

Кваліфікаційна робота

на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

на тему: **«Роль когнітивного стилю особистості та творчої складової в процесі подолання стресу»**

«The role of direction in thinking of the individual and creative component in the process of coping with stress»

Виконала: студентка денної форми навчання
спеціальності 053 Психологія

Освітня програма Психологія

Семенцова Марія Михайлівна

Керівник к.психол.н., доц. Кокоріна Ю.Є.

Рецензент завідувач кафедри філософії, біоетики та іноземної мови ОНМедУ

професор, д.філос.н. Ханжи В.Б.

Рекомендовано до захисту:

Захищено на засіданні ЕК №

Протокол засідання кафедри

протокол № від 20 р.

№ від 20 р.

Оцінка / /

(за національною шкалою, шкалою ECTS, бали)

Завідувач кафедри

Голова ДЕК

(підпис)

(ПП)

(підпис)

(ПП)

ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ КОГНІТИВНОГО СТИЛЮ ОСОБИСТОСТІ ТА ТВОРЧОЇ СКЛАДОВОЇ В ПРОЦЕСІ ПОДОЛАННЯ СТРЕСУ	6
1.1. Історія поняття «когнітивний стиль» особистості та внесок вчених у цю сферу дослідження.....	6
1.2. Поняття «польова залежність» (Field Dependence) і «польова незалежність» (Field Independence) та аналіз впливу цього когнітивного стилю на людину.....	25
1.3. Аналіз копінг-стратегій та їх зв'язок в подоланні стресу.....	31
1.4. Аналіз поняття «творчої складової» та її вплив на подолання стресу.....	37
Висновки до 1 розділу.....	41
РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ КОГНІТИВНОГО СТИЛЮ ОСОБИСТОСТІ ТА ТВОРЧОЇ СКЛАДОВОЇ В ПРОЦЕСІ ПОДОЛАННЯ СТРЕСУ ...	44
2.1. Організація дослідження	44
2.2. Методи дослідження	45
Висновки до 2 розділу.....	48
РОЗДІЛ III. ЕМПИРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ КОГНІТИВНОГО СТИЛЮ ОСОБИСТОСТІ ТА ТВОРЧОЇ СКЛАДОВОЇ В ПРОЦЕСІ ПОДОЛАННЯ СТРЕСУ	49
3.1. Вивчення копінг-стратегій особистості в процесі подолання стресу.....	49
3.2. Вивчення зв'язків копінг-стратегій та творчої складової особистості в процесі подолання стресу.....	63
3.3. Вивчення зв'язків між когнітивним стилем особистості та копінг-стратегіями в процесі подолання стресу.....	88
Висновки до 3 розділу	90
ВИСНОВКИ	102
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	104

ВСТУП

Актуальність теми. Дослідження ролі когнітивного стилю особистості та творчої складової в процесі подолання стресу є актуальним і важливим як з практичної, так і з теоретичної точок зору. Дана тема набуває особливої актуальності в умовах поширення стресових ситуацій, таких як війна, пандемія, соціально-економічні труднощі та глобальні кризи. Усі ці чинники безпосередньо впливають на адаптаційну здатність особистості та її психічне здоров'я.

Важливість даної теми також обумовлена необхідністю розробки ефективних методів подолання стресу, які б ґрунтувалися на тлі сучасних емпіричних досліджень. Слід відзначити, що комплексне вивчення впливу на долаючу поведінку чинників творчої складової та когнітивного стилю є досить обмежена і потребує подальших досліджень. На вивчення цього питання чинить вплив, як відсутність у науковому середовищі єдиної дефініції «когнітивний стиль», так і багатогранність сутності понять «творча складова» та «когнітивний стиль».

Багато науковців внесли значний вклад у дослідження цього напрямку. Так, дослідження у напрямку вивчення копінг-стратегій в процесі подолання стресу, бачимо у роботах таких вчених, як Гончар Л., Кочубей А., Ладман С., Лазарус Р., Олсоп Т., Ріккетс Р., Родіна Н., Роуз Р., Сельє Г., Сергієнко В., Стіллер І. Холмс К. та інші. Напрямок когнітивних стилей розкрито у роботах таких вчених, як Адлер А., Брунер Дж., Віткін Г., Гамільтон Л., Гилфорд Дж., Горбачова Л., Еванс Д., Кеттелл Р., Мельник Л., Олпорт Г., Резнули Д., Терман Л., Тихомирова Т., Флелвелл Д., Хаммон Л. та інші. Дослідження творчої складової та її вплив на особистість у роботах Амабіле Т., Гончар Л., Ляшенко О., Маслоу А., Петрук В., Роджерс Р., Стенберг Р., Юнг К. та інших.

Проведене дослідження вносить свій внесок в розуміння впливу когнітивного стилю та творчої складової на вибір долаючої поведінки, що

відкриває нові перспективи для використання індивідуальних здібностей людини як ресурсу для подолання стресу. Вивчення взаємозв'язків між цими чинниками розкривають нові можливості для розвитку адаптаційних механізмів та сприяють розвитку особистісних ресурсів.

Загалом, вивчення впливу когнітивного стилю особистості та її творчості в контексті подолання стресу може привести до розробки ефективних інтервенцій та програм, спрямованих на покращення здатностей людей управляти стресом та підтримувати їхнє психічне здоров'я.

Об'єкт дослідження – особистість у стресових ситуаціях.

Предмет дослідження – роль когнітивного стилю особистості та творчої складової в процесі подолання стресу.

Мета даної роботи полягає у вивченні ролі когнітивного стилю особистості та творчої складової у процесі подолання стресу, зокрема в умовах воєнних подій.

Для досягнення цієї мети передбачається **вивчення наступних завдань**:

1. Проаналізувати погляди науковців щодо вивчення когнітивного стилю особистості та творчої складової в процесі подолання стресу.
2. Емпірично дослідити вплив когнітивного стилю особистості та творчої складової в процесі подолання стресу.
3. Проаналізувати вплив когнітивного стилю особистості та творчої складової в процесі подолання стресу.
4. Зробити порівняльний аналіз когнітивного стилю особистості та творчої складової в процесі подолання стресу.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети в роботі використано загальнонаукові методи: узагальнення, аналіз і синтез, методи системно-структурного аналізу літератури з питань теми дослідження; емпіричні: Методика особистісного диференціала; Визначення загальної емоційної спрямованості (Б. Додонов); Опитувальник «Копінг-стратегії» Р. Лазаруса; Методика «Фігури Готтшальдта».

Організація і база проведення емпіричної роботи. Емпіричне дослідження проводилося на online-платформі GoogleForm у травні 2023 року. У дослідженні взяло участь 44 респонденти - 40 жінок і 4 чоловіки, віком від 18 до 77 років, громадяни України, які перебувають на території країни і вимушено залишили її.

Практичне значення роботи. Робота виконана в межах наукової тематики кафедри «Психологічні ресурси особистості в умовах викликів сьогодення» (0123U102605). Її практична значущість полягає в тому, що результати дослідження можуть бути враховані психологами та соціальними робітниками при консультуванні осіб.

Структура роботи. Дана наукова робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, та списку літератури, якій складається із 76 джерел. Загальний обсяг роботи становить 103 сторінки.

РОЗДІЛ І.

ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ КОГНІТИВНОГО СТИЛЮ ОСОБИСТОСТІ ТА ТВОРЧОЇ СКЛАДОВОЇ В ПРОЦЕСІ ПОДОЛАННЯ СТРЕСУ

1.1. Історія поняття «когнітивний стиль» особистості та внесок вчених у цю сферу дослідження.

У кожної людини є звичний спосіб, з яким вона підходить до вирішення завдань і ситуацій, з якими стикається. Цей спосіб пов'язаний з певним індивідуальним патерном когнітивного процесу індивідуума. У такому підході об'єднані увага і сприйняття, а також процес ухвалення рішення і безпосередньо подальше розв'язання проблеми. При цьому, як зазначив Робертсон [72], люди демонструють значні індивідуальні відмінності в когнітивних стилях опрацювання інформації. Таке різноманіття значно ускладнює появу єдиновизнаного методу дослідження та дефініції. Різні дослідники розглядають таке опрацювання інформації з безлічі різних поглядів і сторін.

Основним напрямком у дослідження цього питання є вивчення когнітивних стилів. Перше офіційне поняття «когнітивний стиль» було введене Олпортом, він зазначив його як типовий або звичний спосіб розв'язання завдань, мислення, сприйняття і запам'ятовування [28].

У цієї роботі ми звернемося до багатогранності трактування дефініції «когнітивний стиль» та її історичного шляху. Ми можемо говорити про те, що систематичні дослідження в цій галузі відносяться до другої половини ХХ століття. Говорячи про першу половину ХХ-го ст., ми говоримо радше про формування фундаменту для подальших досліджень.

Хочемо зазначити, що віднесення того чи іншого психолога до конкретного десятиліття є умовним. Наше віднесення психолога до того чи

іншого десятиліття відбувається на підставі року початку активних досліджень вченого з цієї теми.

Уточнимо, що в даному історичному описі ми не можемо приділити належну увагу всім психологам, також частково внесок психологів, що не згадуються в даному підрозділі, описано в наступному підрозділі, щоб не дублювати інформацію.

До 1930-х років закладається основа для майбутнього дослідження когнітивних стилів. Дослідники звертають увагу на індивідуальні відмінності в способах навчання та засвоєння знань. Наприклад, Гештальт-психологія, яка активно розвивається в 1920-ті роки, займається вивченням того, як люди сприймають і організовують інформацію.

В індивідуальній психології необхідно виділити Альфреда Адлера. Він перший, хто звернув увагу на «когнітивний стиль».

Адлер звернув увагу на те, що під впливом різних властивостей організму та умов виховання у 3-5 років у дитини формується певний стиль поведінки, водночас він виходив із того, що «стиль», «особистість» і «характер» це одне й те саме.

Адлер не робив фокус на когнітивних стилях, як це робили інші психологи. Натомість він сфокусувався на понятті «стиль життя» (Lebensstil) [49], яке ширше охоплювало способи мислення, відчуття і дій людини. Стиль життя, у розумінні Адлера, охоплює індивідуальні способи мислення, відчуття і поведінки, що формуються впродовж життя людини та впливають на її сприйняття світу, стосунки з оточуючими і способи розв'язання проблем.

У 1930-ті роки починає проявлятися інтерес до когнітивних стилів та їхніх досліджень. Однак, цей інтерес далекий від систематизованих досліджень.

Психологи звертаються не до сучасного розуміння «когнітивний стиль», а до понять «індивідуальні відмінності в мисленні» або «стилі сприйняття».

Слід відзначити внесок Курта Левіна на розуміння того, як різні особистісні чинники та структури можуть впливати на способи, якими люди сприймають та аналізують інформацію. Він звернув увагу наукової спільноти на те, як різні аспекти особистості (мотивація, цінності, життєвий досвід) можуть впливати на способи інтерпретації та аналізу інформації в окремих людей.

Найважливішим внеском є також розроблене ним поняття «поле», яке описує взаємодію між особистістю та навколишнім середовищем. Це поняття було покладено в один із когнітивних стилів: полезалежність/полезалежність [57].

У 1940-ті роки дослідження когнітивних стилів менш формалізовані та розвинені, ніж у наступні десятиліття. Дедалі більше уваги психологи звертають на індивідуальні відмінності в способах обробки інформації та мислення. Більшість робіт все ще належать до педагогіки: вивчають як різні стилі навчання впливають на засвоєння матеріалу учнями.

У цей період працює Луїс Терман, який зробив внесок в дослідження інтелекту та розробив Stanford-Binet Intelligence Scales [71], один із найвідоміших інтелектуальних тестів. Його роботи зосереджувалися на вимірюванні інтелекту та індивідуальних відмінностей у розумових здібностях. При цьому термін «когнітивний стиль» у своїх роботах він не використовував. Однак він показав у своїх дослідженнях і наукових роботах, що відмінності в інтелектуальних здібностях впливають на засвоєння складної інформації, на здатність швидко розуміти й аналізувати дані, на стратегії запам'ятовування інформації та загалом на здатність людини аналізувати інформацію й ухвалювати рішення.

Період 1950-х рр. характеризується початком активного дослідження когнітивних стилів саме в галузі психології, а не педагогіки. Дослідження ведуться паралельно в кількох напрямках. Важливо зазначити, що наукові дослідження в цій царині розвивалися паралельно в кількох напрямках, і різні

вчені робили свій внесок. Діапазон тем і напрямів у цей період ширший, ніж нині.

У цей період активності набувають наукові праці Джерома Брунера (Jerome Bruner), Ганса Айзенка (Hans Eysenck) і Реймонда Кеттелла (Raymond Cattell).

Брунер розробив концепцію «способів подання інформації» (modes of representation). Вона підкреслює, що люди можуть мати різні переваги та сильні сторони у використанні різних способів подання. Брунер виокремлював шість способів подання інформації: вербальний, візуальний, символічний, символічно-математичний, просторовий і драматичний способи. Його дослідження фокусувалися на тому, як різні способи подання інформації можуть впливати на когнітивні процеси і які методики навчання можуть бути ефективними з урахуванням цих відмінностей. Його робота лежить в основі конструктивістського та семіотичного підходів до навчання та розуміння.

Реймонд Кеттелл зробив найважливіший внесок. Його дослідження брали своє підґрунтя на роботах Олпорта, внесок якого буде описано в період 1960-х років.

Кеттелл перший, хто застосував факторний аналіз до вивчення когнітивних стилів. За основу він узяв базу рис Олпорта. Однак, зрозумівши, що 4500 рис, виділених Олпортом, є некерованим масивом, Реймонд Кеттелл [39] звужив цей список до 171 ознаки.

Кеттелл хотів за допомогою факторного аналізу розкрити основні риси особистості, які становлять ядро особистості і визначають дії людини в ситуації. На відміну від Олпорта, він не вважав, що риси людини залежать від нейрофізіології та існують усередині, - вважаючи, що варто спиратися тільки на точний вимір поведінки.

Кеттелл припустив, що у нас усіх є 16 рис особистості, що визначають наш когнітивний стиль (16 особистісних чинників - 16 PF) [39].

Таким чином, провівши велику дослідницьку роботу з використанням факторного аналізу, Кеттелл (Cattell, 1965) дійшов висновку про те, що основна структура особистості утворена приблизно шістнадцятьма вихідними рисами. На даний час, ми використовуємо для їх вимірювання: опитувальник Кеттелла «Шістнадцять особистісних факторів» (Sixteen Personality Factor Questionnaire, 16 PF).

Кеттелл виокремлює такі групи рис: конституціональні - сформовані навколишнім середовищем, загальні - унікальні, здібності - темперамент - динамічні риси.

Суттєвим внеском у науку була розробка й апробація багатопрофільного абстрактного варіантного аналізу (Multiple Abstract Variance Analysis, MAVA) [38]. У процесі цього дослідження він вивчав дані щодо різних проявів між сиблінгами, близнюками, двійнятами, які вирости як в одній, так і в різних сім'ях; вивчав вплив на поведінку людей груп соціальної приналежності (школа, національність, колеги, церква і т.д.). Провівши масштабне дослідження, Кеттелл дійшов висновку, що близько 65-70% варіацій в інтелекті й упевненості належать до генетичних чинників, а, наприклад, нейротизм і самосвідомість менш ніж наполовину залежать від генетики. За оцінкою Кеттелла формування приблизно $\frac{2}{3}$ характеристик особистості залежать від довкілля і лише $\frac{1}{3}$ визначена спадковістю.

1971 року у своїй праці «Структура людських здібностей» (The Structure of Human Abilities) Кеттелл пропонує таке визначення: «Когнітивний стиль — це індивідуальна характеристика, пов'язана з уподобаннями у використанні різних видів пізнавальних процедур, таких як сприйняття, мислення, запам'ятовування та розв'язання проблем» [73].

Незалежно від Реймонда Кеттелла і Ганс Айзенк застосував до вивчення когнітивного стилю факторний аналіз.

Ганс Айзенк багато в чому погоджувався зі своїм колегою, що мета психології — передбачити поведінку людини і що факторний аналіз дає змогу охопити цілісну картину особистості. Однак, на відміну від Кеттелла,

Айзенк використовував іншу стратегію: спочатку гіпотеза, пов'язана з рисою, яка цікавить, і потім вивчення та вимірювання максимально можливих даних, пов'язаних із нею.

Теорія Айзенка ґрунтувалася на тому, що є три основні типи особистості, які охоплюють усі риси, які в нас є. Основна індивідуальна відмінність: у мірі їхньої вираженості. Тут його думка суттєво відрізняється від думки Олпорта: Олпорт говорив, що в нас є різні унікальні набори рис; Айзенк говорив, що в усіх однакові риси, виражені різною мірою.

Які ж це типи? Ступінь комунікабельності: екстраверсія - інтроверсія, емоційна стабільність - невротизм, ступінь викривлення реальності - психотизм.

Варто зазначити, що Реймонда Кеттелла і Ганса Айзенка об'єднувала спільна думка, що структуру особистості необхідно представити схематично, в основу поклавши гіпотетичні якості, що лежать в основі поведінки людини.

1960-ті роки — період активного дослідження когнітивних стилів. Саме в цей період зроблено важливі внески в розуміння того, як люди сприймають, аналізують інформацію та ухвалюють рішення. Більша частина цих досліджень використовуються в психології на даний момент.

У цей період ми хочемо відзначити внесок Гордона Олпорта (Gordon Allport), Роберта Стернберга (Robert Sternberg), Девіда Колера (David A. Kolb), Дональда Томаса Кампбелла (Donald Thomas Campbell), Джона Флевелла (John Flavell), а також вчених, які займалися розробкою моделі BigFive.

Перше офіційне введення терміна було зроблено Гордоном Олпортом: «Когнітивний стиль — це бажаний і звичний спосіб опрацювання інформації, включно зі сприйняттям, мисленням, розв'язанням проблем» («Cognitive style is an individual's preferred and habitual manner of processing information, including perception, thinking, problem solving.») [29].

Згідно з Олпортом, люди не просто реагують на навколишнє середовище, а можуть бути спонтанними і творчим. 1961 року він оновив і

суттєво переробив свій текст про особистість, вказавши на те, що люди розмірковують над навколишнім середовищем (1961).

У центр своєї теорії особистості він поставив риси характеру. Для цього він зі своїм колегою Одбером (Allport & Odbert, 1936), вивчив «Новий міжнародний словник Вебстера» 1925 року і виділив 17 953 слова, які тим чи іншим чином могли описати поведінку людини. Ця кількість на той момент становила 4,5% англійської мови. Згодом він виділив 4500 слів-черт [27]. Під рисою він розумів узагальнену фокальну нервово-психологічну систему, притаманну індивідууму, що має здатність надавати множині стимулів функціонально-еквівалентного характеру, а також ініціювати й спрямовувати послідовні форми адаптивної та експресивної поведінки. [27].

Риси особистості, Олпорт розділив на три категорії: кардинальні, центральні та вторинні риси (в останні роки своєї кар'єри він змінив термін «риси» на «диспозиція»). Кардинальними диспозиціями були названі домінантні риси особистості, які визначають основну поведінку. Наприклад, Скрудж - жадібність. Кардинальними рисами особистостями володіють не всі люди. Зазвичай ми можемо спостерігати комбінацію з множини рис, які Олпорт називає центральними. Це свого роду будівельні блоки індивідуальності. Наприклад: я добра, дика, доброзичливою. Такі риси очевидні й послідовні. Ті ж риси особистості, які з'являються ситуативно, за певних обставин, були названі вторинними. Наприклад: я злюся, коли мене будять; я зазвичай не тривожуся, але перед цими виступами я дуже нервую; я люблю спати на правій стороні ліжка і вранці пити каву.

Олпорт у своїх роботах наголошував на індивідуальності, говорячи про те, що дві людини не можуть мати однакових рис характеру. Це створювало надзвичайно велику проблему для психологів-експериментаторів, які прагнули знайти спільне для розробки основи для спілкування і терапії. Олпорт погодився з тим, що єдиний культурний прошарок у середньому формують спільні риси в людей. Однак, попереджав експериментаторів, що

будь-яка спроба узагальнити індивідуальні риси буде лише їхньою апроксимацією.

Роботи Стенберга фокусувалися на розробленні теорій інтелекту та когнітивних стилів.

Він визначав когнітивний стиль як «схему, зразки або стратегії, які людина використовує для сприйняття, опрацювання, зберігання та відтворення інформації. Ці схеми і стратегії можуть варіюватися від людини до людини і можуть впливати на здібності у розв'язанні завдань, ухваленні рішень і сприйнятті навколишнього світу.» («Стили мислення» («Thinking Styles»), 1997 р.) [70].

Згідно зі Стенбергом інтелект можна поділити на три основні аспекти та компоненти (Теорія успішного інтелекту та Теорія тріархієського інтелекту): компоненти креативного інтелекту (уміння генерувати нові ідеї та рішення), аналітичного інтелекту (уміння аналізувати та розв'язувати проблеми), практичного інтелекту (уміння застосовувати знання в реальних життєвих ситуаціях).

Стернберг проводив дослідження, спрямовані на виявлення індивідуальних когнітивних стилів та їхнього впливу на продуктивність і прийняття рішень. Він також розробляв методики для вимірювання когнітивних стилів та аналізу їхнього впливу на різні аспекти життя та навчання.

Незважаючи на те, що визначення «когнітивного стилю» Колб (David A. Kolb) у своїх роботах не давав, він розробив модель когнітивних стилів, відому як «Модель навчання досвідом» (Experiential Learning Model) [50]. У цій роботі він докладно викладає свою модель навчання досвіду, яка включає в себе поняття когнітивних стилів. Він пояснює, як різні індивідуальні переваги та способи опрацювання інформації впливають на навчання та розвиток особистості.

Модель навчання досвідом Колба включає чотири основні когнітивні стилі:

- активне експериментування (Concrete Experience): Люди з цим стилем воліють вчитися через практичний досвід і конкретні дії. Вони активно залучаються до нових ситуацій і вчаться зі своїх власних безпосередніх переживань.

