ефективними у досягненні цілей, покладаються на свої навички та ресурси, але не завжди потребують розвинутого рівня самоконтролю, оскільки вони схильні до впевненості у своїй здатності досягати результатів. Можливо, ці люди менш схильні до внутрішньої напруги, яку вимагає саморегуляція.

Емоційний інтелект особистості(а саме емпатія в розрізі нашого дослідження) має позитивні взаємозв'язки з самоефективністю, тобто краще розуміння і управління своїми емоціями дає можливість респондентам бути більш ефективним в різних сферах (і в спілкуванні з іншими, і в діяльності).

Було встановлено, що вольовий самоконтроль негативно корелює з емоційним інтелектом, бо щоб здійснити самоконтроль треба долучитись до своєї раціональної сторони і, можливо, бути менш чутливим до власних емоцій. Наприклад, люди, які контролюють свої дії та є доволі наполегливими, можуть бути менш емоційно гнучкими або менш емпатійними. Ці респонденти можуть зосереджуватися на досягненні конкретних цілей і приглушувати емоційні аспекти взаємодій, що впливає на загальний рівень емоційного інтелекту.

Було виявлено, що мотивація досягнень позитивно корелює з самоефективністю та емоційним інтелектом та має зворотній зв'язок з вольовою саморегуляцією по тій же самій причині. Емпатійні люди можуть віддавати перевагу уникненню конфліктів або адаптації, оскільки для них важливо зберегти гармонійні міжособистісні стосунки.

В цілому, завдяки отриманим результатам ми можемо прийти до висновку, що дорослому віку притаманно адекватно оцінювати свою ефективність, мати достатню саморегуляцію, також бути вмотивованими і в сфері міжособистісних

стосунків, і в сфері діяльності, а все перелічене досягається завдяки достатньо вираженій емпатії та в цілому розвиненому емоційному інтелекту.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дало нам змогу говорити про вирішення його основних завдань:

1. Проведений теоретичний аналіз наукової літератури з питань психологічних особливостей емпатії, самоефективності та міжособистісних стосунків особистості в дорослому віці показав, що проблема дослідження взаємозв'язку між цими двома поняттями є доволі актуальною темою. Самоефективність розглядалась як віра в свою здатність до виконання конкретних завдань або досягнення певних цілей. Це психологічна характеристика, яка включає в себе ряд елементів та компонентів, таких як: усвідомлення своїх здібностей, саморегуляцію, мотивацію, самооцінку, здатність до рефлексії, здатність до цілепокладання та впевненість в собі.

Емпатія розглядалась в контексті розуміння й «співпереживання» емоцій інших людей, що сприяє встановленню глибших і гармонійних стосунків.

Взаємозв'язок між цими двома поняттями є важливим чинником розвитку стійких і здорових міжособистісних стосунків дорослих. Дослідження показують, що люди з високим рівнем самоефективності частіше проявляють емпатію у стосунках, що підвищує довіру та емоційну близькість. Водночас, люди з низькою самоефективністю можуть мати труднощі у сприйнятті та підтримці інших, що погіршує якість стосунків. Ця проблема є особливо актуальною в умовах сучасного суспільства, де дорослі особи часто стикаються з емоційним навантаженням і необхідністю балансування між професійними та особистими стосунками.

Отже, теоретичний аналіз наукових джерел з досліджуваної проблематики показав наявність зв'язку між самоефективністю та емпатією.

2. Було проведено емпіричне дослідження особливостей емпатії та самоефективності особистості в міжособистісних стосунках дорослих. Результати досліджень самоефективності показали, що більшість респондентів віком від 25 до 40 років мають середній рівень самоефективності як у діяльності,

так і в спілкуванні. Низький рівень майже не спостерігається, що свідчить про нормальний розвиток цих якостей у зазначеному віковому періоді. Люди з такими характеристиками зазвичай демонструють здатність долати труднощі, підтримувати мотивацію та впевненість у собі.

Дослідження вольової саморегуляції показали переважання високого рівня, що вказує на зрілість та стійкість респондентів. Вони здатні ефективно контролювати емоції, зберігати спокій у стресових ситуаціях і виявляти наполегливість у досягненні цілей.

В дослідженні мотиваційних тенденцій респондентів, було виявлено, що у більшості осіб дорослого віку переважає мотивація уникнення невдач. Проте високий рівень вольової саморегуляції компенсує цей фактор, забезпечуючи гармонійний баланс між внутрішніми механізмами контролю та зовнішніми прагненнями досягнення успіху.

У дослідженнях емоційного інтелекту виявлено, що респонденти демонструють високий рівень емпатії та емоційної зрілості, особливо серед жінок, у яких ці показники трохи вищі, ніж у чоловіків. Це свідчить про здатність дорослих не лише розуміти емоції інших, а й управляти власними емоційними станами, що є критично важливим для покращення міжособистісних стосунків.

Дослідження міжособистісних стосунків вказує на те, що респонденти переважно обирають стратегії компромісу або співпраці, уникаючи суперництва та пристосування. Такі стратегії є характерними для дорослої соціальної взаємодії, адже дозволяють враховувати інтереси обох сторін конфлікту. Це узгоджується з високим рівнем емоційного інтелекту, що сприяє ефективному вирішенню конфліктів.

Отримані результати вказують на те, що дорослі у зазначеній вибірці демонструють гармонійний розвиток як самоефективності, так і емпатії, що позитивно впливає на їхні міжособистісні стосунки в дорослому віці.

3. Визначення взаємозв'язку між емпатією та самоефективністю в міжособистісних стосунках в дорослому віці проводилось за допомогою кореляційного аналізу за Спірменом. В ході аналізу був емпірично

підтверджений взаємозв'язок самоефективності та емпатії на міжособистісні стосунки осіб у дорослому віці.

Було встановлено, що показники самоефективності негативно корелюють з показниками вольової саморегуляції, тобто у людей з високим рівнем віри у свої здібності (самоефективність) є тенденція до нижчого рівня вольової саморегуляції. Ми вважаємо, що респонденти даної вибірки, які вважають себе ефективними у досягненні цілей, покладаються на свої навички та ресурси, але не завжди потребують розвинутого рівня самоконтролю, оскільки вони схильні до впевненості у своїй здатності досягати результатів.

Наявний позитивний кореляційний взаємозв'язок між показниками емоційного інтелекту (емпатії в особливості) та самоефективністю свідчить про те, що краще розуміння і управління своїми емоціями дає можливість бути більш ефективним в різних сферах (і в спілкуванні з іншими, і в діяльності). Емпатія допомагає особистості дорослого віку краще розуміти себе та оточуючих, а висока самоефективність надає впевненості, що дійсно покращує комунікативний аспект при будівництві міжособистісних стосунків.

Було встановлено, що вольовий самоконтроль негативно корелює з емоційним інтелектом. Це вказує на наявність необхідності бути менш чутливим до власних емоцій якщо є потреба здійснити самоконтроль. Респонденти, які контролюють свої дії та є доволі наполегливими, вони можуть бути менш емоційно гнучкими або менш емпатійними.

Існує двобічна позитивна кореляція між визначенням мотиваційної тенденції та емоційним інтелектом. Мотивація досягнень стосується більше емоційної сфери, то з збільшенням емоційного інтелекту зростає і мотивація.

Було встановлено, що емпатійні люди можуть віддавати перевагу уникненню конфліктів або адаптації, оскільки для них важливо зберегти гармонійні міжособистісні стосунки. Тобто такі люди можуть не обирати відкрито співпрацю, яка може потребувати більшої взаємодії та обговорення різних точок зору, що може створювати додаткове емоційне напруження.

Отже, результати проведеного магістерського емпіричного дослідження дали нам можливість дійти до висновку, що у дорослому віці люди мають тенденцію адекватно оцінювати свою ефективність, мати достатню волюву саморегуляцію, бути вмотивованими і в сфері міжособистісних стосунків, і в сфері діяльності, а все перелічене досягається завдяки достатньо вираженій емпатії та в цілому розвиненому емоційному інтелекту.