- спостереження і накопичення спостережень (Reflective Observation): Цей стиль пов'язаний зі спостереженням і аналізом досвіду, перш ніж робити висновки. Люди з цим стилем схильні аналізувати й обмірковувати події, перш ніж приступити до дій.

- абстрактне концептуалізування (Abstract Conceptualization): Цей стиль пов'язаний з міркуванням і аналізом на рівні абстрактних ідей і концепцій. Люди з цим стилем воліють працювати з теоріями й абстрактними поняттями.

- активне експериментування (Active Experimentation): Цей стиль пов'язаний із застосуванням нових знань та ідей у практичній діяльності. Люди з цим стилем воліють застосовувати свої знання та ідеї на практиці і дивитися, як вони працюють.

Колб стверджує, що ефективне навчання відбувається, коли люди проходять через цикл, що включає всі чотири когнітивні стилі. Він також розробив інструментарій для вимірювання когнітивних стилів і провів безліч досліджень, пов'язаних із застосуванням цієї моделі в освіті та розвитку особистості.

У своїй праці «The Sense of Style» (1975) Кемпбелл (Donald Thomas Campbell) вводить поняття «ротаційний стиль мислення», що характеризується здатністю розглядати й аналізувати проблему або ситуацію з різних точок зору [63]. Згідно з його дослідженнями, люди з ротаційним стилем мислення можуть бачити різні аспекти ситуації та розглядати їх з різних кутів. Важливою особливістю цього стилю є здатність до адаптації та гнучкості у розв'язанні завдань. Цей стиль дає змогу краще розуміти складні ситуації та знаходити нові способи розв'язання проблем.

Ми хочемо зазначити, що, незважаючи на те, що поняття ротаційного стилю мислення не є класичним визначенням когнітивного стилю, воно являє собою один з аспектів когнітивного функціонування людини та пов'язане з індивідуальними відмінностями у способах сприйняття й аналізу інформації.

Основним внеском Джона Флавелла в психологію є його робота з метакогнітивності та когнітивного розвитку [24].

Метакогнітивність описує здатність людини оцінювати та контролювати свій процес мислення та розуміння. У контексті когнітивних стилів, метакогнітивні процеси можуть впливати на те, як людина обирає стратегії опрацювання інформації, оцінює свої власні знання та розуміння, а також як вона ухвалює рішення.

Важливим аспектом внеску Джона Флавелла у вивчення когнітивних стилів є його дослідження розвитку метакогнітивних процесів у дітей. Він звернув увагу на те, як діти з віком розвивають свої здібності оцінювати і контролювати свої когнітивні процеси. Це дослідження може бути пов'язане з розумінням того, як формуються індивідуальні когнітивні стилі у дітей.

Роботи Кеттелла та Айзенка стали підґрунтям для розроблення та формування моделі «Великої п'ятірки» (Big Five) - модель особистості, яка описує основні риси особистості, що можуть впливати на поведінку, мислення та емоції людини. У контексті когнітивних стилів «Велику п'ятірку» ми розглянемо, як таку, що описує чинники, що можуть впливати на надання переваги когнітивним стратегіям, стилям ухвалення рішень та загалом підходам до сприйняття світу [73]. Інтеграція чинників «Великої п'ятірки» в дослідження когнітивних стилів, дає більш повне розуміння взаємозв'язків між особистісними рисами та когнітивними уподобаннями.

Ключовими психологами, які зробили внесок у розробку та вивчення моделі Big Five були:

- вищезгаданий Реймонд Кеттелл, який, на основі своєї 16 факторної моделі особистості, запропонував підхід до опису особистості в цій моделі;

- Пол Т. Коста і Роберт Р. МакКрей продовжили дослідження, розпочаті Кеттеллом, і розробили опитувальник NEO-Pi-R, що вимірює п'ять рис особистості, основних для BigFive: нейротизм, екстраверсію, згідливість, відкритість до досвіду і сумлінність. В опитувальнику 240 запитань, які дають змогу оцінити детальні аспекти цих рис.

- Воррен Нолман і Льюїс Голдберг розробили більш компактну версію опитувальника - NEO-FFI, що складається вже з 60 запитань.

- Ворен Т. Норман продовжив дослідження в цій галузі та розробив опитувальник BFI (Big Five Inventory). Цей опитувальник містить у собі 44 запитання, будучи на цей момент найкоротшим і найшвидшим у заповненні інструментом у вивченні цих 5 чинників.

У 1970-ті роки дослідження когнітивних стилів продовжили розвиватися, і безліч учених зробили свій внесок у цей напрям. Ми виділимо кілька: Дональд Коллінз (Donald Collins) і Марк Мессік (Mark Messick), Рита і Кеннет Данн (Ritaand Kenneth Dunn).

Дональд Коллінз працював у царині вимірювання інтелектуальних здібностей і когнітивних стилів, зосередившись на розробці тестів і методик для вимірювання цих конструктів. Також в одній зі своїх робіт, «Measurement of Intellectual Functioning in Older Adults» (1986), Коллінс надав висновки, які свідчать про те, що вік може впливати на когнітивні процеси, і цей факт необхідно враховувати під час оцінювання когнітивних здібностей. Він наголошував на важливості індивідуальних відмінностей у когнітивних стилях та їхній значущості для навчання й ухвалення рішень [40]. Його роботи сприяли розумінню того, як ці відмінності можуть впливати на успішність у вирішенні різних завдань.

Марк Мессік також проводив дослідження в царині оцінювання та вимірювання інтелекту. Він запропонував концепцію «інтелектуальних стилів» (Dimensions of Mind, 1994) — індивіди можуть мати унікальні підходи до вирішення когнітивних завдань [24]. Для вимірювання інтелектуальних стилів Мессік розробив методику, яка дає змогу точніше

визначати, які саме стилі переважають у конкретних індивідів. Це своєю чергою допомогло додатково розвинути розуміння когнітивних стилів.

Також Мессік досліджував зв'язок інтелектуальних стилів з успіхом у навчанні, і дійшов висновку, що різні стилі мислення можуть бути більш-менш ефективними в різних освітніх і когнітивних завданнях. Це дало змогу зрозуміти, яким чином індивідуальні переваги в інтелектуальних стилях впливають на когнітивні завдання і навчання.

У подружньому дуеті, Ріти та Кеннета Данн розробили концепцію «когнітивних стилів навчання» і створили інструменти для оцінки індивідуальних стилів навчання учнів. Так, «когнітивний стиль навчання — це індивідуальний шлях, яким людина сприймає та засвоює інформацію, вподобання та стратегії, що використовуються в процесі навчання» [11]. Ці стилі можуть бути пов'язані з уподобаннями у способах сприйняття інформації (візуальне, аудитивне, тактильне, кінестетичне сприйняття), а також із тим, як індивід організовує та обробляє знання.» (Students through their Individual Learning Styles: A Practical Approach, 1978).

Грунтуючись на своїх дослідженнях, вони запропонували різні методи викладання, що враховують різноманітність стилів навчання.

У 1980-ті роки дослідження когнітивних стилів продовжили активно розвиватися, і безліч учених продовжили свої дослідження в цій галузі. Ми виділимо в цьому періоді: Річард Е. Сноу (Richard E. Snow), Джозефа Рензулі (Joseph Renzulli), Джона Флелелла (John H. Flavell).

Річард Е. Сноу зосередився на розумінні впливу когнітивних стилів на освітні практики та розробці методів, які враховують ці стилі для більш успішного навчання. Він запропонував модель, що містить різні види когнітивних стилів, такі як стиль опрацювання інформації, стиль сприйняття і стиль навчання. Він вважав, що розуміння індивідуальних когнітивних стилів допомагає оптимізувати освітній процес, з огляду на потреби та вподобання учнів.

Важливою роботою Річарда Е. Сноу є «Aptitude-Treatment Interaction Research in the Learning Disabilities Field» (Дослідження взаємодії аптитуду та методики в галузі навчання дітей з навчальними порушеннями), у якій він досліджував, як різні методики навчання та підходи можуть бути ефективними для різних когнітивних стилів учнів [24].

Джозеф Рензуллі займався дослідженнями в галузі освіти та творчості. Він розробив модель збагаченого навчання, що враховує індивідуальні когнітивні стилі учнів і сприяє розвитку їхнього творчого потенціалу.

Рензуллі розробив концепцію «творчого потенціалу» (creative potential), яка припускає, що кожен учень має унікальні когнітивні стилі, здібності та інтереси, які можна використати для досягнення успіху в освіті та розвитку творчих здібностей. Він акцентував увагу на тому, що вчителі та освітні програми мають це враховувати, стимулюючи розвиток інтелектуальних і творчих здібностей учнів.

Також Рензуллі розробив «Трьохкільцеву модель обдарованості» (The Triad Model, 1978), яка об'єднує три компоненти: високу інтелектуальну здібність, завдання з високим ступенем проникливості та мотивацію до виконання цього завдання. Ця модель допомагає ідентифікувати потенційно талановитих студентів і розробляти освітні програми, що відповідають їхнім когнітивним стилям та інтересам.

Дослідження Джона Флавелля (John H. Flavell) фокусувалися на розумінні розвитку когнітивних процесів у дітей і дитячої метакогнітивності.

Одним із ключових внесків Джона Флавелля в дослідження когнітивних стилів є його робота в галузі метакогнітивності. Він запропонував концепцію «метакогнітивності» (metacognition), яка описує здатність людини контролювати і регулювати свої когнітивні процеси, такі як сприйняття, пам'ять і розв'язання проблем. Метакогнітивність охоплює знання про власні когнітивні процеси та вміння використовувати це знання для поліпшення свого мислення і навчання.

Флавелл також досліджував концепцію «метамислення» (metamemory), яка описує знання і розуміння власних процесів пам'яті та здатності людини контролювати їх.

Його дослідження в царині метакогнітивності та метамислення мали важливе значення для розуміння когнітивних стилів і здібностей у дітей і дорослих. Він показав, як індивідуальні відмінності в метакогнітивних навичках можуть впливати на навчання і розв'язання завдань.

У 1990-ті рокитривають дослідження і поглиблюються знання про когнітивні стилі та їхній вплив на різні аспекти життя. Виокремимо кілька вчених цього періоду: Майкл К. Хорн (Michael K. Horn), Лінда Гамільтон (Linda Hamilton).

Майкл К. Хорн займався вивченням впливу сучасних технологій на когнітивні стилі та освітні процеси. Ми б хотіли відзначити його роботи пов'язані з концепцією «зворотного навчання» (blended learning) і використанням онлайн-ресурсів в освіті.

Хорн зробив висновки, що змішані методики навчання, які поєднують традиційні класи з онлайн-ресурсами, можуть впливати на когнітивні стилі студентів та їхню здатність засвоювати знання.

Лінда Гамільтон проводила дослідження когнітивних стилів, пов'язаних із психологією особистості та психологічними процесами. Її роботи зачіпали питання про вплив когнітивних стилів на поведінку та ухвалення рішень. Так, вона виявила, що деякі аспекти інформації більш значущі для того чи іншого когнітивного стилю, що зі свого боку впливає на ухвалювані рішення.

У 21 столітті тривають дослідження в царині когнітивних стилів і ця галузь активно розвивається. У цьому разі ми робитимемо акцент саме на тій сфері, яка стосується теми магістерської роботи. Тому ми виокремимо тих учених, які проводять дослідження в суміжних із цією роботою темами: зв'язок когнітивних стилів із творчістю та/або з ухваленням рішень, та/або з

міжособистісними стосунками. Тут ми також відзначимо вчених, науковий шлях яких висвітлювали вище.

Дослідження та праці Джозефа С. Рензуллі допомогли розширити наше розуміння взаємозв'язку між індивідуальними когнітивними стилями та розвитком творчого потенціалу, особливо в контексті освіти та розвитку дітей і молоді. Він розробив концепцію «Потрійного моделювання» (The Three-Ring Conception of Giftedness), що наголошує на важливості не лише видатних інтелектуальних здібностей, а й інших чинників, як-от творчий потенціал і мотивація, у визначенні обдарованості [24].

Рензуллі вивчав взаємозв'язки між когнітивними стилями та творчістю учнів. Він цікавився питаннями про те, які когнітивні стилі можуть сприяти розвитку творчих здібностей і як вчителі можуть враховувати ці стилі під час організації освітнього процесу.

Крім того, Рензуллі розробив програму навчання, відому як «Творче навчання» (Creative Learning), яка була спрямована на стимуляцію творчого мислення та розвиток учнів. Ця програма включала в себе методи, засновані на його дослідженнях когнітивних стилів і творчості.

Загалом, дослідження та роботи Джозефа С. Рензуллі допомогли розширити наше розуміння взаємозв'язку між індивідуальними когнітивними стилями та розвитком творчого потенціалу, особливо в контексті освіти та розвитку дітей і молоді.

Стернберг вивчав питання творчості та творчого мислення, включно з тим, як різні когнітивні стилі можуть сприяти або заважати творчому процесу. Його дослідження дали змогу краще зрозуміти, які стилі мислення пов'язані з інноваційністю та творчістю.

Наведемо деякі висновки з його робіт, пов'язані з цією темою:

- люди з більш аналітичними стилями мислення можуть бути менш схильні до творчості, тому що вони можуть бути більш орієнтовані на аналіз і розв'язання структурованих проблем;

- люди з більш творчими стилями мислення можуть мати здатність бачити нові зв'язки і вирішувати нетипові завдання;
- люди, які більш орієнтовані на застосування знань у реальних ситуаціях і вирішення повсякденних проблем, можуть легше знаходити практичні та інноваційні рішення;
- успішні інноватори та підприємці часто володіють і творчими здібностями, і здатністю застосовувати їх у практичних ситуаціях;
- навіть люди з певними когнітивними стилями можуть покращувати свої творчі навички через навчання та практику.

Міхаель Гелб зосередив свої дослідження на вивченні питань творчості, інновацій, а також на тому, як когнітивні стилі пов'язані з творчим мисленням. Його дослідження внесли розуміння в те, як різні способи мислення та обробки інформації можуть впливати на креативний процес.

Коротко опишемо деякі сфери його досліджень:

- Візуальний когнітивний стиль. Дослідження, щодо того як візуальні розумові переваги впливають на творче мислення. Наприклад, деякі люди вважають за краще сприймати інформацію візуально, використовуючи картинки, діаграми та схеми. Цей когнітивний стиль може сприяти розвитку креативних ідей і концепцій, особливо в галузі дизайну та мистецтва.
- Кінестетичний когнітивний стиль. Дослідження ролі кінестетичного або сенсорного мислення у творчому процесі. Так, люди з цим стилем вважають за краще "відчувати" інформацію через дію і фізичний досвід. Також цей стиль пов'язаний з інноваційними підходами до розв'язання завдань, особливо у фізичних і технічних галузях.
- Асоціативний когнітивний стиль. Дослідження асоціативного мислення та його здатності створювати зв'язки між різними ідеями та концепціями, його вплив на креативність. Було виявлено, що цей стиль може сприяти розробці нових і несподіваних рішень та інновацій.
- Символічний когнітивний стиль. Дослідження засвідчили важливість цього когнітивного стилю для творчого мислення в галузях, де

необхідно працювати з символами й абстрактними ідеями, такими як філософія або мистецтво.

- Індивідуальні відмінності. Гелб вивчав, які комбінації вищеназваних стилів можуть бути найбільш продуктивними для розвитку креативності.

Жан-Люк Бранчард вивчав когнітивні стилі та їхній вплив на процеси ухвалення рішень і управління.

Наведемо деякі висновки з його робіт, які пов'язані з прийняттям рішення:

- деякі люди можуть бути схильні до більш аналітичного підходу, а інші - до більш інтуїтивного. Ці відмінності можуть позначитися на тому, як вони структурують інформацію під час ухвалення рішень.

- деякі люди можуть надавати перевагу кількісним даним і цифрам, тоді як інші надають перевагу якісним аспектам, таким як контекст і культурні чинники.

- когнітивні стилі впливають на те, як людина оцінює ризики і можливості. Деякі люди можуть бути більш схильні до обережних і консервативних рішень, тоді як інші можуть ризикнути заради досягнення високої мети.

- когнітивні стилі впливають на такі психологічні чинники, як ступінь упевненості, емоційна стабільність і мотивація.

- когнітивні стилі впливають на способи комунікації та взаємодії між учасниками.

Джонсон-Лаїрд Філіп проводив дослідження в галузі когнітивних стилів і логічного мислення, сфокусувавшись на розумінні процесів, що лежать в основі ухвалення рішень і міркування.

Наведемо деякі висновки з його робіт, які пов'язані з прийняттям рішення:

- різні когнітивні стилі впливають на способи логічного міркування. Наприклад, люди з більш аналітичними когнітивними стилями

можуть бути більш схильні до формальних і логічних методів аналізу інформації, у той час як ті, у кого стиль більш інтуїтивний або емоційний, можуть приймати рішення на основі суб'єктивних відчуттів.

- люди з різними стилями мислення можуть створювати різні ментальні моделі (внутрішні уявлення про світ та інформацію), що впливає на їхню здатність до аналізу та міркування.

- люди з різними стилями мислення можуть оцінювати інформацію по-різному й надавати перевагу різним стратегіям ухвалення рішень. Наприклад, аналітично орієнтовані люди можуть приділяти більше уваги аргументам і доказам, тоді як інтуїтивні люди можуть покладатися на інтуїцію та власний досвід.

- стилі мислення, яким віддає перевагу людина, впливають на її здатність формулювати аргументи, структурувати міркування і переконувати інших. Наприклад, аналітично орієнтовані люди можуть бути більш схильні до логічного аналізу й аргументації, тоді як інтуїтивні люди можуть залучати емоційні аргументи.

Джонатан Еванс досліджував когнітивні стилі в розрізі логічного і структурного мислення та їхню роль у розв'язанні складних завдань.

Він досліджував:

- як різні індивіди вдаються до різних когнітивних стратегій залежно від характеру завдання та їхніх особистих індивідуальних особливостей;

- як різні індивіди мислять і ухвалюють рішення, а також які чинники впливають на ці процеси.

Олег Рябов досліджує вплив когнітивних стилів на прийняття рішень і ризикову поведінку [11].

Наведемо деякі висновки з його робіт, які пов'язані з прийняттям рішення:

- когнітивні стилі можуть суттєво впливати на спосіб прийняття рішень. Наприклад, люди з аналітичним стилем мислення часто віддають

перевагу детальному аналізу даних і раціональним методам прийняття рішень. У той час як люди з інтуїтивним стилем можуть орієнтуватися на свої внутрішні відчуття та емоції під час ухвалення рішень.

- когнітивні стилі можуть впливати на схильність до ризикованої поведінки. Наприклад, люди з більш аналітичним стилем мислення можуть бути більш схильними до обережних і менш ризикованих рішень, тоді як люди з інтуїтивним стилем можуть бути більш відкритими до ризиків.

- когнітивні стилі впливають на здатність людини аналізувати й оцінювати інформацію. Наприклад, люди з більш систематичним та аналітичним стилем мислення можуть мати схильність до глибшого аналізу даних, тоді як люди з інтуїтивним стилем можуть покладатися на свої інтуїтивні відчуття.

- когнітивні стилі пов'язані з певними особистісними рисами. Наприклад, екстраверти та інтроверти мають різні стилі мислення, і ці стилі впливають на спосіб ухвалення рішень і взаємодію з оточуючими.

Лорен Хаммон досліджує, як розмаїття когнітивних стилів впливає на міжособистісну взаємодію та виявляє, які стратегії спілкування можуть бути найефективнішими в різних контекстах.

Коротко опишемо як когнітивні стилі можуть впливати на міжособистісні стосунки:

- **Вербальний стиль.** Люди з вербальним стилем частіше успішніші в усному та письмовому спілкуванні. Вони краще висловлюють свої думки словами і можуть бути хорошими ораторами. Цей стиль дає змогу будувати ефективну комунікацію в роботі з іншими.

- **Невербальний стиль.** Цей стиль пов'язаний зі здатністю сприймати і передавати невербальні сигнали, такі як жести, міміка, тон голосу та інші чинники. Люди з невербальним стилем краще відчують емоційні стани інших і адаптують своє спілкування відповідно до цих сигналів.

- Аналітичний стиль. Люди з цим стилем більш критичні у спілкуванні. Вони схильні розбиратися в деталях і аналізувати інформацію, що позначається на їхній здатності аналізу міжособистісних стосунків і комунікації.

- Емпатичний стиль. Цей стиль пов'язаний зі здатністю розуміти і співчувати почуттям і потребам інших людей. Люди з емпатичним стилем легше вступають в емоційний контакт з іншими та є підтримуючими у стосунках.

- Серійний стиль. Люди з таким стилем більш організовані у спілкуванні. Вони краще структурують свої думки і часто висловлюють їх через логічну послідовність.

- Глобальний стиль. Цей стиль характеризується здатністю бачити "велику картину" і враховувати контекст у комунікації. Люди з цим стилем хороші стратеги і здатні бачити спільні цілі в міжособистісних стосунках.

- Орієнтація на довгострокове планування. Цей стиль описує стратегічний підхід до спілкування. Люди з цим стилем часто прагнуть до встановлення довгострокових стосунків і вирізняються цілеспрямованим спілкуванням.

1.2. Поняття «польова залежність» (Field Dependence) і «польова незалежність» (Field Independence) та вплив цього когнітивного стилю на людину.

Розглянемо докладніше когнітивний стиль, досліджуваний у цій роботі.