Таким чином, усі завдання дослідження було вирішено, а його мета досягнена.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Артюхіна Н.В. Базові складові життєтворчості особистості // Теорія і практика сучасної психології. — 2019. — № 2, т. 1. — С. 10-16.
2. Бандура, А. Теорія соціального навчання / А. Бандура. — 1991. — С. 257.
3. Власова О.І. Психологія соціальних здібностей: структура, динаміка, чинники розвитку / О.І. Власова. — К.: ВПЦ "Київський університет", 2005. — 308 с
4. Вовк, О. М. (2010). Самоефективність: сутність, структура та особливості розвитку в студентському віці. Вісник психології і соціальної педагогіки : зб. наук. праць, 3с.
5. Галецька І. І. Самоефективність у структурі соціально-психологічної адаптації / Інна Галецька // Вісник Львівського університету. Сер. «Філософські науки». — 2003. — Вип. 5. — С. 433-442.
6. Гальцева, Т.О. (2015). Види самоефективності особистості: їх характеристика та дослідження. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: психологічні науки, 4, 110–114.
7. Горбатюк М.М. «Міжособистісні стосунки як чинник соціального становлення особистості», 2019. ст.60-64.
8. Дацун О. Вплив емпатії на розвиток професійної компетентності практичних психологів. Практична психологія та соціальна робота. 2018. №1. С. 32–40.
9. Журавльова Л.П. Емпатійні ставлення та їх класифікація / Л.П. Журавльова // Соціальна психологія. 2008. № 5 (31). С. 39–46.
10. Журавльова Л.П. Методологічні засади дослідження емпатії людини / Л.П. Журавльова //Вісник Прикарпатського ун-ту. Філософські та психологічні науки. Спец. випуск. 2008. С. 152–155.
11. Кас'янова С.Б. /Роль емоційного інтелекту в розвитку лідерських якостей особистості // Психологічні перспективи. - 2018. - Вип. 31. - С. 118-130.
12. Кас'янова, С.Б. (2018). Особливості впливу емоційного інтелекту на особистісні ресурси подолання складних життєвих ситуацій. Вісник ОНУ імені І.І.

Мечникова. Серія «Психологія», Т. 23, 2 (48), 49-57.

13. Католик, Г. В., Нечітайло, І. С. Габітус. - 2023. - Вип. 51. - С. 206-210.

14. Коган І.М. Емпатія і особливості її розвитку у дітей молодшого шкільного віку: автореф. дис... канд. психол. наук: 19.00.07 / І.М. Коган. – К.: Ін-т психології імені Г.С. Костюка АПН України, 2005. – 20 с.

15. Кокун О.М., Пішко І.О., Лозінська Н.С., Копаниця О.В., Герасименко М.В., Ткаченко В.В. ЗБІРНИК МЕТОДИК ДІАГНОСТИКИ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ КУРСАНТСЬКОГО, СЕРЖАНТСЬКОГО ТА ОФЦЕРСЬКОГО СКЛАДУ. - : Методичний посібник. – К.: НДЦ ГП ЗСУ, 2012. – 433 с.

16. Кревська О. Мотиваційна детермінація професійної самоєфективності особистості. *Psychological Prospects Journal*. 2017. № 30. С. 86–95.

17. Креденцер О. Вплив професійної самоєфективності освітнього персоналу на його суб'єктивне благополуччя в умовах війни. // *Журнал* 1(5) 2023. - С. 45-54.

18. Креденцер О. Самоєфективність праці та її роль у зміцненні психологічного здоров'я персоналу освітніх організацій в умовах війни та повоєнного відродження: теоретичний аналіз проблеми. // *Організаційна психологія Економічна психологія* . - 2023. - №2-3(29):. - С. 52-64.

19. Креденцер, О. (2021). Емпіричне дослідження особливостей розвитку різних видів самоєфективності персоналу освітніх організацій в умовах пандемії COVID-19. *Організаційна психологія. Економічна психологія*, 1(22), 89-101.

20. Круглик, О. П. Роль почуттів у розвитку міжособистісних стосунків (2023) // URI: <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/44831>.

21. Лещук, Г. В. (2021). Сутнісні характеристики емпатії як професійно значущої риси соціального працівника. *Науковий вісник*, 4, УДК 378:364.08.

22. Музика О. (2018) Самоєфективність як чинник професіоналізації студентів *Освітологічний дискурс: електронне наукове фахове видання*, 3-4 (22-23). ISSN 2312-5829. с. 83-94.

23. Носенко, Е.Л. (2016). Емоційний інтелект як чинник досягнення життєвого успіху: монографія. Київ: Освіта України.

24. О. Б. Сидоренко, А. Ф. Федоренко, Т. І. Ханецька / Самоефективність особистості у виборі копінг-стратегій поведінки // Проблеми сучасної психології. - 2019. - № 1. - С. 112-121.
25. Роджерс К. Емпатія. Психологія мотивації та емоцій / під ред. Ю. Б. Гіппенрейтер і М. В. Фалікман. 2002. С. 151.
26. Руденко В. М. Математична статистика. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 304 с.
27. Сидоренко О.Б., Федоренко А.Ф., Ханецька Т.І. Самоефективність особистості у виборі копінг-стратегій поведінки. Проблеми сучасної психології. 2019. № 1. С. 112–121.
28. Ситнік, С. (2021). Емпатія як регулятор міжособистісної взаємодії. Психологічний часопис, 4. URL: <https://doi.org/10.32689/maup.psych.2021.4.12>.
29. Сірик І.В., Мовчан А.Ю. Роль емпатії у професійній діяльності психологів та соціальних працівників. Психологія та суспільство. 2020. №2. С. 45–53.
30. Чепелева, Н. В. Роль емпатії у міжособистісних стосунках у професійній діяльності фахівців соціальних сфер. Психологічний журнал. 2019. Т. 10, № 3. С. 45–59.
31. Чернявська, Т. П. (2021). Самоефективність як предиктор успішності професійної діяльності / О.В. Фундаментальні та прикладні дослідження в практиці провідних наукових шкіл домашня сторінка журналу, 44(2), 44–47.
32. Четверик-Бурчак, А.Г. (2013). Емоційний інтелект як чинник успішності вирішення головних життєвих завдань. Психолінгвістика, 14, 163-184.
33. Шкала «Самоефективності» Д. Маддукс, М. Шерер // URL: <https://studfile.net/preview/7828998/page:15>.
34. Baghel S.; Pradhan M. Self-efficacy as a moderator between empathy and forgiveness relationship. Indian Journal of Positive Psychology, 2014, Vol 5, Issue 4, p388.
35. Bandura A. «Self-Efficacy: The Exercise of Control, 1997. 606 p.
36. Bandura, A. (1994). “Self-efficacy,” in Encyclopedia of Human Behavior, ed

V. S. Ramachandran (New York, NY: Academic Press, 71–81).

37. Bandura, A., & Locke, E. A. (2003). Negative self-efficacy and goal effects revisited. *Journal of Applied Psychology*, 88(1), 87–99.

38. Batson, C.D. (1991). *The altruism question: Toward a social-psychological answer*. Lawrence Erlbaum Associates.

39. BENTLEY, D. PAIGE, Ph.D. *Mindfulness and Counseling Self-Efficacy: The Mediating Role of Attention and Empathy*. (2007) Directed by Dr. Craig S. Cashwell. 300 pp.

40. Bluhm, R. (2017). Gender and empathy. In H. Maibom (Ed.), *The Routledge Handbook of Philosophy of Empathy* (1st ed., pp. 11). Routledge.

41. Cherian, J., & Jacob, J. (2013). Impact of self-efficacy on motivation and performance of employees. *International Journal of Business and Management*, 8(14), 80–88.

42. Davis, M. H. (1980). Interpersonal Reactivity Index (IRI) [Database record]. APA PsycTests. URL: <https://doi.org/10.1037/t01093-000>.

43. Deane, K. L., Boat, A. A., Haddock, S. A., Henry, K. L., Zimmerman, T. S., & Weiler, L. M. The relationship between self-efficacy and empathy in adult interpersonal relationships. *Journal of Empathy and Relationship Studies*. 2022. Vol. 15, P. 102–115.

44. Decety, J., & Lamm, C. (2006). Human Empathy through the Lens of Social Neuroscience. *The Scientific World Journal*, 6, P.1146-1163.

45. Deutsch, M. (1973) *The Resolution of Conflict, Constructive and Destructive Processes*. Yale University Press, New Haven. URL: <https://doi.org/10.1177/000276427301700206>.

46. Diamond, S. (1950). Empathy and its relationship to social behavior. *Journal of Psychology*, 24(1), 45-62.

47. Diana Jackson-Dwyer. *Accessibility symbol Accessibility Information Book Interpersonal Relationships*. – 1-st ed. - London: Routledge, 2013. - 200 p.

48. E. J. Lawrence, P. Shaw, D. Baker, S. Baron-Conen and A. S. David

49. Fulya Türk. *An Examination of Empathic Tendency, Self-regulation and*

Self-efficacy as Predictors of Conflict Resolution Skills in Adolescents. *Universal Journal of Educational Research* 2018 6(5): 994-1004 p.