Автори найвідоміших робіт з теми Field dependence - independence (далі FDI) — Goldstein&Blackman (1978), Kogan (1994), Messick (2001), Nosal (1990), Sternberg&Grigorenko (2000), Witkin (1979, 1981),

Більшу частину досліджень у сфері польової залежності (далі ПЗ) і польової незалежності (далі ПНЗ) провів Герман Віткін у 1950-70-х роках. Віткін також використовував синонімічні поняття аналітичний - глобальний

стиль для визначення крайніх точок вимірювання FDI. В основі цих когнітивних стилів покладено зумовлений розвитком процес психологічної диференціації, що містить у собі як диференціацію перцептивних та інтелектуальних навичок, так і самодиференціацію (Witkin, 1979). Так, за залежності від поля (ПЗ) лежить перевага комплексного підходу до даних і пріоритет цілого над компонентами, а за незалежності від поля (НЗП) лежить диференціація та пріоритет у концентрації на кожному елементі даних. (Witkin, Oltman, Raskin&Karp, 1971) [74].

Варто зазначити, що Віткін не вважав ПЗ або ПНЗ фіксованою частиною особистості. Він вважав, що той чи інший стиль у людини зумовлений соціалізацією, а не генетичними факторами, хоча при цьому може мати досить стійкий характер. За бажання та наполегливості FDI можна змінити.

Віткін звернув увагу на те, що в різних людей різні здібності в розрізненнях подій чи сигналів (тактильних, слухових чи візуальних) від навколишнього середовища. Так, ПЗ людині важко знайти геометричну фігуру, «заховану» на тлі зі схожими, але не ідентичними, лініями та формами. Наявність або відсутність цих труднощів створює відмінності у сприйнятті людиною навколишнього світу, у виборі способу взаємодії із соціумом, у способі розв'язання проблем і завдань.

Гарднер, Джексон і Мессік (Gardner, Jackson, and Messick 1960), замість терміна "польова незалежність" використовували термін "польова артикуляція" — здатність фокусувати увагу на найбільш значущих аспектах стимулу. Люди, які вміють добре витягувати вбудовані елементи, також схильні звертати увагу на контекст, якщо це видається їм більш придатним для розв'язання задачі, що стоїть перед ними (Gardner, 1959).

Загалом ПЗ/ПНЗ належить до когнітивно-афективного стилю, в якому когнітивні й афективні процеси збалансовані. Цей когнітивний стиль дає змогу провести перевірку "надійності" власної реальності, спираючись на логіку, раціональність мислення, а також аналіз і синтез припущень. Можна

сказати, що ПН/ПНЗ - референт раціонального стилю та характеризується селективністю уваги (Wardell, Royce, 1978).

Розглянемо деякі приклади впливу на людину ПЗ або ПНЗ .

- Согласно Виткинсу ПНЗ свідчить про інтелектуальних компетенціях, а ПЗ — о соціальних [75].

Соціальні відносини:

- Зв'язок когнітивного стилю та соціальної взаємодії. Люди ПЗ, часто є дуже товаришкими, відкрито висловлюють свої почуття, добре зчитують соціальні сигнали. Їх часто описують як доброзичливих, теплих і представницьких людей. Вікін і його колега Дональд Гуденаф у книжці «Когнітивні стилі» (1981) пояснювали, що це може бути пов'язано з відсутністю в цих людей поділу між особистістю та навколишнім середовищем «полем». Таким чином ПЗ люди помічають, що в навколишньому середовищі відсутня структура і страждають від цього, порівняно з ПНЗ людьми. Це відбувається тому, що ПНЗ люди для відтворення власного відчуття порядку в тій чи іншій ситуації використовують свою «внутрішню» систему координат, доповнюючи в такий спосіб структуру, де необхідно. Сучасні дослідження відзначають, що ПНЗ люди діють у соцмережах більш автономно. Полінезалежних людей часто описують як цілеспрямованих і безособових. Однак, правильніше говорити, що вони мають здатність розрізнити власну ідентичність у полі.

- Особливий інтерес для ПЗ становлять соціальні об'єкти, такі як фотографії людей (Crutchfield, Woodworth, Albrecht, 1958) і слова, що стосуються соціальної взаємодії (Fitzgibbons, Goldberger, Eagle, 1965).

- ПЗ є більш соціально орієнтованими, ніж ПНЗ. Вони більш чутливі до різних соціальних впливів і, відповідно, більш уважні до соціальних джерел інформації. ПЗ схильні чекати допомоги та підтримки від оточуючих. У присутності інших людей їхня діяльність інтенсифікується. Також ПЗ схильні змінювати свою думку під впливом авторитетів (Witkin, Goodnough, 1977). ПНЗ люди ж віддають перевагу підказкам, що стосуються

виконуваної експериментальної задачі (Eagle, Fitzgibbons, Goldberger, 1966) і радше нейтральним, ніж соціально значущим (Eagle, Goldberger, Breitman, 1969).

Обробка інформації:

- ПНЗ люди характеризуються впевненістю у внутрішніх орієнтирах, схильні до аналітичного підходу до інформації, вони можуть розкласти її на складові частини та реструктурувати відповідно до своїх потреб (Witkin, 1962). З великою ймовірністю ця здатність дає змогу ПНЗ людям виконувати одночасно багато операцій з інформацією, паралельно проводячи її класифікацію та висуваючи гіпотези (Cochran and Davis, 1987; Coward and Lange, 1979; Davies, 1992, 1993; Pierce, 1980). Зі свого боку, ПЗ люди схильні сприймати інформацію в тому вигляді, в якому її їм надали. Вони більш чутливі до зовнішніх підказок, а аналізуючи структуру інформації, звертають увагу на глобальні аспекти, пов'язані з нею (Clark and Roof, 1988; Marendaz, 1985).

- ПЗ вважають за краще працювати з матеріалом загалом, дотримуються його структури і повторюють його стільки разів, скільки необхідно для його засвоєння. ПНЗ надають матеріалу, що вивчається, власну структуру і вивчають його по частинах (Liu and Reed's, 1994). В організаційних стратегіях і обробці інформації, ПНЗ схильні створювати та використовувати власні інформаційні схеми. При цьому ПЗ демонструють меншу готовність використовувати власні інформаційні схеми, натомість вони використовують схеми, розроблені ззовні (Davis and Frank, 1979; Goodenough, 1976; O'Connor and Blowers, 1980).

- ПЗ віддають перевагу "копілятивній" класифікації (за термінологією Carbonnel, 1982) — розглядають предмети цілком і співвідносять їх за допомогою емпіричних критеріїв. ПНЗ віддають перевагу "колективній" класифікації — аналізують і витягують загальні властивості предметів (Ohlmann, 1982; Ohlmann and Carbonnel, 1983).

Церебральна латералізація:

- ПНЗ передбачає більшу залученість лівої "аналітичної" півкулі й аналітичний підхід ухвалення рішень, ПЗ - правої півкулі та глобально-цілісний підхід (Tinajero, Paramo, Cadaveira, Rodragues-Holguin, 1993).

Навчання:

- Під час роботи з інформацією ПЗ люди схильні використовувати такий метод навчання, як повторення, а ПНЗ — систематизацію (LiuandReed's, 1994).

- ПНЗ - активні студенти, значною мірою залучені у власний процес навчання. ПЗ - пасивні студенти, покладаються на наявний процес навчання (Carter, 1988; Ennis, 1991; Goodenough, 1976).

- У навчанні в ПНЗ головну роль відіграє внутрішня мотивація, а в ПЗ - зовнішнє негативне підкріплення (Witkin, Moore, Goodenough, Cox, 1977).

Поведінка у проблемній ситуації:

- Для розв'язання проблемних ситуацій ПЗ спираються на іншу людину, а ПНЗ на власний досвід.

- ПЗ використовують копінг-стратегії, що ґрунтуються на знеціненні, негативізмі або витісненні емоційного змісту. Копінг-стратегії ПНЗ ґрунтуються на проєкції, ізоляції або інтелектуалізації, що є наслідком активної переробки пізнавальних дій. Таким чином, ПНЗ демонструють більшу здатність до регуляції своїх афективних станів і контролю дій (Witkin, Goodenough, 1982).

- У проблемній або загрозливій ситуації ПЗ частіше вдаються до простіших і неспеціалізованих форм захистів, які не тільки не спрямовані на активне перероблення інформації, а навіть унеможливають це. Таким чином, ПЗ частіше будують спотворений образ реальності. ПНЗ частіше використовують складні та спеціалізовані форми захистів, прагнучи переробити та перетворити досвід. Таким чином, ПНЗ частіше мають більш зв'язну й об'єктивну картину реальності (Witkin, 1965).

У рамках цієї роботи, ми вважаємо, що важливо також розглянути особливості ухвалення рішень у полюсах ПЗ та ПНЗ.

Люди з високим показником ПНЗ схильні приймати рішення, орієнтуючись на факти, деталі та власний досвід. Контекст і загальна картина відходять при ухваленні рішення на другий план. Розглянемо основні риси, характерні для них:

- схильність аналізувати деталі та конкретні факти, які пов'язані з рішенням;
- звернення уваги на специфічні аспекти ситуації;
- високий ступінь довіри власному досвіду і знанням;
- схильні покладатися на свої навички та вміння при прийнятті рішення;
- схильні виділяти окремі елементи й аналізувати їх поза загальним контекстом;
- схильні до самостійного розв'язання проблем, а не на покладання на поради та думки оточуючих.

Люди з високим показником ПЗ, як правило, орієнтуються на загальну картину і контекст під час ухвалення рішень. Вони схильні бачити взаємозв'язок між різними елементами та враховувати контекстуальні чинники. Розглянемо основні риси, характерні для них у способах прийняття рішень:

- намагаються зрозуміти загальний контекст ситуації, перш ніж прийняти рішення;
- враховують фактори, навколишнє середовище і загальну картину;
- звертають увагу на взаємозв'язки та взаємодії між елементами, це ставлення впливає на прийняття рішення;
- схильні звертати увагу на соціальні аспекти ситуації, зокрема й стосунки з іншими людьми;
- схильні враховувати вплив оточуючих на прийняте рішення;

- часто розглядають питання, що виникло, як частину ширшої структури;
- більше, ніж ПНЗ. схильні розглядати різні альтернативи і варіації перед прийняттям остаточного рішення.

Необхідно зазначити, що під впливом зовнішніх обставин, які викликають сильні негативні емоції, у ПНЗ спостерігаються ефекти, притаманні полюсу ПЗ, як-от збільшення кількості фіксацій уваги та жорсткість схем пошуку даних.

1.3. Аналіз копінг-стратегій за Лазарусом й Фолкманом.

Копінг-стратегія — об'ємне поняття, що охоплює собою когнітивні, поведінкові та емоційні стратегії, що містять дії людини, яких вона вживає, щоб впоратися зі стресом. Схема виникнення психологічного стресу за Лазарусом і Фолкман представлена на рис. 1.1 [54].

Поняття "coping" (англ. cope - долати, нім. bewältigung - подолання, belastungsverarbeitung - переробка навантажень) не має прямого перекладу українською мовою. У цій роботі ми будемо використовувати переклад «долаюча поведінка» [23].

Найвідоміша класифікація долаючих поведінок, що найширше використовується, належить Лазарусу й Фолкману (Lazarus&Folkman, Aldwin&Revenson, 1987) і містить у собі два модуси поведінки, що долає [56]:

- копінг, сфокусований на проблемі (PFC —problem-focused) — проблемно-орієнтований копінг;
- копінг, орієнтований на емоції (EFC — emotion-focused) — суб'єктно-орієнтований копінг.

Модус PFC тісно пов'язаний із раціональним підходом до розв'язання проблеми. Дотримуючись цієї стратегії особистість схильна складати план вирішення складної ситуації. Залежно від когнітивного стилю, стратегія

може будуватися або в самостійному аналізі того, що відбувається, або через звернення до інших для отримання додаткової інформації. До цього модусавідносятьсякопінги, через які людина зчиняє вплив на ситуацію: планування вирішення проблеми, конфракційнийкопінг та вплив на ситуацію за допомогою соціального оточення(Lazarus, Folkman, 1984).

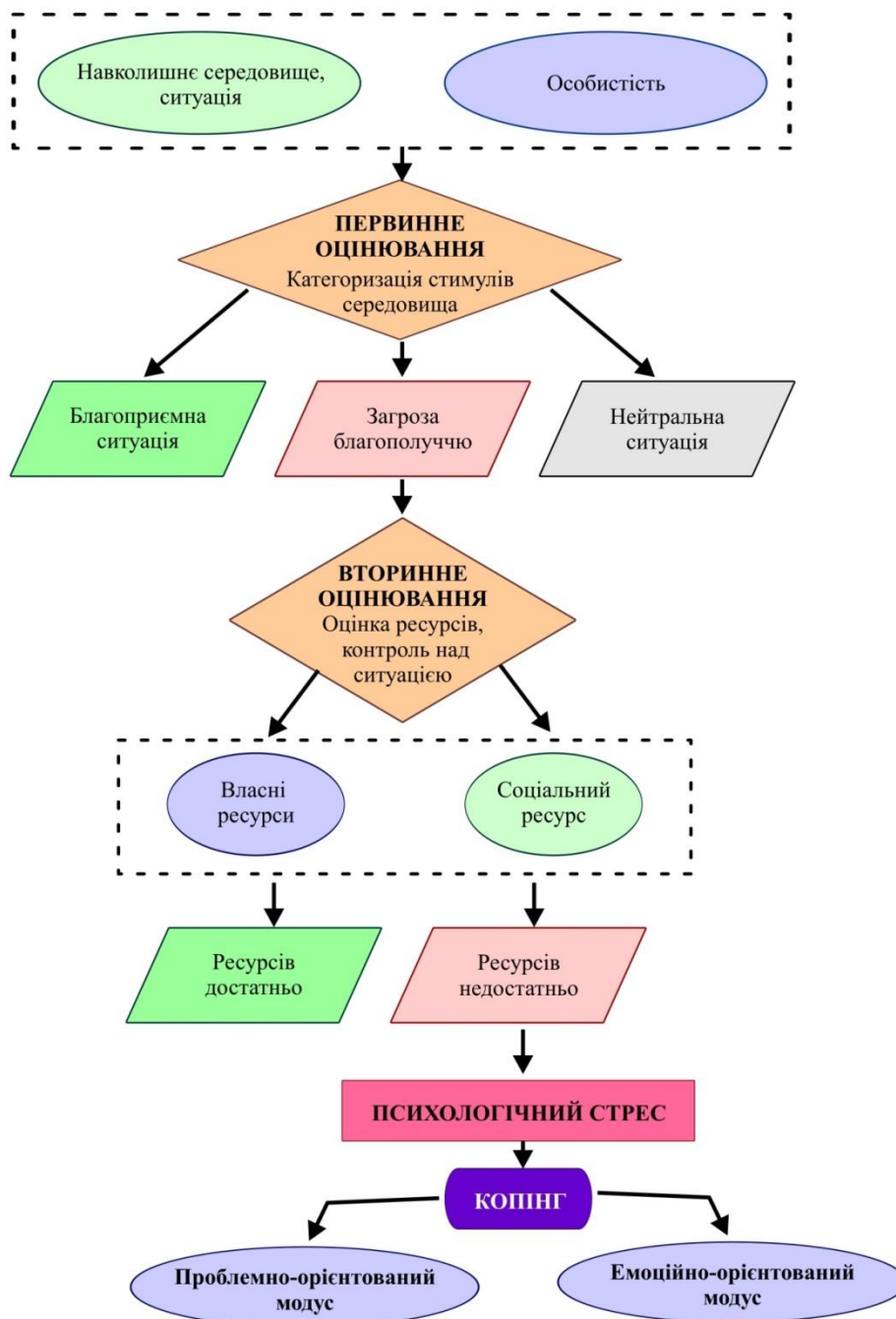


Рисунок 1.1. Виникнення психологічного стресу за Лазарусом і Фолкман.

Модус EFC пов'язаний з емоційною реакцією на ситуацію і не супроводжується конкретними діями, пов'язаними з безпосереднім вирішенням проблеми. Людина прагне перестати думати про проблему і "вийти" з негативних емоцій, шляхом заперечення або сублімації (через їжу та/або алкоголь). Часто, використовуючи цю стратегію, людина прагне залучати до своїх переживань інших людей. До цього модусавідносятькопінги двох типів: ті, які чинять вплив на свій емоційний стан — позитивна переоцінка, самоконтроль, емоційна підтримка від інших, фантазування, самозвинувачення; уникнення ситуації та зниження її значущості — відволікання, переключення уваги на інші справи, дистанціювання (Lazarus, Folkman, 1984).

Зокрема можна відокремити варіант, у якому поєднуються два модуси: людина, через EFC модус, прагне впоратися з негативним емоційним станом, з метою застосування в подальшому модуса PFC для цілеспрямованого розв'язання проблеми. Як буде детальніше розглянуто в розділі 1.4, такий тип долаючої поведінки найчастіше притаманно креативній особистості.

В цілому Лазарус та Фолкман вирізняють вісім основних долаючих поведінок, розподілені на чотири групи [10]. При подальшому опису цих копінг-стратегій ми також будемо зазначати модус та загальний вектор адаптації — від повного неприйняття ситуації (ригідний) до спроби вирішити її конструктивним засібом (гнучка), з зазначенням проміжковихваріантів часткової адаптації (помірно-регідна та помірна гнучка). Такий вектор є дещо умовним, оскільки в надмірному/помірному використанні та/або специфічних умов кожна з долаючих поведінок може стати адаптивною чи деадаптивною.

1 група. Копінг-стратегії цієї групи підсилюють зв'язок між емоційний станом та взаємодією учасників. Звертаючись до цих долаючих поведінок, людина потребує додаткової інформації про ситуацію, що сталася за для того щоб самостійно докласти зусілля для вирішення проблеми та/або зміни ситуації. Справедливість, чи ні, ситуації у якій опинилася людина, дуже потужно впливає на її емоційний стан.

1) Конфрактаційний копінг (модус PFC, ригідний вектор).

Використовуючі цю долаючу поведінку людина відчуває злість та агресію, вступаючи в конфлікт. При цьому людина начебто протиставляє себе ситуації чи іншим. Сильною стороною цієї стратегії є активне протистояння труднощам, слабкою — часто неможлива повна адаптація к новим навколишнім вимогам.

Конфрактаційний копінг може бути охарактеризовано в якості гнучкої адаптивної долаючої поведінки, якщо він виростовується задля відстоювання особистих кордонів, при цьому не вступаючи в відкриту конфронтацію.

2) Прийняття відповідальності (модус PFC, помірно-ригідний вектор).

Людина приймає та розуміє особисту відповідальність за те, що скоїлося. Вона аналізує ситуацію та має бажання та/чи змогу спробувати її вирішити. При використанні цієї долаючої поведінки велика вигодою одержати як додаток постійне відчуття провини, невиправдану самокритику, зниження самооцінки та/або незадоволеність собою.

Прийняття відповідальності є адаптивною стратегією лише за умовою помірності в використанні.

3) Планування вирішення проблеми (модус PFC, гнучкий вектор).

Для людини, що використовує дану долаючу поведінку, притоманна раціоналізація та поетапне вирішення проблеми. Ця стратегія хоч і має характеристику адаптивної, але має ризик виклакати стрес у майбутньому, в разі недостатньої емоційної включності у ситуацію.

2 група. Копінг-стратегії цієї групи підсилюють зв'язок міжсправедливістю взаємодій та емоційний станом учасників. Долаючі поведінки, сконцентровані на контролюванні емоційного стану людин за для вирішення проблеми шляхом зміни цього стану та/або у покладанні на взаємодії, як засіб вирішення проблеми. Людина за допомогою цих стратегій може як шукати позитивні моменти, так і звертатися до виправдань. Наслідком взаємодій у цих копінг-стратегій є оцінка справедливості.

1) Самоконтроль (модус EFC, помірно-гнучкий вектор).

Використовуючі цю стратегію людина пригнічує свої емоції, намагаючись знизити їх вплив на ситуації та на себе. Зазвичай, при такій долаючій поведінці, людині важко говорити з ким-небудь о своїх хвилюваннях. Силькою стороною цієї стратегії є відсутність імпульсивних афектів у стресі, слабкою стороною — знецінення особистих переживань та складність проживання і відреагування.

Самоконтроль відноситься до умовно адаптивних стратегій, тому що, не зважаючи на те, що людина тримає напрямок на вирішення складної ситуації, вона не адаптується до неї повної міри, тому що не відбувається емоційного проживання.

2) Позитивна переоцінка (модус EFC, гнучкий вектор).

Використовуючі цю долаючу поведінку, людина аналізує, реосмислює та приймає важку ситуацію. Ця стратегія є найбільш ефективною в купі зі стратегіями, які передбачають активні дії.

3 група. При використанні цих долаючих поведінок, людина відмовляється активно взаємодіяти з ситуацією або своїм станом. Людина не вступає во взаємодію і таким чином не оцінює рівень справедливості ситуації в якій вона опинилася; в неї не виникає необхідність в додатковій інформації щодо проблеми, що треба вирішати.

1) Дістанціювання (модус EFC, ригідний вектор).

Людина зазвичай, при використуванні цієї долаючої поведінки, прагне уникнути важких та/чи інтенсивних емоційних станів, що пов'язані з ситуацією. Для цього вона може використовувати різноманітні засоби: знецінювання, раціоналізування, шуткування тощо. Ця стратегія може бути корисною, коли на тлі сильних емоційне можливо конструктивно підійти до вирішення проблеми. Слабкою стороною є висока вирогідності недооцінювання значущості ситуації.

2) Втеча-уникнення (модус EFC, помірно-ригідний вектор).

Людина при цієї стратегії робить вигляд, що не зазнає ніяких труднощів, найчастіше використовую для цього заперечення. Людина

відмовляється вирішувати проблему. Умовним позитивним аспектом цієї долаючої поведінки є те, що вона не передбачає емоційного перенавантаження та сплесків. Ми називаємо це «умовно позитивним», тому що, через час, людина виявить безліч накопичених проблем, яких він раніше не помічав.

4 група. Ця копінг-стратегія також не передбачає активного самостійного вирішення ситуації. Людина, яка використовує цю долаючу поведінку не зацікавлена в пошуку інформації, та ймовірно не турбується питанням справедливості.

1) Пошук соціальної підтримки (модус EFC, помірно-гнучкий вектор).

Людина, використовуючи цю долаючу поведінку шукає зовнішні соціальні ресурси для вирішення ситуації. Це може бути як безпосередній запит на дії, так і моральна, емоційна допомога, порада та інше. Сильною стороною цієї стратегії є вміння шукати соціальну підтримку та розуміння її необхідної форми. Слабким боком — можлива залежність від такої форми допомоги та вивчена безпорадність.

Ця стратегія відноситься до адаптивних тому що передбачає вирішення проблеми.

Наведемо класифікацію в табличному вигляді.

Таблиця 1.1.

Класифікація копінг-стратегій.

Вектор \ Модус	Копінг, сфокусований на проблемі (PFC)	Копінг, орієнтований на емоції (EFC)
Ригідний	Конфракційний копінг ¹	Дістанціювання ³
Помірно-ригідний	Прийняття відповідальності ¹	Втеча-уникнення ³
Помірно-гнучкий		Самоконтроль ² Пошук соціальної підтримки ⁴
Гнучкий	Планування вирішення проблеми ¹	Позитивна переоцінка ²

1, 2, 3, 4 - група за Лазарусом і Фолкман

Ця класифікація не вказує на те, що людині приманна якась одна стратегія. Зазвичай людина має 1-2 основних долаючих поведінок, як основні.

А за для подання стресу використовує декілька копінг-стратегій одночасно. Чим більш адаптивною є долаюча поведінка людини, тем краще його емоційний стан та сталість при доланні стресу.

Вибір тієї чи іншої долаючої поведінки залежить від купи факторів, які не можливо передбачати. Серед них: особистість людини та особливість ситуації, що стається. Доведено, що також впливає стать, вік, культурні та соціальні особливості та інше.

1.4. Аналіз поняття «творчої складової» та її вплив на подолання стресу.

Насамперед «творчість» можна визначити як процес створення нового і цінностного. Однак, так само як і «конітивний стиль» у різних дослідників та вчених ми можемо бачити достатньо ріноманітні дефініції [13].

У цьому розділі ми використовуємо висновки, отримані низкою вчених, які вивчали зв'язок креативної особистості з когнітивними стилями (Guilford, 1959; Amabile, 1996; Main, 2002; Sternber, 2003; Lubart, 2009), а також тих, хто присвятив низку своїх досліджень взаємозв'язку творчої складової та стресостійкості (Binnewies, Sonnetag, 2009; Smith, Paquette, 2010).

До творчої складової входять когнітивні та емоційні аспекти. Ці аспекти створюють унікальний коктейль особистісних рис, які сприяють творчому мисленню. Таким чином, творча складова - це індивідуальні чинники, пов'язані з творчим процесом: здатність знаходити оригінальні рішення та генерувати нові ідеї, вигадувати нестандартні підходи до розв'язання завдань. Важливо зазначити, що творча складова не є незмінною, вона може бути розвинена і простимульована до розвитку.

Розглянемо кілька індивідуальних рис і здібностей, які включаються до творчої складової та їхній прояв у стресовій ситуації у зв'язці з копінг-стратегіями за Лазарусом [29].

1) Гнучкість мислення — здатність розглядати проблемну ситуацію з різних точок зору та знаходити альтернативні нестандартні рішення, готовність змінювати свої думки та підходи, вміння пристосовуватися до змін.

У долаючої поведінці, гнучкість мислення дає змогу швидко переосмислити ситуацію та обрати адаптивні копінг-стратегії. Наприклад, якщо план А не спрацював через зміну ситуації, завдяки гнучкості мислення людина перемикається на план Б, не відчуючи сильного стресу від цього.

Гнучкість мислення сприяє використанню копінг-стратегій PFC модусу, зокрема «Планування розв'язання проблеми».

2) Оригінальність—здатність приходити до нових і несподіваних рішень та ідей, які відрізняються від тих, що вже існують. Люди, що володіють оригінальністю, не бояться виділятися і виходити за межі традиційних рамок. Вони часто бачать звичні речі по-новому і знаходять нестандартні підходи до вирішення проблем.

У долаючої поведінці, оригінальність дає змогу вигадувати нові й нестандартні підходи до розв'язання проблем, навіть якщо стандартні підходи виявляються неефективними.

Оригінальність сприяє використанню копінг-стратегій PFC модусу, зокрема «Планування розв'язання проблеми».

3) Толерантність до ризику — готовність ухвалювати рішення і вживати заходи, навіть якщо результати невідомі або пов'язані з певним ризиком. Людина з високою толерантністю до ризику може прийняти рішення не боючись можливих негативних наслідків. Під час вибору копінг-стратегій це може виявитися корисним, особливо якщо ситуація вимагає сміливості та експериментування.

У долаючої поведінці, толерантність до ризику сприяє здатності приймати рішення, навіть якщо вони пов'язані з деяким рівнем невизначеності.

Толерантність до ризику сприяє використанню копінг-стратегій PFC модусу, зокрема «Прийняття відповідальності» в її адаптивній формі.

4) Інтуїція — здатність довіряти своїм внутрішнім відчуттям і передчуттям під час ухвалення рішень. Люди, які мають цю рису, часто покладаються на свої внутрішні відчуття та інтуїцію під час ухвалення рішень, особливо коли формальні логічні пояснення не такі важливі.

У долаючої поведінці, здійснення рішень на основі інтуїтивних відчуттів і передчуттів, допомагає в тих ситуаціях, коли не вистачає часу на ретельний аналіз.

Інтуїтивне мислення сприяє використанню копінг-стратегій EFC модусу, сприяючи емоційному впоранню із ситуацією.

5) Емпатія — здатність розуміти і сприймати почуття та думки інших людей. Емпатична людина часто проявляє розуміння і співчуття по відношенню до інших людей.

У долаючої поведінці, емпатична людина може сприяти організації співпраці для розв'язання проблеми, а розуміння чужих можливостей і почуттів може допомогти їй надихнути інших на пошук рішення.

Емпатія сприяє використанню копінг-стратегій EFC модусу, особливо в адаптивній формі «Пошук соціальної підтримки».

6) Здатність до саморефлексії — вміння аналізувати власні думки та процеси мислення. Людина з цією здатністю готова аналізувати свої вчинки та досвід з метою саморозвитку.

У долаючої поведінці, здатність до саморефлексії дає змогу виявляти нові шляхи та можливості. Завдяки цій здатності людина краще може зрозуміти свої реакції на стрес і оптимізувати свій підхід до розв'язання проблем у майбутньому.

Здатність до саморефлексії сприяє використанню обох модусів копінг-стратегій.

Також важливими рисами є терпіння та наполегливість, сполучення ідей, відкритість новому, самодисципліна, асоціативне мислення та інше.

При розгляді цієї теми неможливо обійти стороною креативність, яку розглядають як прояв творчої складової в конкретних діях і ситуаціях. Інакше кажучи, творча складова це внутрішні якості особистості, які сприяють креативності. Наприклад, високий рівень гнучкості мислення, оригінальності та відкритості до нового (частини творчої складової) з високою часткою вірогідності відповідають здатності створювати нестандартні розв'язання проблем і генерувати нові ідеї. Таким чином, творча складова формує основу, на якій будується креативність і обидва ці аспекта є підтримкою індивідуального творчого потенціалу.

Одним із науковців, який підтверджував цей взаємозв'язок, є Роберт Стенберг. У його теорії, що відома як «Теорія Сенберга про творчість», запропоновано три компоненти творчості (Robert Sternberg, 2003):

- експертність: чим більше знань, навичок і досвіду у людині в конкретній галузі, тим більша ймовірність, що вона зможе проявити в ній свій творчий потенціал;

- креативні процеси та завдання: здатність генерувати нові ідеї та комбінувати знання з різних галузей для вирішення завдань;

- внутрішня мотивація: пристрасть до процесу творчості, коли людина отримує задоволення від процесу і зберігає інтерес до завдання, незалежно від зовнішніх стимулів.

У цій царині проводила дослідження також Тереза Амабіле— у своїй концепції «Теорія інтеграції» (Componential Theory of Creativity), вона звертає увагу на такі компоненти: експертне знання, творчі здібності (як основа для креативного потенціалу) і креативне мислення [3]. Також у своїх роботах Амабіле вказує на важливість «контексту творчості», який має стимулювати інтерес до завдань і зберігати свободу у виборі методів вирішення.

Також у рамках даної магістерської роботи, цікаво розглянути, як основні типи копінг-стратегії за Лазарусом і Фолкман можуть застосовуватися креативною особистістю [10].

1) Суб'єктно-орієнтований копінг (EFC):

- креативна особистість може висловлювати свої емоції через творчість, використовуючи її як джерело натхнення та/або зниження емоційного навантаження;

- здатність до споглядання і рефлексії може слугувати джерелом нових ідей і шляхів рішень;

- взаємодіючи з іншими людьми, креативна людина відкрита до обміну ідеями та досвідом, що може сприяти пошуку нових творчих рішень.

2) Проблемно-орієнтований копінг (PFC):

- креативна особистість може розробляти багато варіантні детальні плани для вирішення ситуації;

- креативна особистість перебуває в активному пошуку знань і даних, необхідних для творчого рішення;

- креативна особистість схильна до творчої зміни середовища або умов для досягнення цілей.

Науковці, які вивчають креативність у зв'язці зі стресостійкістю, дійшли висновку, що найімовірніше, креативна особистість комбінує стратегії цих копінгів залежно від контексту та індивідуального коктейлю творчої складової. Наприклад, тільки-но зіткнувшись зі стресовою ситуацією, вона, найімовірніше, вдасться до стратегій EFC модулю з метою простимулювати натхнення, а вже потім перейде до стратегій PFC модулю для систематизації даних, опрацювання стратегії виходу із ситуації та реалізації.

Висновки до 1 розділу.

Незважаючи на широку і багатогранну дослідницьку діяльність у сфері вивчення когнітивних стилів, наразі використовуються різні дефініції, що відображають особливості тієї чи іншої сфери інтерес увченого. Наприклад, ми можемо стікатися с такими дефеніціями як "стиль як індивідуально-специфічний спосіб (манера, прийоми) поведінки, тобто характеристика

процесу діяльності" [7], "стійкі індивідуальні особливості пізнавальних стратегій, формальна характеристика індивідуальності" [21], "характеристика способу ... пізнавальної діяльності" [17]. Ті чи інші визначення значно залежить від досліджуваної сфери науковця та того, яки питання він вивчає.

Вивчення «когнітивних стилів» розпочалося на початку ХХ століття і триває дотепер, постійно розширюючи сферу суміжних інтересів, вивчаючи не тільки самі когнітивні стилі, а й їхній вплив на різні сфери життєдіяльності людини. Дослідження доводять сильний вплив когнітивних стилів на поведінку людини, на її спосіб прийняття рішень, вибір копінг-стратегій. Також дослідження вказують на взаємозв'язок когнітивних стилів із творчою складовою.

Когнітивний стиль полезалежність/полenezалежність належить до когнітивно-афективних стилів і найчастіше розглядається в різних дослідженнях. Цей стиль чинить сильний вплив на побудову людиною соціальних стосунків, спосіб опрацювання інформації, навчання, а також поведінку в проблемній ситуації. Незважаючи на те, що модуси цього стилю не є фіксованою частиною особистості, їх часто пов'язують із церебральною латерацією.

Найвідоміша і найчастіше використовувана класифікація копінг-стратегій належить Лазарусу і Фолкману, які розглядали два модуси вибору стратегії під час долаючої поведінки: копінг, сфокусований на проблемі (PFC) і на емоції (EFC). Тобто вони використовували когнітивно-повідінковий підхід до питання класифікування долаючої повелінки. Проблемно-орієнтований копінг (PFC), пов'язують із раціональним підходом до розв'язання ситуації. Суб'єктно-орієнтований (EFC) пов'язаний з емоційною реакцією, яка не супроводжується конкретними діями, що безпосередньо розв'язують проблему, яка виникла.

Розподіл копінг-стратегій можливий також за рівнями на яких вони відбуваються: емоційне опрацювання пригніченого, поведінка, пізнання; за

ступенем адаптивних можливостей; через дисфункціональні чи функціональні аспекти копіngu тощо.

Копінг-стратегії умовно поділяють на адаптивні та дезадаптивні (гнучкі та ригідні). Однак, їхня здатність конструктивно розв'язувати проблему залежить від індивідуальних особливостей людини та конкретної ситуації.

Креативність і творча складова мають сильний вплив на вибір копінг-стратегій та їхню адаптивність. Чим креативніша особистість, тим оригінальніші способи виходу із ситуації вона знаходить, тим більше ідей рішень вона генерує.

Креативної особистості властиво під час зустрічі зі стресом звертатися до модусу EFC з метою отримання контролю над своїм емоційним станом та отримання натхнення, і лише потім переходити до використання стратегій модусу PFC для прийняття активних дій щодо подолання.

РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ КОГНІТИВНОГО СТИЛЮ ОСОБИСТОСТІ ТА ТВОРЧОЇ СКЛАДОВОЇ В ПРОЦЕСІ ПОДОЛАННЯ СТРЕСУ

2.1 Організація дослідження

У дослідженні взяло участь 44 респонденти - 40 жінок і 4 чоловіки, віком від 18 до 77 років, громадяни України, які перебувають на території країни і вимушено залишили її.

Таблиця 2.1.

Розподіл респондентів за статтю та віком.

Вік	жінки		чоловіки		всього
	абс.	%	абс.	%	
до 20	7	15,9	1	2,3	18,2
21-30	9	20,5	-	-	20,5
31-45	17	38,6	2	4,5	43,1
46-60	5	11,4	-	-	11,4
60 +	2	4,5	1	2,3	6,8
всього	40	90,9	4	9,1	

90,9 % респондентів - жінки. 9,1 % - чоловіки.

Ядро респондентів становить вік 31-45 років (43,1 %). Частка респондентів віком 21-30 років становить - 20,5 %, до 20 років - 18,2 %, 46-60 років - 11,4 %, старші за 60 років - 6,8 %.

Таблиця 2.2.

Розподіл респондентів за наявністю стосунків і дітей.

Відносини		наявність дітей				всього
		є діти		немає дітей		
		абс.	%	абс.	%	
не в стосунках	абс.	9		12		21
	%		20,5		27,3	47,8 %
в стосунках	абс.	12		11		23
	%		27,3		25,0	52,3 %
всього		21	47,8 %	23	52,3 %	

У 47,5 % респондентів є діти. У 52,3 % - немає.

52,3% респондентів перебувають у стосунках (офіційний шлюб, цивільний, зустрічаються). 47,8% респондентів не у стосунках, у т.ч. розлучення, вдівство.

Розподіл респондентів за місцезнаходженням і зайнятістю.

Місцезнаходження		Зайнятість				всього
		Працюю/навчаюся		Не працюю/ не навчаюся/ соцзабезпечення		
		абс.	%	абс.	%	
Україна	абс.	29		5		34
	%		65,9		11,4	77,3 %
поза Україною	абс.	6		4		10
	%		13,6		9,1	22,7 %
всього		35	79,5 %	9	20,5 %	

Переважна більшість (77,3%) на момент проходження тесту перебувають на території України. 22,7% змушені були покинути межі країни.

79,5% респондентів працюють або навчаються, зокрема 65,9% - перебувають на території України і 13,6% - перебувають поза Україною. 20,5% на момент проходження тесту не працюють і не навчаються, можуть перебувати на соцзабезпеченні, у т.ч. 11,4% - на території України, 9,1% - поза Україною.

Отже, на цьому етапі роботи ми дослідили соціально-демографічні обставини респондентів. Це переважно люди середнього віку, перебувають на території України.

2.2. Методи дослідження

Згідно з метою даної роботи, а саме вивчити роль когнітивного стилю особистості та творчої складової у процесі подолання стресу, зокрема в умовах воєнних подій, були використано наступні методики: Методика особистісного диференціала (А. & Б. Піз); Визначення загальної емоційної спрямованості (Б. Додонов); Опитувальник «Копінг-стратегії» Р. Лазаруса; Методика «Фігури Готтшальдта». Окремо респонденти представили свою суб'єктивну думку щодо надання переваги у себе "творчого мислення".

Для дослідження було обрано такі творчі складові: тип мислення та емоційна спрямованість.

Тип мислення розглядається в категоріях "творче мислення" та "раціональне мислення". Тип мислення чинить значний вплив на творчий процес і є одним із чинників, який формує творчу здатність особистості. Він впливає на підхід до розв'язання проблем і генерацію ідей. Нашим припущенням є те, що тип мислення суттєво впливає на вибір тієї чи іншої копінг-стратегії виходу зі стресу. Це припущення випливає з теорії латералізації мозку, відповідно до якої різні півкулі мозку виконують різні функції: правопівкульне мислення пов'язане зі здатністю бачити проблемну ситуацію в цілому, а застосовуючи абстракцію, знаходити нові ідеї та підходи; лівопівкульне мислення пов'язане з логікою та аналітичним підходом, пов'язане зі здатністю структурувати й аналізувати інформацію, пов'язану з проблемною ситуацією. Для виявлення того чиншого типу мислення, ми звернулися до методики "Виявлення особистісного диференціала" (А. & Б. Піз), що дає змогу виявити, до якого типу мислення, "аналітично-логічного" чи "емоційно-інтуїтивного" схильний звертатися респондент. Також ми додали в опитування можливість респондента суб'єктивно оцінити свій тип мислення як "творчий", "раціональний" або "змішаний". Таким чином, ми зможемо виявити можливі взаємозв'язки між вибором копінг-стратегії під час подолання стресу і переважаючим типом мислення респондента.

Другою досліджуваною творчою складовою було обрано "емоційну спрямованість", що визначається через методику "Визначення загальної емоційної спрямованості" (Б. Додонов). Вибір цієї творчої складової було зроблено з огляду на те, що вибір копінг-стратегій залежить від індивідуальних переваг людини, її особистих ресурсів і контексту стресорів. Ми зробили припущення, що домінація тих чи інших особистісних потреб, може виявитися одним із керівних принципів при виборі використовуваної копінг-стратегії. Так, імовірно, люди, які мають виражену потребу в

спілкуванні, можуть частіше схилитися до копінг-стратегій, пов'язаних із соціальною підтримкою; виражена потреба в нових знаннях та аналізі - з копінг-стратегіями, що допомагають проаналізувати стресову ситуацію та виробити рішення; виражені потреби, пов'язані з емоціями, можуть бути пов'язані з копінг-стратегіями, що спрямовані на вираження або уникнення емоцій.

Наступною гіпотезою цієї роботи є те, що когнітивний стиль "Полізалежність-Полезалежність" має суттєвий вплив на вибір тієї чи іншої копінг-стратегії в ситуації стресу. Так, люди з полезалежним стилем можуть бути схильні звертатися за підтримкою до зовнішнього світу й очікувати, що інші люди вирішуватимуть їхні проблеми. Таким чином, полезалежні люди можуть бути схильні до вибору копінг-стратегій, які пов'язані із соціальною підтримкою та зовнішніми ресурсами. Полінезалежні люди більш орієнтовані на внутрішні ресурси і свої здібності, вважаючи за краще самотійно розв'язувати свої проблеми, розраховуючи на свої сили. Таким чином, полінезалежні люди можуть віддавати перевагу копінг-стратегіям, пов'язаним з індивідуальними стратегіями. Для виявлення цього когнітивного стилю в респондента було застосовано методичку "Фігури Готтшальдта".

У процесі роботи було проаналізовано обрані респондентом копінг-стратегії, відповідно до класифікації за Лазарусом. Для їх виявлення було використано відповідну методичку - опитувальник "Копінг-стратегії" Р. Лазаруса. Ми припускаємо, що копінг, орієнтований на емоції, притоманний респондентам із творчим мисленням і полезалежним когнітивним стилем, а копінг, сфокусований на проблемі, притаманний респондентам і зраціональним типом мислення та полезалежним когнітивним стилем.

У процесі аналізу було проведено розрахунки в програмі SPSS для виявлення зв'язків між отриманими даними:

- між соціальними чинниками;
- між соціальними чинниками та емоційною спрямованістю;

- між соціальними чинниками та копінг-стратегіями.
- виявити кореляційні зв'язки між:
 - складовими емоційної спрямованості особистості; копінг-стратегіями;
 - емоційною спрямованістю та копінг-стратегіями;
 - когнітивним стилем і копінг-стратегією / емоційною спрямованістю.

Висновки до другого розділу.

У другому розділі розглянуто організацію емпіричного дослідження з вивчення ролі когнітивного стилю особистості та творчої складової в процесі подолання стресу.

У першому підроздібі було наведено дані вибірки, що бере участь у дослідженні. Вибірка становить 44 респонденти - 40 жінок і 4 чоловіки, віком від 18 до 77 років, громадян України.

Опитування відбулося в травні 2023 року.

У другому розділі представлено методики, які використані для досягнення встановленої у роботі цілі. До дослідження були залучені наступні методики: Методика особистісного диференціала (А. & Б. Піз); Визначення загальної емоційної спрямованості (Б. Додонов); Опитувальник «Копінг-стратегії» Р. Лазаруса; Методика «Фігури Готтшальдта». Залучені методики дають змогу комплексно оцінити вплив типу мислення, емоційної спрямованості особистості та вплив її когнітивного стилю на вибір копінг-стратегії подолання стресу у респондентів.

РОЗДІЛ III. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ КОГНІТИВНОГО СТИЛЮ ОСОБИСТОСТІ ТА ТВОРЧОЇ СКЛАДОВОЇ В ПРОЦЕСІ ПОДОЛАННЯ СТРЕСУ

3.1. Вивчення копінг-стратегій особистості в процесі подання стресу

У цьому розділі ми виявимо статистично значимі інтеркореляційні зв'язки копінг-стратегій (таблиця 3.6), виявимо значущі інтеркореляційні предиктори (таблиці 3.7-3.13) і спробуємо виявити значущі зв'язки між соціальними чинниками респондента та вибором типу долаючої поведінки. Розпочнемо ми наше дослідження з аналізу зв'язків саме із соціальними чинниками. Дані дослідження проведено за допомогою критеріїв U Манна-Уїтні та Н Крускалла-Уоллеса (для змінної "Вік"). Результати цього дослідження подано в таблицях 3.1 - 3.3. У таблицях 3.4 - 3.5 подано значущі предиктори (соціальні чинники), що впливають на залежну змінну "тип копінг-стратегії".