50. Hall, J. A., & Schwartz, R. (2022). Empathy, an important but problematic concept. *Journal of Social Psychology*, 162(1), 1–6.

51. Ho, D.Y. (1998) 'Interpersonal Relationships and Relationships Dominance: An Analysis Based on Methodological Relationalism', *Asian Journal of Social Psychology*, 1: 1–16.

52. Hogan, R. (1975). Empathy as a key to successful social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12(3), 233-245.

53. Jarvis, A. L., Wong, S., Weightman, M., Ghezzi, E. S., Sharman, R. L. S., & Keage, H. A. D. (2024). Emotional empathy across adulthood: A meta-analytic review. *Psychology and Aging*, 39(2), 126–138.

54. Klimecki, O. M. (2019). The role of empathy and compassion in conflict resolution. *Emotion Review*, 11(4), 310–325 p.

55. Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (2016). Career development from a social cognitive perspective. In *Career Choice and Development*. San Francisco, CA: Jossey-Bass. pp. 355–411.

56. Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (2017). Social cognitive career theory. In D. S. Brown & R. T. Lent (Eds.), *Career Development and Counseling: Putting Theory and Research to Work* (pp. 255–311).

57. M. J. Sherer, E. Maddux, B. Mercandante, S. Prentice-Dunn, B. Jacobs, R. Rogers, «The self-efficacy scale: construction and validation» *Psychological reports*, Vol. 51, p. 663–671, 1982.

58. Magali J. Rochat Sex and gender differences in the development of empathy // *Journal of Neuroscience Research*. – 2022. URL: <https://doi.org/10.1002/jnr.25009>.

59. Mayer, J.D., Salovey, P., Caruso, D. (2004). Emotional intelligence: Theory, Findings, and Implications. *Psychological Inquiry*, V. 15, 3, 197-215.

Measuring empathy: reliability and validity of the Empathy Quotient *Psychological Medicine*, 2004, 34, 911–924.

60. Meeus, W.H.J., Branje, S.J.T., van der Valk, I., & de Wied, M. (2007). Relationships with intimate partner, best friend, and parents in adolescence and early adulthood: A study of the saliency of the intimate partnership. *Journal of Behavioral Development*, 31, 569-580.
61. Pérez-Fuentes, M. C., Molero Jurado, M. M., del Pino, R. M., & Gázquez Linares, J. J. (2019). Emotional Intelligence, Self-Efficacy, and Empathy as Predictors of Overall Self-Esteem in Nursing by Years of Experience. *Frontiers in Psychology*, 10, Article 2035.
62. Reynolds WJ, Scott B. Empathy: a crucial component of the helping relationship. *J Psychiatr Ment Health Nurs*. 1999 Oct;6(5):363-70.
63. Rieffe, C.; Camodeca, M. Empathy in adolescence: Relations with emotion awareness and social roles. *Br. J. Dev. Psychol*. 2016, 34, 340–353 p.
64. Schwarzer, R., & Luszczynska, A. (2015). Social-cognitive theories in health behavior change. In M. Conner & P. Norman (Eds.), *Predicting and Changing Health Behaviour*. Maidenhead, UK: Open University Press. (pp. 63–97).
65. Schwarzer, R., & Luszczynska, A. (2016). How to overcome health-compromising behaviors. *Health Psychology Review*, 10(1), 29–47.
66. Schwarzer, R., & Renner, B. (2000). Health-specific self-efficacy. *Journal of Health Psychology*, 5(2), 139–151.
67. Stajkovic, A. D., & Luthans, F. (1998). Self-efficacy and work-related performance: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 124(2), 240–261.
68. Warner, L. M., & Schwarzer, R. (2017). Self-efficacy as a moderator in behavior change interventions. *European Psychologist*, 22(1), 33–48.
69. Warner, L., Schwarzer, R. (2017). The role of self-efficacy in social behavior: Theory and application / L. Warner, R. Schwarzer // *Psychological Research*. – 2017. – P. 74-89.
70. Watanabe, S. (2016). Evolutionary origins of empathy. In D. F. Watt & J. Panksepp (Eds.), *Psychology and neurobiology of empathy* (pp. 37–61).