Таблиця 3.1.

Статистично значущі зв'язки між копінг-стратегією "Конфронтаційна"
і соціальними чинниками респондента.

Шкала	Середній ранг сума рангів		U Манна- Уїтні	p	z	r	ES
	n1 = 4	n2 = 40	$\sum n = 44$				
Стать	9,88	23,76	29,500	0,038	-2,074	-0,313	Середній
	39,50	950,50					
Місцерозташування	20,53	30,17	88,500	0,043	-2,020	-0,305	Середній
	718,50	271,50					

У процесі дослідження було виявлено значущий зв'язок між конфронтаційною копінг-стратегією та статтю респондента ($U = 29,500$, $p=0,038$, розмір ефекту: середній), а також теперішнім місцем розташування респондента ($U = 88,500$, $p=0,043$, розмір ефекту: середній). Згідно з рисунком 3.1, респонденти жіночої статі та ті респонденти, які перебувають

на території України, демонструють вищий рівень вираженості цієї копінг-стратегії. Ми можемо припустити, що ці категорії респондентів можуть демонструвати імпульсивну поведінку в стані стресу, яка може супроводжуватися проявом ворожості та конфліктності. Можливе демонстрування впертості. Ці респонденти можуть зазнавати труднощів у плануванні та прогнозуванні.

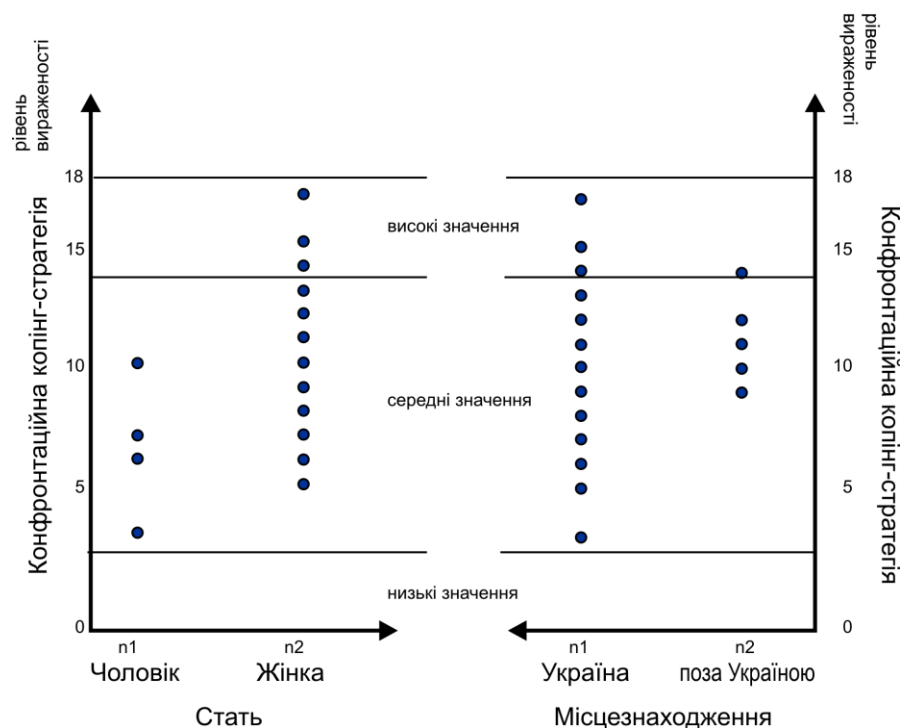


Рисунок 3.1. Статистично значущі зв'язки між копінг-стратегією "Конфронтаційна" і соціальними чинниками респондента.

Взаємозв'язок копінг-стратегії "Конфронтація" з іншими соціальними чинниками не виявлено.

Таблиця 3.2

Статистично значущі зв'язки між копінг-стратегією "Самоконтроль" і соціальними чинниками респондента.

Шкала	Середній ранг сума рангів					Критерій Н Крускалла- Уоллеса	р
	n1 = 8 до 20	n2 = 9 21-30	n3 = 19 31-45	n4 = 5 46-60	n5 = 3 61 +		
Вік	20,31	13,39	24,50	35,20	21,83	10,300	0,036

Шкала "Вік" пов'язана з копінг-стратегією "Самоконтроль" ($N=10,300$, $p=0,036$). При цьому респонденти у віковому діапазоні 46-59 років демонструють найвищі значення за цією копінг-стратегією (рисунок 3.2). Отже, ми можемо припустити, що ці респонденти можуть прагнути приховувати свої переживання, пов'язані зі стресовою ситуацією, відоточення. Респонденти у вікових категоріях до 21 і старше 59 років отримали за цією шкалою середні значення.

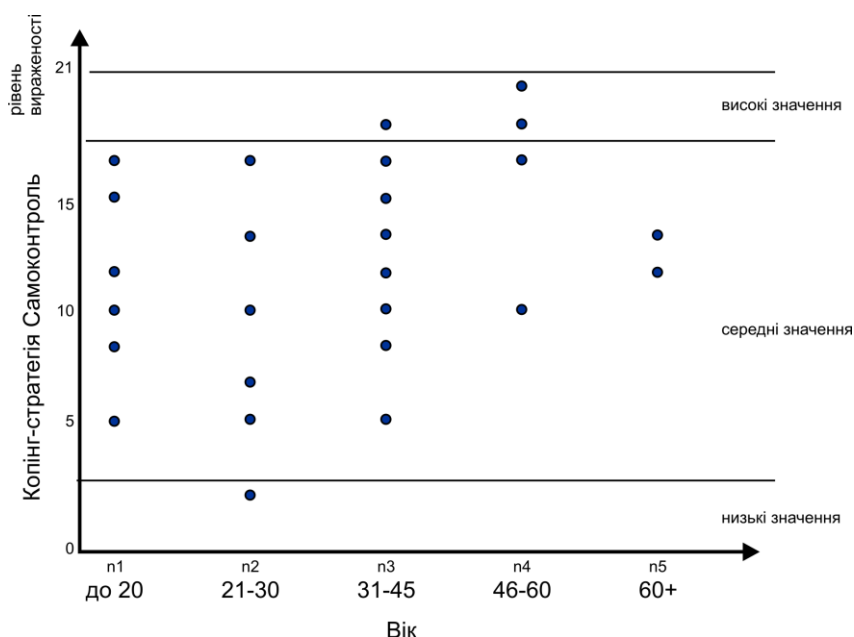


Рисунок 3.2. Статистично значущі зв'язки між копінг-стратегією "Самоконтроль" і соціальними чинниками респондента.

Взаємозв'язок копінг-стратегії "Самоконтроль" з іншими соціальними чинниками не виявлено.

Таблиця 3.3

Статистично значущі зв'язки між копінг-стратегією "Позитивна переоцінка" і соціальними чинниками респондента.

Шкала	Середній ранг сума рангів		U Манна-Уїтні	p	z	r	ES
	n1 = 4	n2 = 40	$\sum n = 44$				
Сімейне положення	17,50	27,07	136,500	0,013	-2,483	-0,374	Середній
	367,50	622,50					

Шкала	Середній ранг сума рангів		U Манна- Уїтні	p	z	r	ES
	n1 = 4	n2 = 40	$\sum n = 44$				
Наявність дітей	28,68	17,80	120,00	0,005	-2,801	-0,422	Середній
	545,00	445,00					

Виявлено значущий зв'язок між копінг-стратегією "Позитивна переоцінка" та сімейним становищем респондента ($U=136,500$, $p=0,013$, розмір ефекту: середній), а також із фактом наявності чи відсутності дітей ($U=120,00$, $p=0,005$, розмір ефекту: середній). За графічним поданням (рисунок 3.3) видно, що вищі значення демонструють респонденти, які перебувають у стосунках та/або з дітьми. Таким чином ми можемо припустити, що ці категорії респондентів схильні розглядати стресову ситуацію, як стимул для особистісного зростання. При цьому можлива недооцінка самої проблемної ситуації.

Взаємозв'язку з іншими соціальними змінними не виявлено.

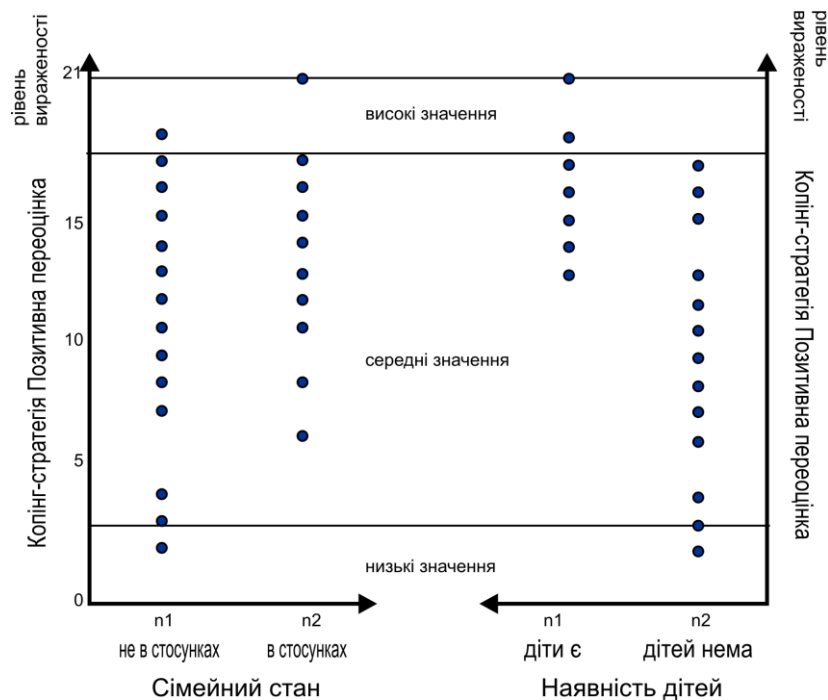


Рисунок 3.3. Статистично значущі зв'язки між копінг-стратегією "Вік" і соціальними чинниками респондента.

У процесі емпіричного дослідження виявлено, що в даній групі респондентів шкала "Зайнятість" не має значущих зв'язків із будь-якою копінг-стратегією.

Копінг-стратегії "Дистанціювання", "Пошук соціальної підтримки", "Прийняття відповідальності", "Втеча-уникнення", "Планування" не мають значущих зв'язків із досліджуваними соціальними чинниками.

У процесі дослідження було проведено розрахунок множинної регресії для визначення змінних, що впливають на домінування у респондента умовно оригіднихкопінг-стратегій ("Конфронтація", "Дистанціювання", "Втеча-уникнення") або умовно гнучких стратегій.

У 15 респондентів (34%) середнє значення за ригідними копінг-стратегіями вище, ніж за гнучкими.

Модель 1. Введеною залежною змінною є середнє за ригідними копінг-стратегіями (n=44), предиктами є "Стать", "Вік", "Наявність дітей", "Сімейний стан", "Місцезнаходження респондента".

Введеною змінною є "Стать" (ANOVA: F=4,411, p=0,042; B=2,591, p=0,042), решта предикторів, у процесі розрахунку, виявилися виключеними.

Таблиця 3.4.

Зведення для моделі 1.

	R	R2	Скорегований R2	Змінення R2	Значеннязмінення F
1	0,308	0,095	0,073	0,095	0,042

Кореляція введеної змінної склала R=0,308 (слабкий зв'язок). R2=0,095 свідчить про необхідність проведення додаткових досліджень для пошуку нових чинників.

Відповідно до рисунка 3.4, ми бачимо, що вищі значення за ригідними копінг-стратегіями спостерігаються у респондентів жіночої статі.

Згідно з проведеним дослідженням змінна "Стать", з низьким рівнем статистичної значущості, збільшує рівень вираженості за шкалою "Ригідні копінг-стратегії" на 2,591.

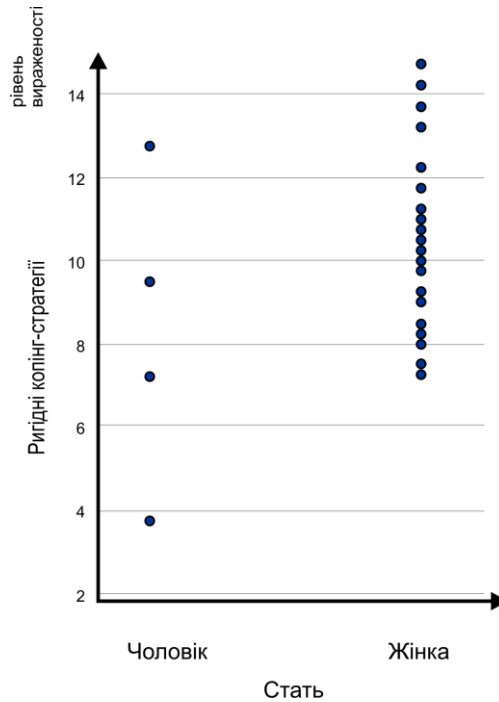


Рисунок 3.4. Значущі предиктори (соціальні чинники) для ригіднихкопінг-стратегій.

Модель 2. Введеною залежною змінною є середнє за гнучкими копінг-стратегіями (n=44), предиктами "Стать", "Вік", "Наявністьдітей", "Сімейний стан", "Місцезнаходження респондента".

Введеними змінними є:

- "Діти" (ANOVA: $F=6,538$, $p=0,014$; $B=-1,550$, $p=0,014$),
- "Діти" ($B=-1,314$, $p=0,014$) і "Сімейний стан" ($B=1,233$, $p=0,043$).

Значення ANOVA: $F=5,724$, $p=0,006$. Решта предикторів, у процесі розрахунку, виявилися виключеними.

Таблиця3.5.

Зведення для моделі 2.

	R	R2	Скорегований R2	Змінення R2	Значімеzmінення F
1	0,367	0,135	0,114	0,135	0,014
2	0,467	0,218	0,180	0,084	0,043

Кореляція першої введеної змінної "Діти" становила $R=0,367$ (слабкий зв'язок). Введений додатково другий значимий предиктор "Сімейний стан" посилює кореляційний зв'язок ($R=0,467$). Розглядаючи значення зміни

F, ми можемо бачити, що додавання змінної до моделі утвево (у 3 рази) збільшує частку поясненої дисперсії R². Однак, оскільки значення R² все одно мале, то потрібні подальші дослідження для виявлення додаткових значущих предикторів.

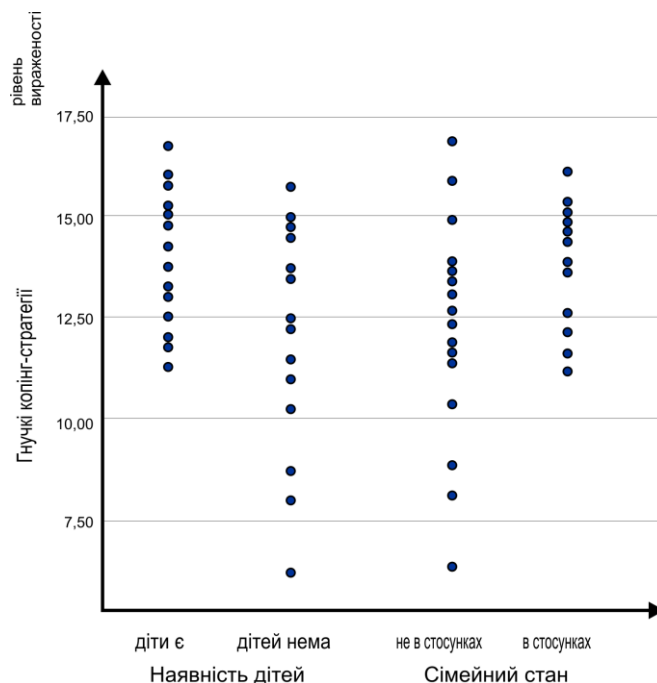


Рисунок 3.5. Значущі предиктори (соціальні чинники) для гнучких копінг-стратегій.

Згідно з рисунком 3.5, ми бачимо, що вищі значення за гнучкими копінг-стратегіями спостерігаються в респондентів, які мають дітей і перебувають у стосунках.

Змінна "Наявність дітей", із середньою статистичною значущістю, зменшує рівень вираженості ригідних копінг-стратегій на 1,550.

За одночасного впливу змінних "Наявність дітей" і "Сімейний стан" шкала цієї групи копінг-стратегій зменшується на 0,081. Таким чином, введені змінні можуть знизити вплив одна одної на шкалу, практично до нуля. Однак, необхідно зазначити, що незважаючи на те, що обидва предиктори мають середню статистичну значущість, значущість змінної "Наявність дітей" близька до високої ($p=0,014$), а "Сімейний стан" - до низької ($p=0,043$).

У процесі інтеркореляційного аналізу (табл. 3.6) було визначено, що частина копінг-стратегій пов'язана:

1) через помітну позитивну кореляцію високої статистичної значущості:

- копінг-стратегія "Конфронтація" з копінг-стратегією "Позитивна переоцінка" ($r=0,589$, $p=0,000$);

- копінг-стратегія "Пошук соціальної підтримки" з копінг-стратегією "Позитивна переоцінка" ($r=0,597$, $p=0,000$);

- копінг-стратегія "Прийняття відповідальності" з копінг-стратегією "Втеча-уникнення" ($r=0,548$, $p=0,000$).

Таблиця 3.6.

Інтеркорреляційні зв'язки між копінг-стратегіями по Лазарусу.

N=44	Конфронтизм	Дистанціювання	Самоконтроль	Пошук соціальної підтримки	Прийняття відповідальності	Втеча-уникнення	Планування	Позитивна переоцінка	
Конфронтизм	--								г знач. (двухст.)
Дистанціювання	0,079	--							г знач. (двухст.)
	0,609								
Самоконтроль	-0,017	0,109	--						г знач. (двухст.)
	0,913	0,483							
Пошук соціальної підтримки	,491**	0,129	-0,128	--					г знач. (двухст.)
	0,001	0,403	0,408						
Прийняття відповідальності	0,297	0,183	0,137	0,123	--				г знач. (двухст.)
	0,050	0,235	0,376	0,428					
Втеча-уникнення	,458**	,303*	0,165	0,158	,548**	--			г знач. (двухст.)
	0,002	0,046	0,285	0,306	0,000				
Планування	,437**	-0,187	0,162	0,244	-0,045	-0,038	--		г знач. (двухст.)
	0,003	0,225	0,295	0,110	0,773	0,806			
Позитивна переоцінка	,589**	0,067	0,003	,597**	0,067	0,214	,403**	--	г знач. (двухст.)
	0,000	0,664	0,984	0,000	0,664	0,163	0,007		

$p \leq 0,05$ (одна зірочка - *), $p \leq 0,01$ (дві зірочки - **), $p \leq 0,001$ (три зірочки - ***).

2) через помірну позитивну кореляцію середньої статистичної значущості:

- копінг-стратегія "Конфронтація" з копінг-стратегіями "Пошук соціальної підтримки" ($r=0,491$, $p=0,001$), "Втікання-уникнення" ($r=0,458$, $p=0,002$) та "Планування розв'язання проблеми" ($r=0,437$, $p=0,003$);

- копінг-стратегія "Планування розв'язання проблеми" з копінг-стратегією "Позитивна переоцінка" ($r=0,403$, $p=0,007$).

3) через помірну позитивну кореляцію низької статистичної значущості

- копінг-стратегія "Дистанціювання" з копінг-стратегією "Втеча-уникнення" ($r=0,303$, $p=0,046$).

На рисунку 3.6. зображено графіки розсіювання за кожною кореляцією. Значущі кореляції виділено.

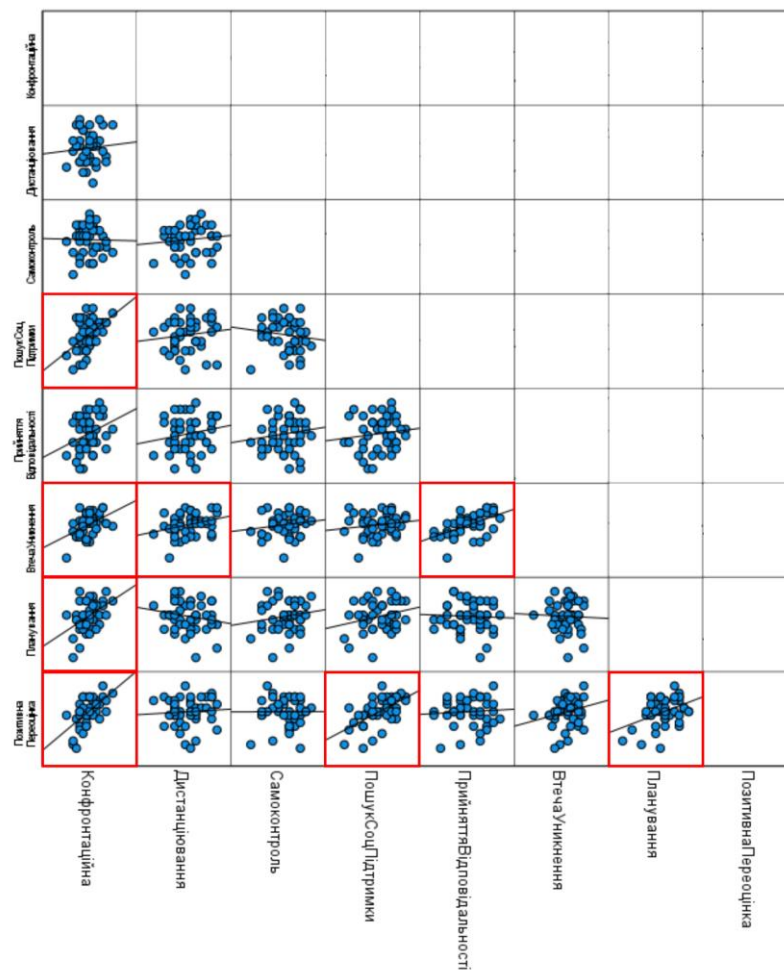


Рисунок 3.6. Графіки розсіювання інтеркореляційних зв'язків копінг-стратегій.

Для визначення інтеркореляційних предикторів копінг-стратегій був проведений множинний регресійний аналіз за кожним типом долаючої поведінки. Під час проведення цього дослідження було виявлено такі закономірності:

1) Копінг-стратегія "Конфронтативна".

Таблиця 3.7.

Значущі інтеркореляційні предиктори для залежної змінної "копінг-стратегія "Конфронтативна".

	Значущий предиктор	F	p	R	R ²	кор.R ²	B	p
1	Позитивна переоцінка	22,274	<0,001	0,589	0,347	0,331	0,458	<0,001
2	Позитивна переоцінка	17,632	<0,001	0,680	0,462	0,436	0,400	<0,001
	Втеча-Уникнення						0,252	0,005
3	Позитивна переоцінка	15,303	<0,001	0,731	0,534	0,499	0,301	0,003
	Втеча-Уникнення						0,280	0,001
	Планування вирішення проблем						0,280	0,017

Введеними змінними, у порядку статистичної значущості та введення,

є:

- "Позитивна переоцінка" (ANOVA: $F=22,274$, $p<0,001$), $R=0,589$, $R^2=0,347$ (скоригований $0,331$), значуща зміна $F<0,001$. Нестандартизований коефіцієнт $B = 0,458$ ($p<0,001$).

- "Позитивна переоцінка" + "Втеча-Уникнення" (ANOVA: $F=17,632$, $p<0,001$), $R=0,680$, $R^2=0,462$ (скоригований $0,436$), значуща зміна $F=0,005$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,400$ ($p<0,001$) і $B=0,252$ ($p=0,005$) відповідно.

- "Позитивна переоцінка" + "Втеча-Уникнення" + "Планування розв'язання проблеми" (ANOVA: $F=15,303$, $p<0,001$), $R=0,731$, $R^2=0,534$ (скоригований $0,499$), значуща зміна $F=0,017$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,301$ ($p=0,003$), $B=0,280$ ($p=0,001$) і $B=0,280$ ($p=0,017$) відповідно.

У міру введення додаткових предикторів зростає R^2 , який за 3 предикторів досягає значення $>0,5$, що дає змогу заявляти про задовільну детермінацію.

Використання респондентом копінг-стратегії "Позитивна переоцінка" збільшує значення шкали "Конфронтизм" на 0,458 з високою статистичною значущістю. За одночасного використання копінг-стратегій "Позитивна переоцінка" та "Втікання-Уникнення" значення шкали "Конфронтизм" збільшується на 0,652 (+0,194) із середньою статистичною значущістю. У разі додавання до подолання поведінки респондента стратегії "Планування розв'язання проблеми" із середньою статистичною значущістю значення шкали "Конфронтизм" збільшиться на 0,789 (+0,137 порівняно з двома предикторами та +0,331 порівняно з одним предиктором).

2) Копінг-стратегія "Дистанціювання".

Введеною змінною є: "Втеча-Уникнення" (ANOVA: $F=4,238$, $p=0,046$), $R=0,303$, $R^2=0,092$ (скоригований 0,070), значуща зміна $F=0,046$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,221$ ($p=0,046$).

Таблиця 3.8.

Значущі інтеркореляційні предиктори для залежної змінної "копінг-стратегія "Дистанціювання".

	Значущий предиктор	F	p	R	R ²	кор.R ²	B	p
1	Втеча-Уникнення	4,238	0,046	0,303	0,092	0,070	0,221	0,046

Ми бачимо, що використання респондентом копінг-стратегії "Втеча-Уникнення" з низьким рівнем статистичної значущості збільшує значення шкали "Дистанціювання" на 0,221.

3) Копінг-стратегія "Самоконтроль" не має статистично значущих предикторів зі шкал копінг-стратегій.

4) Копінг-стратегія "Пошук соціальної підтримки"

Таблиця 3.9.

Значущі інтеркореляційні предиктори для залежної змінної "копінг-стратегія "Пошук соціальної підтримки".

	Значущий предиктор	F	p	R	R ²	кор.R ²	B	p
1	Позитивна переоцінка	23,229	<0,001	0,597	0,356	0,341	0,524	<0,001

Введеною змінною є: "Позитивна переоцінка" (ANOVA: $F=23,229$, $p<0,001$), $R=0,597$, $R^2=0,356$ (скоригований $0,341$), значуща зміна $F<0,001$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,524$ ($p<0,001$).

Таким чином, використання респондентом копінг-стратегії "Позитивна переоцінка" з високим рівнем статистичної значущості збільшує значення шкали "Пошук соціальної підтримки" на $0,524$.

5) Копінг-стратегія "Прийняття відповідальності".

Таблиця 3.10.

Значущі інтеркореляційні предиктори для залежної змінної "копінг-стратегія "Прийняття відповідальності".

	Значущий предиктор	F	p	R	R ²	кор.R ²	B	p
1	Втеча-Уникнення	18,016	<0,001	0,548	0,300	0,284	0,348	<0,001

Введеною змінною є: "Втеча-Уникнення" (ANOVA: $F=18,016$, $p<0,001$), $R=0,548$, $R^2=0,300$ (скорректированный $0,284$), значимое изменение $F<0,001$. Нестандартизованный коэффициент $B=0,348$ ($p<0,001$).

Таким образом, использование респондентом копинг-стратегии "Втеча-Уникнення" с низким уровнем статистической значимости увеличивает значение шкалы "Принятие ответственности" на $0,348$.

6) Копінг-стратегія "Втеча-Уникнення".

Таблиця 3.11.

Значущі інтеркореляційні предиктори для залежної змінної "копінг-стратегія "Втеча-Уникнення".

	Значущий предиктор	F	p	R	R ²	кор.R ²	B	p
1	Прийняття відповідальності	18,016	<0,001	0,548	0,300	0,284	0,863	<0,001
2	Прийняття відповідальності	13,447	<0,001	0,629	0,396	0,367	0,711	<0,001
	Конфронтація						0,449	0,005

Введеними змінними, у порядку статистичної значущості та введення,

є:

- "Прийняття відповідальності" (ANOVA: $F=18,016$, $p<0,001$), $R=0,548$, $R^2=0,300$ (скоригований $0,284$), значуща зміна $F<0,001$. Нестандартизований коефіцієнт $B = 0,863$ ($p<0,001$).

- "Прийняття відповідальності" + "Конфронтація" (ANOVA: $F=13,447$, $p<0,001$), $R=0,629$, $R^2=0,396$ (скоригований $0,367$), значуща зміна $F=0,015$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,711$ ($p<0,001$) і $B=0,449$ ($p=0,015$) відповідно.

У міру введення додаткового предиктора R^2 збільшується, але не досягає задовільного рівня, що відкриває перспективи для пошуку нових чинників.

Використання респондентом копінг-стратегії "Прийняття відповідальності" збільшує значення шкали "Втікання-Уникнення" на $0,863$ з високою статистичною значущістю. За одночасного використання копінг-стратегій "Прийняття відповідальності" та "Конфронтація" значення шкали "Втеча-Уникнення" збільшується на $1,160$ ($+0,297$) із середньою статистичною значущістю.

7) Копінг-стратегія "Планування розв'язання проблеми".

Таблиця 3.12.

Значущі інтеркореляційні предиктори для залежної змінної "копінг-стратегія "Планування розв'язання проблеми".

	Значущий предиктор	F	p	R	R ²	кор.R ²	B	p
1	Конфронтація	9,914	0,003	0,437	0,191	0,172	0,462	0,003

Введеною змінною є: "Конфронтація" (ANOVA: $F=9,914$, $p=0,003$), $R=0,437$, $R^2=0,191$ (скоригований $0,172$), значуща зміна $F=0,003$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,462$ ($p=0,003$).

Таким чином, використання респондентом копінг-стратегії "Конфронтація" із середнім рівнем статистичної значущості збільшує значення шкали "Планування розв'язання проблеми" на $0,348$.

8) Копінг-стратегія "Позитивна переоцінка".

Таблиця 3.13.

Значущі інтеркореляційні предиктори для залежної змінної "копінг-стратегія "Планування розв'язання проблеми".

	Значущий предикт	F	p	R	R2	кор.R2	B	p
1	Пошук соціальної підтримки	23,229	<0,001	0,597	0,356	0,341	0,679	<0,001
2	Пошук соціальної підтримки	18,266	<0,001	0,686	0,471	0,445	0,461	0,003
	Конфронтація						0,501	0,005

Введеними змінними, у порядку статистичної значущості та введення, є:

- "Пошук соціальної підтримки" (ANOVA: $F=23,229$, $p<0,001$), $R=0,597$, $R^2=0,356$ (скоригований $0,341$), значима зміна $F<0,001$. Нестандартизований коефіцієнт $B = 0,679$ ($p<0,001$).

- "Пошук соціальної підтримки" + "Конфронтація" (ANOVA: $F=18,266$, $p<0,001$), $R=0,686$, $R^2=0,471$ (скоригований $0,445$), значима зміна $F=0,005$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,461$ ($p=0,003$) і $B=0,501$ ($p=0,005$) відповідно.

У міру введення додаткового предиктора R^2 збільшується, але не досягає задовільного рівня, що відкриває перспективи для пошуку нових чинників.

Використання респондентом копінг-стратегії "Пошук соціальної підтримки" збільшує значення шкали "Позитивна переоцінка" на $0,679$ із високою статистичною значущістю. За одночасного використання копінг-стратегій "Пошук соціальної підтримки" і "Конфронтація" значення шкали "Позитивна переоцінка" збільшується на $0,962$ ($+0,283$) із середньою статистичною значущістю.

Зобразимо графічно виявлені інтеркореляційні регресійні зв'язки на рисунку 3.7.

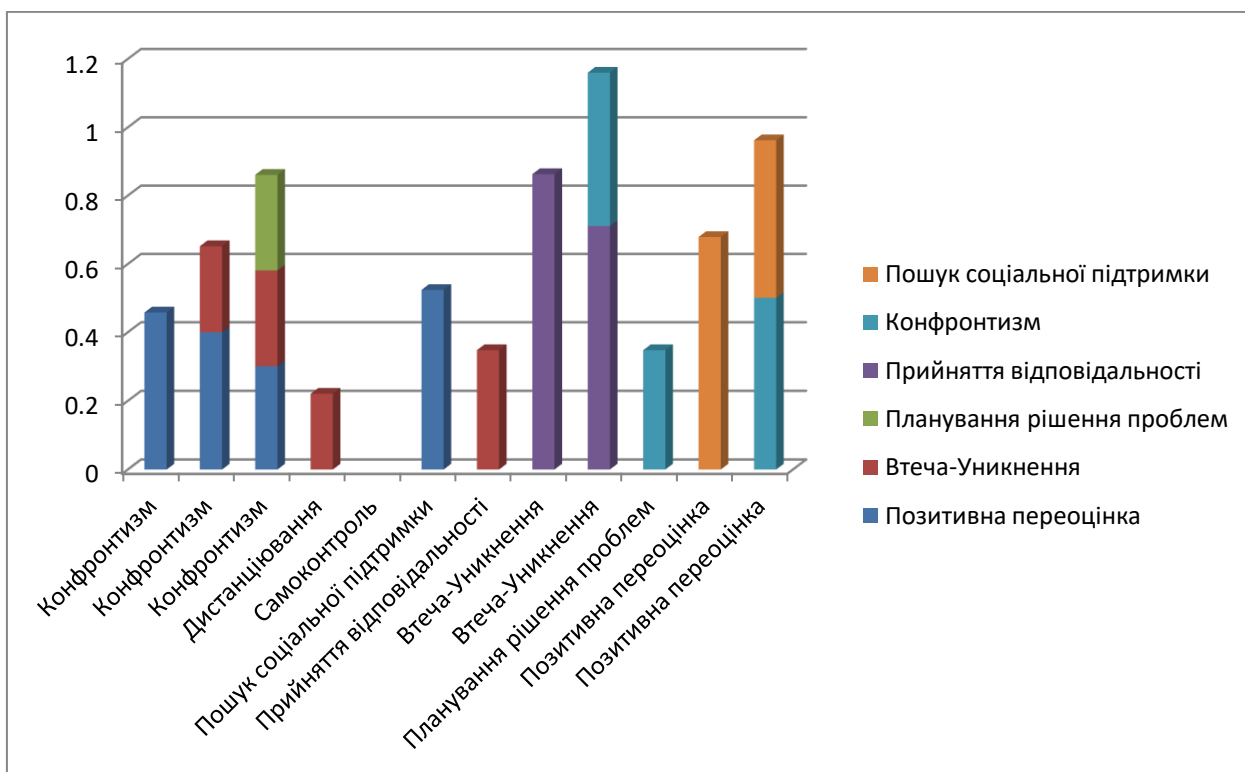


Рисунок 3.7. Статистично значні інтеркореляційні регресійні зв'язки між копінг-стратегіями за Лазарусом.

3.2. Вивчення зв'язків копінг-стратегій та творчої складової особистості в процесі подання стресу.

У цьому розділі ми проаналізуємо взаємозв'язки між творчими складовими, а також їхній вплив на копінг-стратегії. Так, у таблиці 3.14 представлено порівняльний аналіз суб'єктивною оцінкою власного типу мислення респондентом і результатами, отриманими через методику "особистісного диференціала"; у таблицях 3.15-3.16 представлено статистично значущі зв'язки між емоційною спрямованістю та типом мислення; у таблицях 3.17-3.19 показано значущі зв'язки між соціальними факторами та емоційною спрямованістю респондента; у таблиці 3.20 представлено інтеркореляційні зв'язки емоційної спрямованості; у таблиці 3.21 - кореляційні зв'язки між копінг-стратегіями та емоційними

спрямованостями; у таблицях 3.22 - 3.27 подано значимі предиктори емоційних спрямованостей для різних копінг-стратегій за Лазарусом.

У процесі дослідження було опитано 44 респонденти, які спочатку суб'єктивно оцінили свій спосіб мислення як раціональний, творчий або змішаний, а потім отримали оцінку свого типу мислення через методикою особистісного диференціала. Більша частина респондентів оцінила свій тип мислення як змішаний (63,6%), при цьому більша частина респондентів, згідно з методикою особистісного диференціала, є представниками творчого мислення (47,7%).

Суб'єктивна і тестова оцінка збіглися у 50% респондентів із раціональним мисленням, 70% - із творчим і 39% - зі змішаним (рисунок 3.8).



Рисунок 3.8. Порівняльний аналіз типу мислення респондентів.

Суб'єктивна і тестова оцінка збіглися у 50% респондентів чоловіків і у 90% жінок (таблиця 3.14). Дослідження показало, що жінки точніші в оцінці свого типу мислення (у 1,8 разів, ніж чоловіки). Графічно дані відображені на рисунку 3.9.

Жоден із респондентів-чоловіків не оцінив суб'єктивно свій тип мислення, як творчий. При цьому за методикою особистісного диференціала половина респондентів цієї групи є володарями цього типу

мислення. Необхідно зазначити, що у зв'язку з маленькою вибіркою за статтю "чоловік", необхідно провести додаткові дослідження для підтвердження або спростування цих висновків.

Таблиця 3.14.

Порівняльний аналіз суб'єктивної оцінки типу мислення та результату згідно з методикою особистісного диференціала.

Стать	Тип мислення	За суб'єктивною оцінкою респондента		За методикою особистісного диференціала	
		осіб	%	осіб	%
Чоловік	Раціональний	1	25%	1	25%
	Творчий	-	-	2	50%
	Змішаний	3	75%	1	25%
Жінка	Раціональний	5	12,5%	6	15%
	Творчий	10	25%	19	47,5%
	Змішаний	25	62,5%	15	37,5%

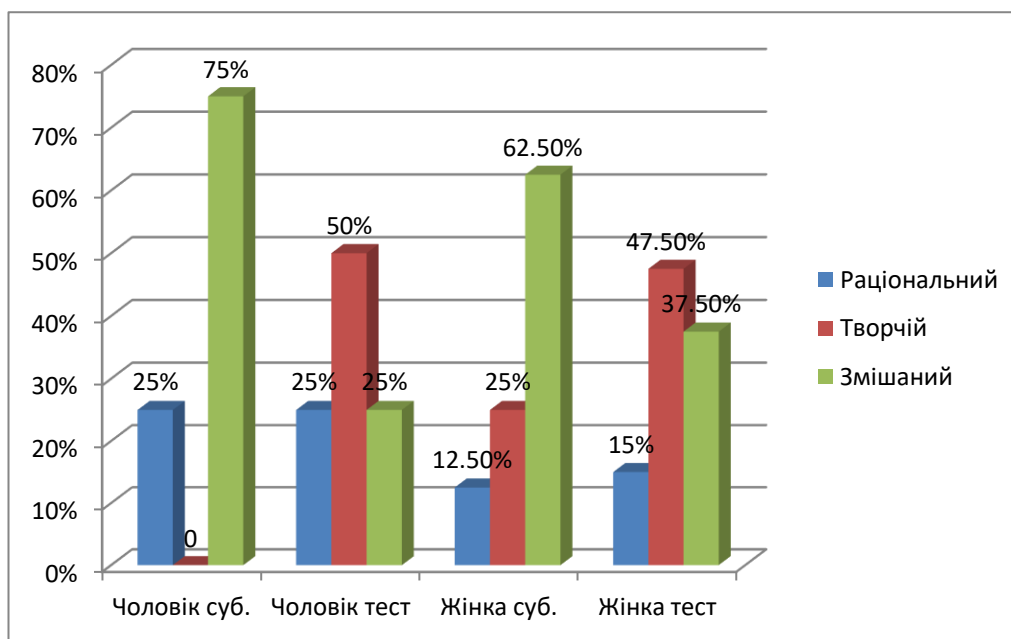


Рисунок 3.9. Суб'єктивна оцінка типу мислення та результат згідно з методикою особистісного диференціала за статтю респондента.

Аналіз психологічних концепцій творчості та творчої особистості показав, що системоутворювальним елементом прояву її творчості є емоційна спрямованість особистості. Унаслідок цього проведемо аналіз загальної емоційної спрямованості за методикою Б. Додонова.

У 79,5% респондентів яскраво виражена потреба у сприйнятті прекрасного (рисунок 3.10). Ця частина респондентів, отримуючи естетичні раження, проживає сильні ресурсні емоції. 61,4% респондентів виявили потребу в активній дії та бажанні досягати результатів.

Ніхто з респондентів не продемонстрував високу потребу в усамітненні; пасивному ставленні до діяльності; байдужості до прекрасного. Більша частина респондентів показала свою емоційну зацікавленість у пізнанні нового. Ця ознака не виражена тільки у 2,3%. Також респонденти демонструють невисоку тенденцію до прагматизму. Розподіл за ступенем вираженості потреб у респондентів, представлений на рисунку 3.10.

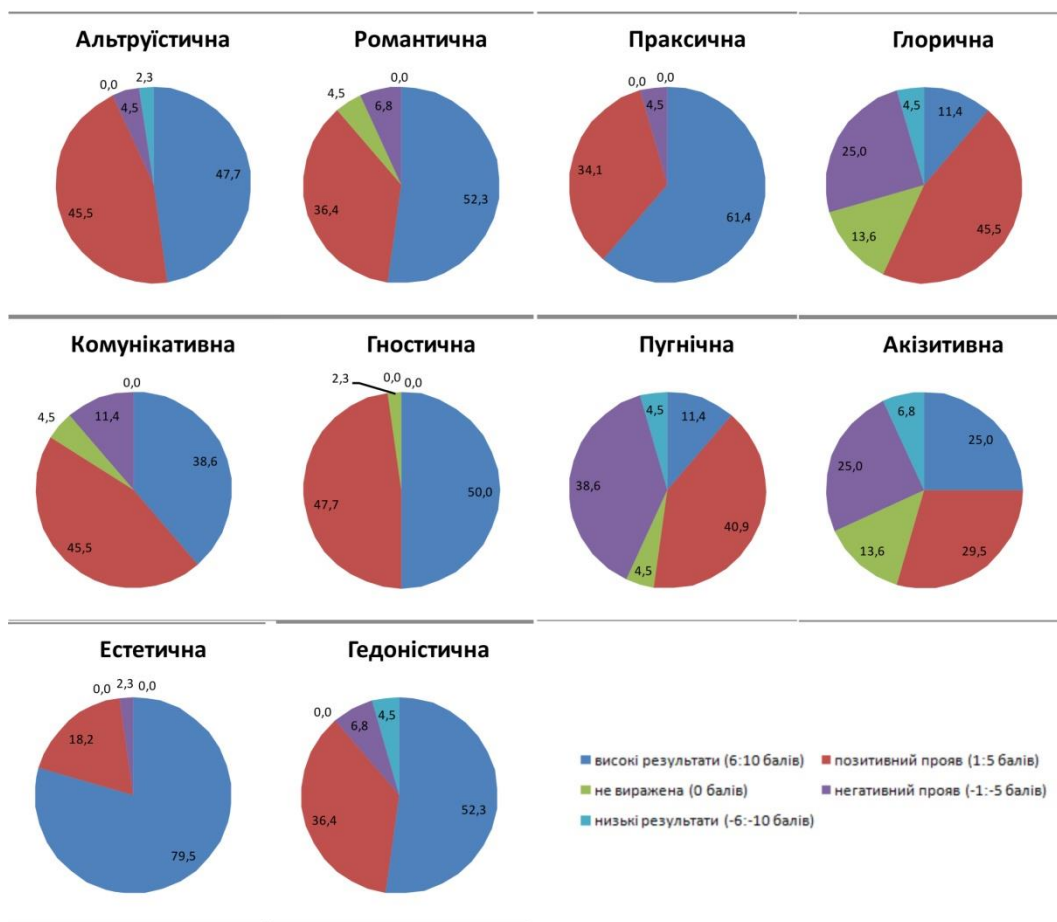


Рисунок 3.10. Вираженість емоційної спрямованості у респондентів відповідно до методики Б. Додонова.

Розглянемо, за якими емоційними спрямованостями було отримано вищий (10) і нижчий (-10) бали (рисунок 3.11).

"Естетична емоційна спрямованість" отримала вищий бал у 21,4% респондентів. При цьому нижчий не спостерігається в цій вибірці. Що може свідчити про розвиненість розуміння прекрасного й усвідомлення його емоційної цінності у респондентів.

У низькому негативному діапазоні перебувають такі емоційні спрямованості, як пугнічна (12,2%) і акізитивна (10,2%). Ці респонденти схильні більше до ризику, ніж до обережності, а також не демонструють емоційної спрямованості до накопичення. Це може бути пояснено тим, що всі респонденти є громадянами країни, що воює, а частина респондентів була змушена виїхати, залишивши в Україні основну частину своїх матеріальних цінностей.

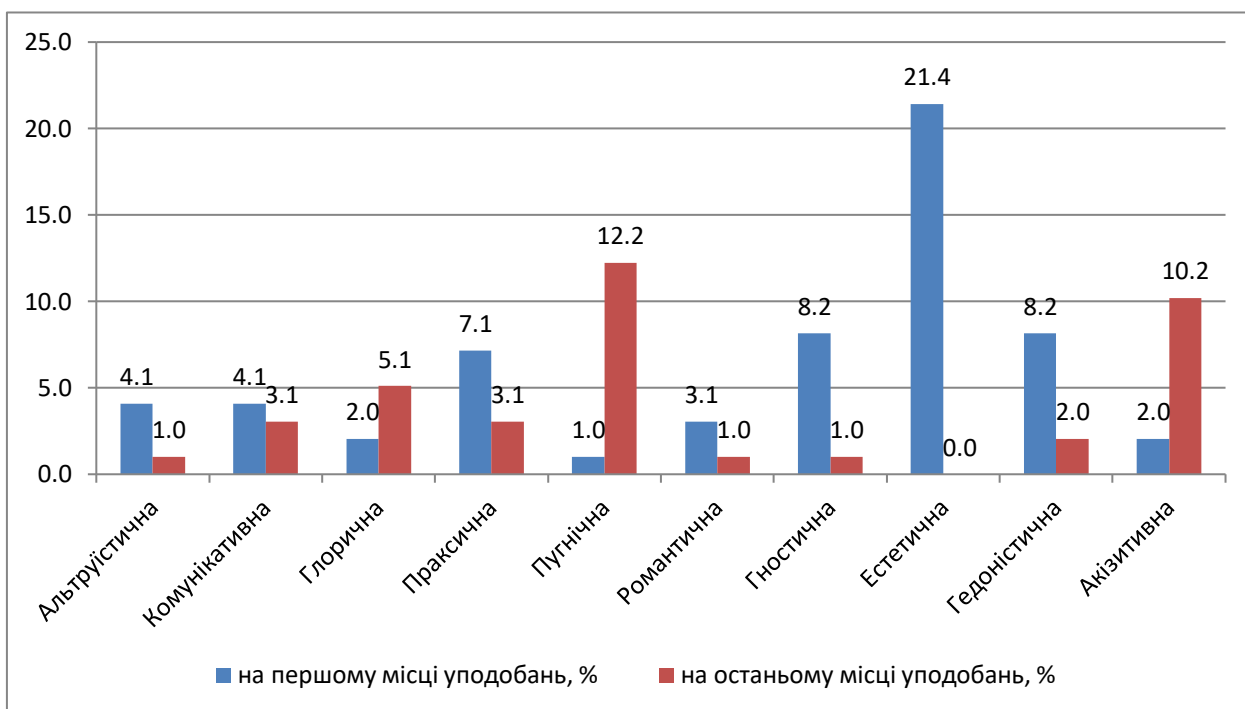


Рисунок 3.11. Розподіл уподобань за емоційними спрямованостями у респондентів відповідно до методики Б. Додонова.

Виявимо наявні значущі зв'язки між типом мислення респондента і бажаною емоційною потребою.

Виявлено значущий зв'язок між суб'єктивним типом мислення респондента та емоційнимиспрямованостями "Комунікаційна" ($N=10,028$,

$p=0,007$), "Естетична" ($N=6,372$, $p=0,041$), "Акзигитивна" ($N=6,544$, $p=0,038$).
 Графічне відображення цих зв'язків представлено на рисунку 3.12.

Таблиця 3.15.

Статистично значущі зв'язки між суб'єктивним типом мислення респондента та емоційною спрямованістю.

Шкала емоційної спрямованості	Середній ранг			Критерій Н Крускала-Уоллеса	p
	n1 = 6	n2 = 10	n3 = 28		
Комунікативна	22,17	33,55	18,63	10,028	0,007
Естетична	17,00	31,10	20,61	6,372	0,041
Акзигитивна	26,58	30,25	18,86	6,544	0,038

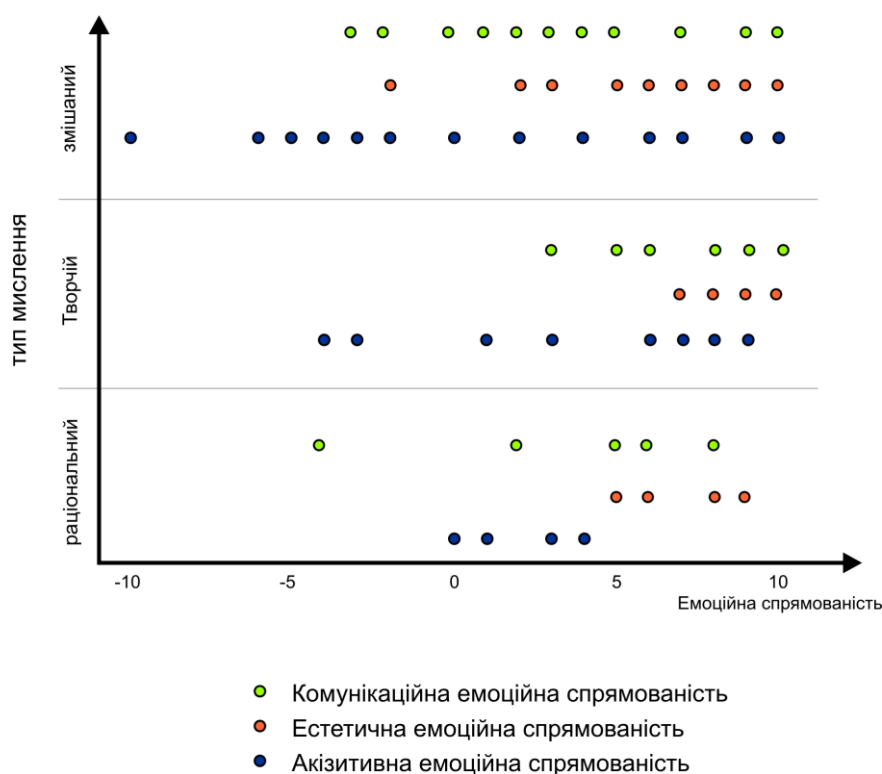


Рисунок 3.12. Графік розподілу між суб'єктивно визначеним типом мислення і емоційними спрямованостями (статистично значні зв'язки).

Респонденти, які суб'єктивно позначили свій тип мислення як раціональний, демонструють виражену потребу в накопиченні або

колекціонуванні речей. При цьому також спостерігається яскраво виражена потреба у сприйнятті прекрасного.

Респонденти, які суб'єктивно позначили свій тип мислення як творчий, демонструють яскраво виражену потребу у сприйнятті прекрасного. При цьому спостерігається вираженість у потребі в спілкуванні.

Таблиця 3.16.

Статистично значущі зв'язки між типом мислення респондента за методом особистісної диференціації та емоційною спрямованістю.

Шкала емоційної спрямованості	Середній ранг			Критерій Н Крускала-Уоллеса	р
	n1 = 7	n2 = 21	n3 = 16		
Путнічна	15,64	27,90	18,41	7,413	0,025
Естетична	31,43	25,38	14,81	10,467	0,005

Виявлено значущий зв'язок між типом мислення респондента, згідно з методикою особистісного диференціала, та емоційними спрямованостями "Путнічна" (N=7,413, p=0,025), "Естетична" (N=10,467, p=0,005). Графічне відображення цих зв'язків представлено на рисунку 3.13.

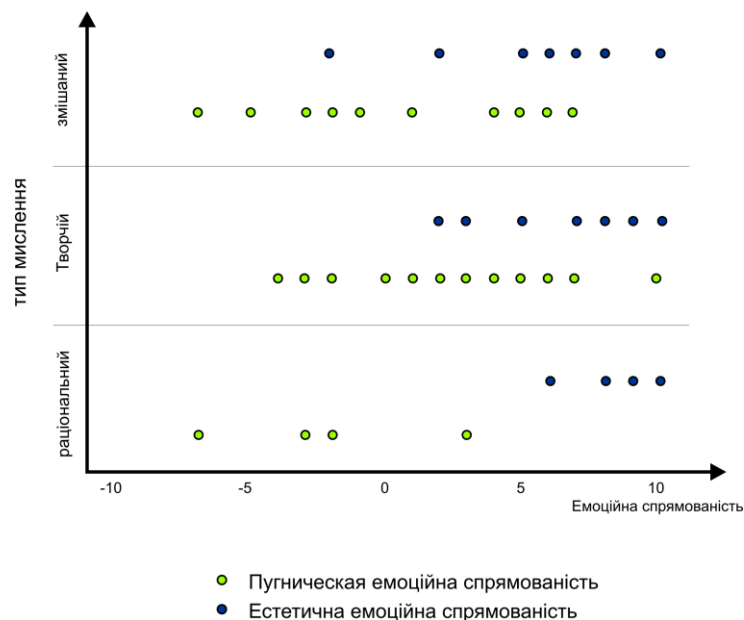


Рисунок 3.13. Графік розподілу між типом мислення за особистісною диференціацією та емоційними спрямованостями (статистично значні зв'язки).

Респонденти з типом мислення - раціональний, відповідно до методики особистісної диференціації, демонструють вищу потребу у сприйнятті прекрасного та потребу в безпеці. Респонденти з творчим мисленням, при цьому, схильні до ризику.

Розглянемо статистично значущі зв'язки між емоційною спрямованістю та соціальними змінними "Стать", "Вік", "Наявність дітей". Необхідно зазначити, що в процесі дослідження, взаємозв'язок зі змінними "Сімейний стан", "Місцезнаходження респондента", "Зайнятість у навчанні або роботі" не виявлено.

Таблиця 3.17.

Статистично значущі зв'язки між статтю респондента емоційною спрямованістю.

Шкала емоційної спрямованості	Середній ранг сума рангів		U Манна-Уїтні	p	z	r	ES
	n1 = 4	n2 = 40	$\sum n = 44$				
Глорична	6,75 27,00	24,08 963,00	17,000	0,010	-2,592	-0,391	Середній
Пугнічна	10,50 42,00	23,70 948,00	32,000	0,049	-1,970	-0,297	Малий
Гностична	39,38 157,50	20,81 832,50	12,500	0,005	-2,787	-0,420	Середній

Графічне відображення цих зв'язків представлено на рисунку 3.14.

Виявлено значущий зв'язок між статтю респондента і такими емоційними спрямованостями: "Глорична" (U = 17,000, p = 0,010, розмір ефекту: середній), Пугницька (U = 32,000, p = 0,049, розмір ефекту: малий) і "Гностична" (U = 12,500, p = 0,005, розмір ефекту: середній).

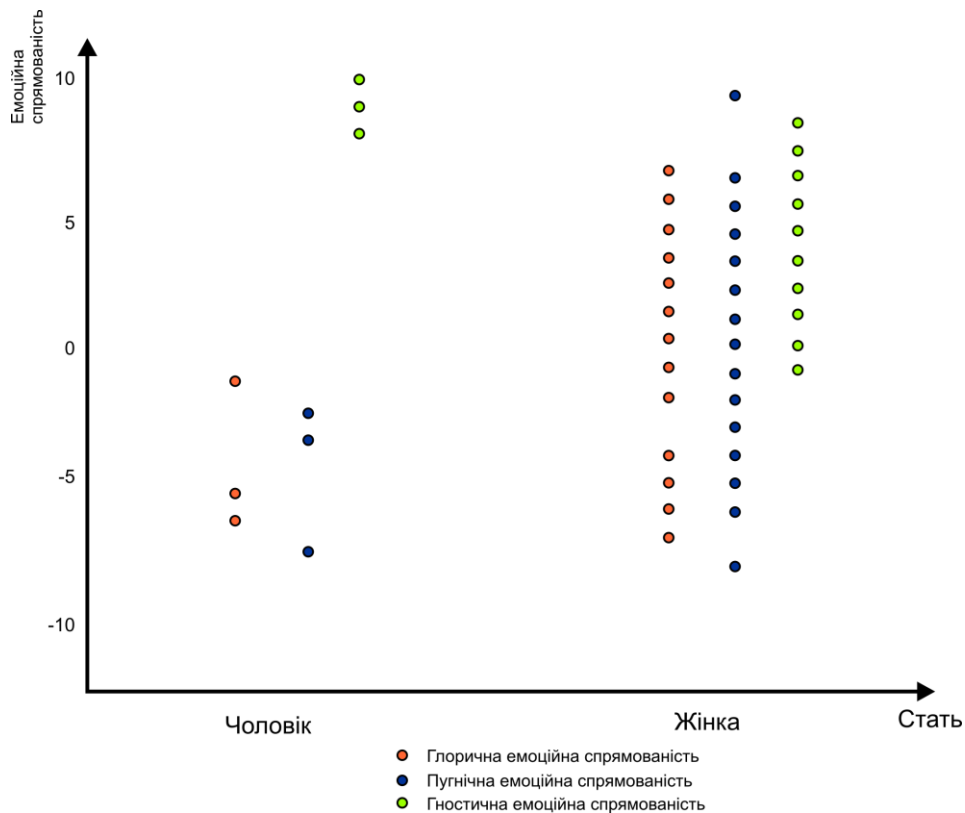


Рисунок 3.14. Графік розподілу між фактором "Стать" та емоційними спрямованостями (статистично значні зв'язки).

За виявленими залежностями ми можемо припустити, що респонденти-чоловіки демонструють бажання бути непомітними та яскраво виражену потребу в безпеці, підкріплену сильною потребою в отриманні знань про нове й невідоме.

Таблиця 3.18.

Статистично значущі зв'язки між віком респондента та емоційною спрямованістю.

Шкала	Середній ранг					Критерій H Крускала- Уоллеса	p
	n1 = 8 до 20	n2 = 9 21-30	n3 = 19 31-45	n4 = 5 46-60	n5 = 3 61 +		
Комунікативна	37,25	15,61	19,42	22,10	24,00	14,383	0,006

Виявлено значущий зв'язок між віком респондента та емоційною спрямованістю "Комунікаційна" (H = 13,383, p=0,006). Графічне відображення цих зв'язків представлено на рисунку 3.15.

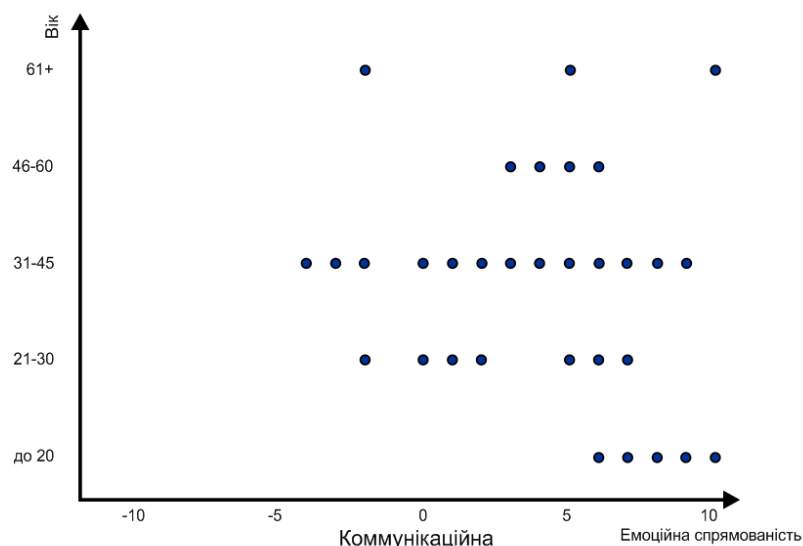


Рисунок 3.15. Графік розподілу між фактором "Вік" та емоційними спрямованостями (статистично значні зв'язки).

За виявленою залежністю ми можемо припустити, що респонденти віком до 20 років і в діапазоні 46-60 років демонструють яскраво виражену потребу в спілкуванні.

Таблиця 3.19.

Статистично значущі зв'язки між фактом наявності у респондента дітей та емоційною спрямованістю.

Шкала	Средний ранг сумма рангов		U Манна- Уитни	p	z	r	ES
	n1 = 19	n2 = 25	$\sum n = 44$				
Праксична	27,89 530,00	18,40 460,00	135,00	0,014	-2,445	-0,369	Середній

Виявлено значущий зв'язок між фактом наявності дітей у респондента та емоційною спрямованістю "Праксична" ($U = 135,000$, $p=0,014$, розмірефекту: середній). Графічне відображення цих зв'язків подано на рисунку 3.16.

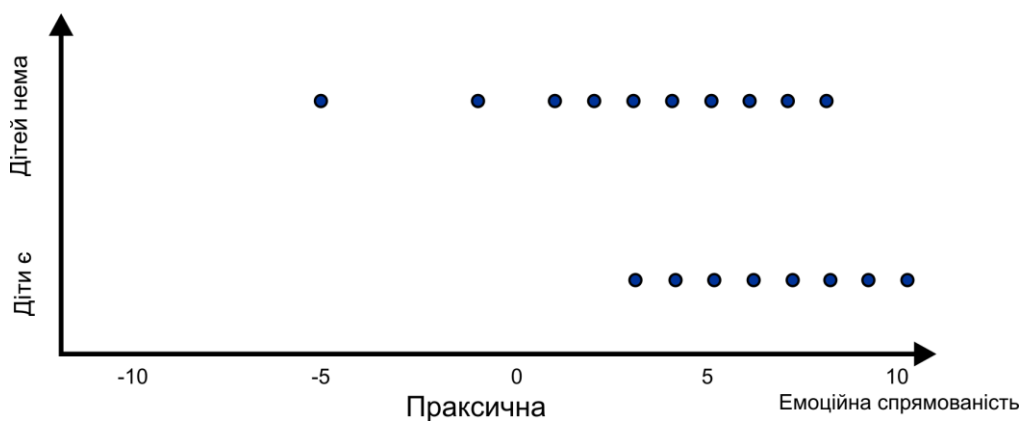


Рисунок 3.16. Графік розподілу між фактором "Діти" та емоційними спрямованостями (статистично значні зв'язки).

За виявленою залежністю ми можемо припустити, що респонденти з дітьми демонструють бажання діяти, досягати поставлених цілей, досягати бажаних результатів.

Значущі кореляційні зв'язки між типом мислення за методикою особистісного диференціала та соціальними чинниками: "Сімейний стан", "Місцезнаходження респондента", "Зайнятість у навчанні або роботі", - не виявлено.

Таблиця 3.20.

Інтеркорреляційні зв'язки за шкалами "Емоційна спрямованість" за методикою Б. Додонова.

N=44	Альтруїстична	Комунікативна	Глорична	Праксична	Пугнічна	Романтична	Гностична	Естетична	Гедоністична	Акзигитивна	
Альтруїстична	--										г
											знач. (двухст.)
Комунікативна	0,246	--									г
	0,107										знач. (двухст.)
Глорична	-0,071	0,296	--								г
	0,646	0,051									знач. (двухст.)
Праксична	0,175	0,0257	0,035	--							г
	0,255	0,092	0,821								знач. (двухст.)

N=44	Альтруїстична	Комунікативна	Глорична	Практична	Пугнічна	Романтична	Гностична	Естетична	Гедоністична	Акзигитивна	
Пугнічна	0,270	0,070	0,220	0,038	--						г
	0,077	0,651	0,151	0,808							знач. (двухст.)
Романтична	0,278	0,172	0,427**	-0,019	0,369*	--					г
	0,068	0,266	0,004	0,901	0,014						знач. (двухст.)
Гностична	-0,245	-0,250	-0,033	0,337*	0,017	-0,065	--				г
	0,108	0,102	0,831	0,025	0,913	0,676					знач. (двухст.)
Естетична	-0,084	0,395**	0,309*	0,082	0,073	0,379*	-0,052	--			г
	0,588	0,008	0,041	0,596	0,637	0,011	0,739				знач. (двухст.)
Гедоністична	-0,173	0,210	0,171	-0,121	0,021	0,211	-0,171	0,420**	--		г
	0,260	0,172	0,268	0,435	0,892	0,169	0,267	0,005			знач. (двухст.)
Акзигитивна	-0,013	0,371*	0,467**	-0,137	0,065	0,462**	-0,109	0,373*	0,366*	--	г
	0,935	0,013	0,001	0,374	0,674	0,002	0,480	0,013	0,015		знач. (двухст.)

$p \leq 0,05$ (одна зірочка - *), $p \leq 0,01$ (дві зірочки - **), $p \leq 0,001$ (три зірочки - ***).

У процесі дослідження виявлено такі інтеркореляційні зв'язки (графічне відображення на рисунку 3.17):

- між романтичною емоційною спрямованістю: - прямий помірний із середньою статистичною значущістю з глоричною: ($r=0,427$, $p=0,004$);

- пряма помірна з низькою статистичною значущістю з пугнічною: ($r=0,369$, $p=0,014$);

- між гностичною емоційною спрямованістю і практичною: пряма помірна з низькою статистичною значущістю з глоричною: ($r=0,420$, $p=0,005$);

- між естетичною емоційною спрямованістю:

- пряма помірна із середньою статистичною значущістю з комунікативною: ($r=0,395$, $p=0,008$)

- пряма помірна з низькою статистичною значущістю з глоричною: ($r=0,309$, $p=0,041$); романтичною: ($r=0,379$, $p=0,011$);

- між гедоністичною емоційною спрямованістю та естетичною:

- пряма помірна з низькою статистичною значущістю з глоричною: ($r=0,420$, $p=0,005$);

- між акізитивною емоційною спрямованістю:

- пряма помірна із середньою статистичною значущістю з глоричною: ($r=0,467$, $p=0,001$); романтичною: ($r=0,462$, $p=0,002$);

- пряма помірна з низькою статистичною значущістю з комунікативною: ($r=0,371$, $p=0,013$); естетичною: ($r=0,373$, $p=0,013$); акізитивною: ($r=0,366$, $p=0,015$).

Як видно на рисунку 3.16, у респондентів із підвищенням прагнення до незвичного і таємничого підвищується потреба в помітності та популярності й може супроводжуватися схильністю до ризику та/або зростанням потреби подолання небезпек.

Потреба в отриманні нових знань пов'язана зі зростанням у потребі досягати результатів.

Потреба у сприйнятті прекрасного, що збільшується, пов'язана зі зростанням потреб у спілкуванні, популярності та прагнення до незвичайного і таємничого.

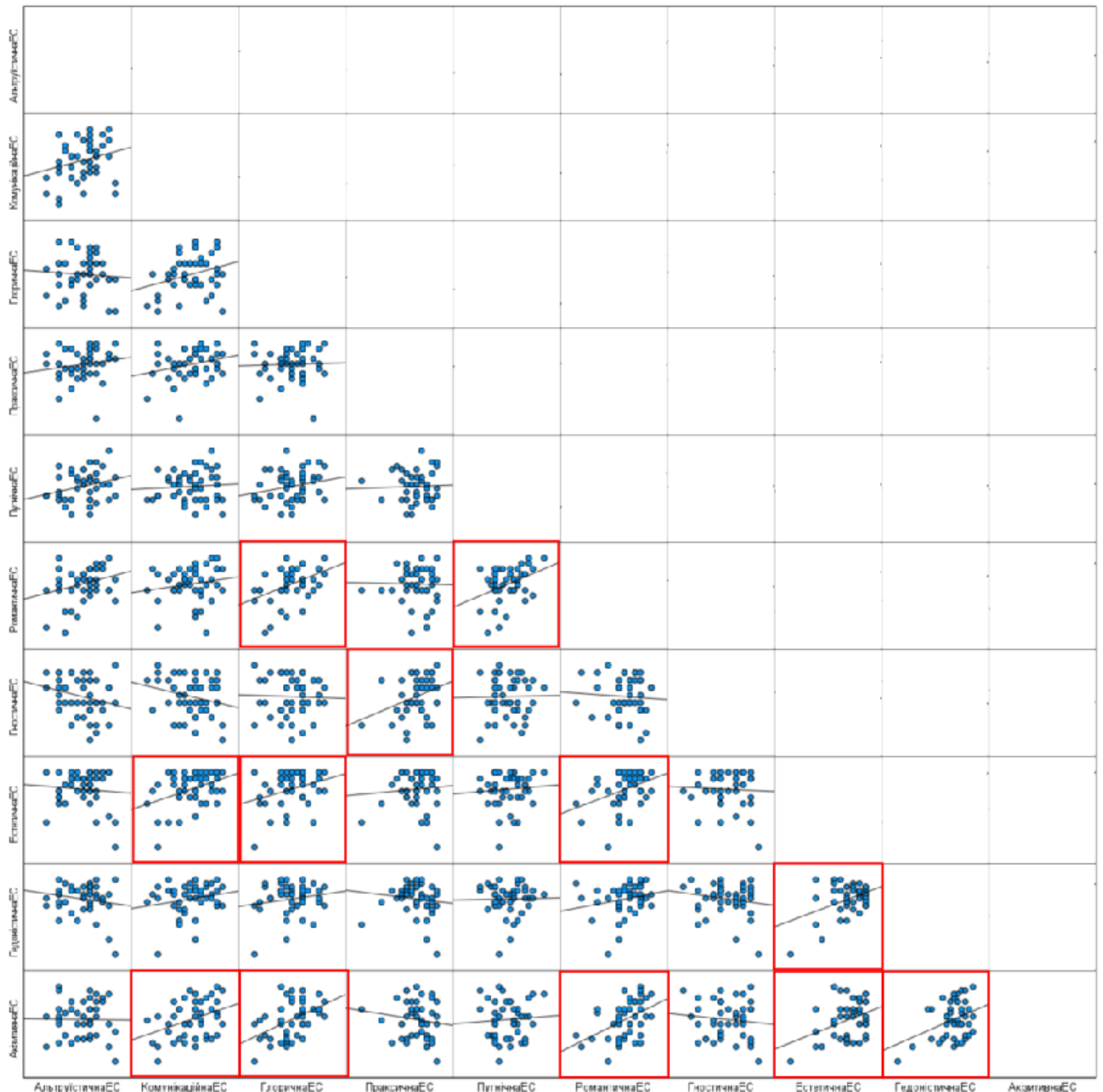


Рисунок 3.16. Графік розподілу інтеркореляційних зв'язків між шкалами "емоційна спрямованість" за методикою Б. Додонова.

У разі підвищення у респондентів потреби в душевному і тілесному комфорті, спостерігається підвищення потреби у сприйнятті прекрасного.

У разі посилення у респондентів емоцій, що виникають за наявності потреби в накопиченні, збільшується потреба у спілкуванні та славі, прагнення незвичайного, таємничого і спогляданні прекрасного, поєднуючись із потребою в тілесному і душевному комфорті.

Таблиця 3.21.

Кореляційні зв'язки за шкалами "Емоційна спрямованість" за методикою Б. Додонова та "Копінг-стратегія" за Лазарусом.

N=44	Конфронтаційний	Дистанціювання	Самоконтроль	Пошук соціальної підтримки	Прийняття відповідальності	Втеча-уникнення	Планування	Позитивна переоцінка	
Альтруїстична	-0,064	-0,013	-0,172	0,051	0,186	-0,020	-0,099	0,023	г
	0,679	0,933	0,263	0,743	0,226	0,896	0,523	0,883	знач. (двухст.)
Комунікативна	0,191	0,019	-0,016	,577***	0,203	0,205	-0,108	0,218	г
	0,214	0,904	0,920	0,000	0,186	0,181	0,486	0,156	знач. (двухст.)
Глорична	,442**	-0,123	0,052	0,073	-0,022	,372*	0,158	0,165	г
	0,003	0,427	0,738	0,637	0,887	0,013	0,305	0,284	знач. (двухст.)
Практична	0,151	-0,225	0,203	,340*	0,037	-0,113	,399**	,495**	г
	0,329	0,141	0,186	0,024	0,811	0,467	0,007	0,001	знач. (двухст.)
Пугнічна	,358*	0,014	0,063	-0,059	0,109	0,259	0,045	0,123	г
	0,017	0,927	0,685	0,702	0,481	0,090	0,772	0,427	знач. (двухст.)
Романтична	,417**	0,015	0,111	0,160	,357*	,490**	-0,202	0,128	г
	0,005	0,923	0,473	0,300	0,017	0,001	0,189	0,409	знач. (двухст.)
Гностична	0,228	-0,275	0,177	0,075	-0,012	0,008	,548**	,327*	г
	0,137	0,071	0,251	0,627	0,937	0,959	0,000	0,030	знач. (двухст.)
Естетична	,490**	0,107	0,178	,455**	0,195	,462**	0,075	,359*	г
	0,001	0,491	0,247	0,002	0,204	0,002	0,629	0,017	знач. (двухст.)
Гедоністична	,365*	,341*	0,228	0,207	,317*	,611***	0,072	0,086	г
	0,015	0,023	0,136	0,177	0,036	0,000	0,643	0,581	знач. (двухст.)
Акзизитивна	0,202	0,027	0,055	0,050	0,206	,428**	-0,205	0,025	г
	0,189	0,862	0,724	0,747	0,180	0,004	0,183	0,870	знач. (двухст.)

$p \leq 0,05$ (одна зірочка - *), $p \leq 0,01$ (дві зірочки - **), $p \leq 0,001$ (три зірочки - ***).

У процесі дослідження виявлено такі кореляційні зв'язки:

1) Виявлені такі статистично значущі зв'язки між творчою складовою "Емоційна спрямованість" та "Конфронтативною копінг-стратегією":

- прямий помірний із середньою статистичною значущістю з глоричною: ($r=0,442$, $p=0,003$); романтичною: ($r=0,417$, $p=0,005$); естетичною: ($r=0,490$, $p=0,001$);

- пряма помірна з низькою статистичною значущістю з пугнічною: ($r=0,358$, $p=0,017$); гедоністичною: ($r=0,365$, $p=0,015$).

Імовірність використання респондентом агресивних зусиль для зміни стресової ситуації збільшується за умови підвищення в респондента потреб у славі, ризику, а також тілесного та душевного комфорту; зростання в потребі у сприйнятті прекрасного та прагнення до незвичного й таємничого.

Таблиця 3.21.

Значущі предиктори шкали "Емоційна спрямованість" за методикою Б. Додонова для "Конфронтативною копінг-стратегією" за Лазарусом.

	Значущий предиктор	F	p	R	R ²	кор.R ²	B	p
1	Естетична емоційна спрямованість	13,282	<0,001	0,490	0,240	0,222	0,526	<0,001
2	Естетична емоційна спрямованість	10,794	<0,001	0,587	0,345	0,313	0,500	0,001
	Пугнічна емоційна спрямованість						0,239	0,014
3	Естетична емоційна спрямованість	9,107	<0,001	0,637	0,345	0,361	0,514	<0,001
	Пугнічна емоційна спрямованість						0,236	0,013
	Гностична емоційна спрямованість						0,287	0,050
4	Естетична емоційна спрямованість	8,571	<0,001	0,684	0,468	0,413	0,430	0,002
	Пугнічна емоційна спрямованість						0,196	0,032
	Гностична емоційна спрямованість						0,293	0,037
	Глорична емоційна спрямованість						0,230	0,059

У процесі множинного регресійного аналізу було введено такі значимі предиктори:

- "Естетична емоційна спрямованість" (ANOVA: $F=13,282$, $p<0,001$), $R=0,490$, $R^2=0,240$ (скоригований $0,222$), значима зміна $F<0,001$. Нестандартизований коефіцієнт $B = 0,526$ ($p<0,001$).

- "Естетична емоційна спрямованість" + "Пугнічна емоційна спрямованість" (ANOVA: $F=10,794$, $p<0,001$), $R=0,587$, $R^2=0,345$ (скоригований $0,313$), значуща зміна $F=0,014$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,500$ ($p=0,001$) і $B=0,239$ ($p=0,014$) відповідно.

- "Естетична емоційна спрямованість" + "Пугнічна емоційна спрямованість" + "Гностична емоційна спрямованість" (ANOVA: $F=9,107$, $p<0,001$), $R=0,637$, $R^2=0,345$ (скоригований 0,361), значуща зміна $F=0,050$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,514$ ($p<0,001$), $B=0,236$ ($p=0,013$) і $B=0,287$ ($p=0,050$) відповідно.

- "Естетична емоційна спрямованість" + "Пугнічна емоційна спрямованість" + "Гностична емоційна спрямованість" + "Глорична емоційна спрямованість" (ANOVA: $F = 8,571$, $p < 0,001$), $R = 0,684$, $R^2 = 0,468$ (скоригований 0,413), значуща зміна $F = 0,039$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,430$ ($p=0,002$), $B=0,196$ ($p=0,032$), $B=0,293$ ($p=0,037$) і $B=0,230$ ($p=0,059$) відповідно.

У міру введення додаткового предикту R^2 збільшується, але не досягає задовільного рівня, що відкриває перспективи для пошуку нових чинників.

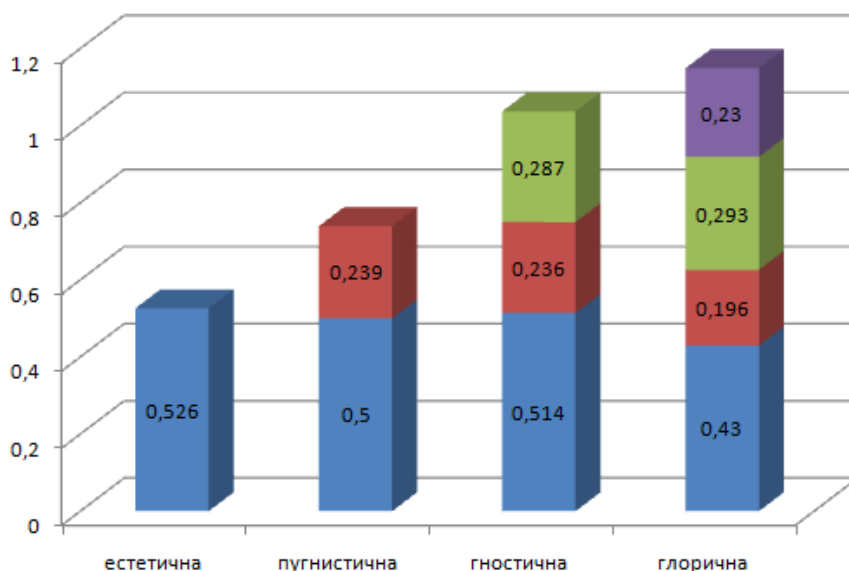


Рисунок 3.17. Вплив значущих предиктів за факторами "Емоційна спрямованість на "Конфрантативнакопінг-стратегія".

Як видно на рисунку 3.17, спостерігається збільшення за шкалою копінг-стратегії "Конфронтація" за рахунок зростання емоційної спрямованості респондента в таких розмірах:

- при зростанні на одиницю за шкалою "Естетична емоційна спрямованість" на 0,526;

- у разі зростання на одиницю за шкалами "Естетична емоційна спрямованість" + "Пугнічна емоційна спрямованість" на 0,739;

- при зростанні на одиницю за шкалами "Естетична емоційна спрямованість" + "Пугнічна емоційна спрямованість" + "Гностична емоційна спрямованість" на 1,037;

- у разі зростання на одиницю за шкалами "Естетична емоційна спрямованість" + "Пугнічна емоційна спрямованість" + "Гностична емоційна спрямованість" + "Глорична емоційна спрямованість" на 1,149.

2) Виявлено такий статистично значущий зв'язок між творчою складовою "Емоційна спрямованість" та копінг-стратегією "Дистанціювання":

- пряма помірна з низькою статистичною значущістю з гедоністичною емоційною спрямованістю: ($r=0,341$, $p=0,023$).

Прагнення респондента докласти когнітивних зусиль для відокремлення проблемної ситуації, щоб зменшити її значущість, безпосередньо пов'язане зі збільшенням у потребі фізичного та душевного комфорту.

Таблиця 3.22.

Значущий предиктор шкали "Емоційна спрямованість" за методикою Б. Додонова для копінг-стратегії "Дистанціювання" за Лазарусом.

	Значущий предиктор	F	p	R	R2	кор.R2	B	p
1	Гедоністична емоційна направленість	5,533	0,023	0,341	0,116	0,095	0,248	0,023

У процесі множинного регресійного аналіз убуло введено такий значимий предиктор:

- "Гедоністична емоційна спрямованість" (ANOVA: $F=5,533$, $p=0,023$), $R=0,341$, $R2=0,116$ (скоригований 0,095), значима зміна $F=0,023$. Нестандартизований коефіцієнт $B = 0,248$ ($p=0,023$).

Значення $R2$ не досягає задовільного рівня, що відкриває перспективи для пошуку нових чинників.

Збільшення за шкалою копінг-стратегії "Дистанціювання" за рахунок зростання емоційної спрямованості респондента: при зростанні на одиницю за шкалою "Гедоністична емоційна спрямованість" на 0,248.

3) Статистично значущі зв'язки предиктори між творчою складовою "Емоційна спрямованість" та копінг-стратегією "Самоконтроль" не виявлені.

4) Виявлені такі статистично значущі зв'язки між творчою складовою "Емоційна спрямованість" та копінг-стратегією "Пошук соціальної підтримки":

- пряма помітна з високою статистичною значущістю з комунікативною емоційною спрямованістю ($r=0,577$, $p=0,000$);

- пряма помірна із середньою статистичною значущістю з естетичною емоційною спрямованістю: ($r=0,455$, $p=0,002$);

- пряма помірна з низькою статистичною значущістю з практичною емоційною спрямованістю: ($r=0,340$, $p=0,024$).

Зусилля, пов'язані з пошуком інформації та емоційної підтримки за рахунок залучення зовнішніх соціальних ресурсів, зростають у респондентів зі зростанням потреб у спілкуванні, досягненні результатів та отриманні задоволення від сприйняття прекрасного.

Таблиця 3.23.

Значущі предиктори шкали "Емоційна спрямованість" за методикою Б. Додонова для копінг-стратегії "Пошук соціальної підтримки" за Лазарусом.

	Значущий предиктор	F	p	R	R2	кор.R2	B	p
1	Комунікаційна емоційна направленість	20,987	<0,001	0,577	0,333	0,317	0,517	<0,001
2	Комунікаційна емоційна направленість	13,340	<0,001	0,628	0,394	0,365	0,422	<0,001
	Естетична емоційна направленість						0,326	0,049
3	Комунікаційна емоційна направленість	11,239	<0,001	0,676	0,457	0,417	0,488	<0,001
	Естетична емоційна направленість						0,417	0,012
	Акзигитивна емоційна направленість						-0,191	0,037

У процесі множинного регресійного аналізу було введено такі значимі предиктори:

- "Комунікаційна емоційна спрямованість" (ANOVA: $F = 20,987$, $p < 0,001$), $R = 0,577$, $R^2 = 0,333$ (скоригований $0,317$), значуща зміна $F < 0,001$.

Нестандартизований коефіцієнт $B = 0,517$ ($p < 0,001$).

- "Комунікаційна емоційна спрямованість" + "Естетична емоційна спрямованість" (ANOVA: $F=13,340$, $p < 0,001$), $R=0,628$, $R^2=0,394$ (скоригований $0,365$), значуща зміна $F=0,049$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,422$ ($p < 0,001$) і $B=0,326$ ($p=0,049$) відповідно.

- "Комунікаційна емоційна спрямованість" + "Естетична емоційна спрямованість" + "Акзигитивна емоційна спрямованість" (ANOVA: $F=11,239$, $p < 0,001$), $R=0,676$, $R^2=0,457$ (скоригований $0,417$), значуща зміна $F=0,037$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,488$ ($p < 0,001$), $B=0,417$ ($p=0,012$) і $B=-0,191$ ($p=0,037$) відповідно.

У міру введення додаткового предиктору R^2 збільшується, але не досягає задовільного рівня, що відкриває перспективи для пошуку нових чинників.

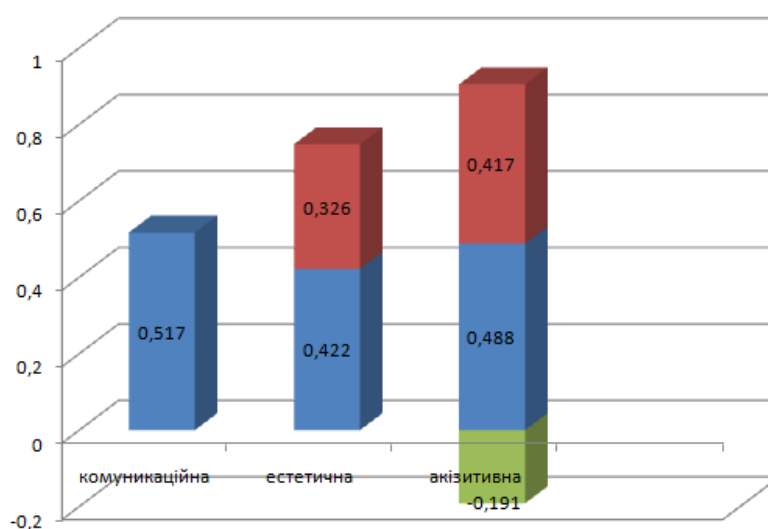


Рисунок 3.18. Вплив значущих предиктив за факторами "Емоційна спрямованість на копінг-стратегію "Пошук соціальної підтримки".

Як видно на рисунку 3.18, спостерігається збільшення за шкалою данноїкопінг-стратегії за рахунок зростання емоційної спрямованості респондента в наступних розмірах:

- при зростанні на одиницю за шкалою "Комунікаційна емоційна спрямованість" на 0,517;

- у разі зростання на одиницю за шкалами "Комунікаційна емоційна спрямованість" + "Естетична емоційна спрямованість" на 0,748;

- при зростанні на одиницю за шкалами "Комунікаційна емоційна спрямованість" + "Естетична емоційна спрямованість" + "Акзигитивна емоційна спрямованість" на 0,714. При цьому зростання потреби в колекціонуванні знижує значення за досліджуваною шкалою на 0,191.

5) Виявлено такий статистично значущий зв'язок між творчою складовою "Емоційна спрямованість" та копінг-стратегією "Прийняття відповідальності":

- пряма помірна з низькою статистичною значущістю з романтичною емоційною спрямованістю: ($r=0,357$, $p=0,017$).

Визнання респондентами своєї ролі в проблемі та участь у її розв'язанні, посилюється зі зростанням його прагнення до незвичайного і таємничого.

Таблиця 3.24.

Значущий предиктор шкали "Емоційна спрямованість" за методикою Б. Додонова для копінг-стратегії "Прийняття відповідальності" за Лазарусом.

	Значущий предиктор	F	p	R	R2	кор.R2	B	p
1	Романтична емоційна направленість	6,131	0,017	0,357	0,127	0,107	0,290	0,017

У процесі множинного регресійного аналізу було виявлено такі значимі предиктори:

- "Романтична емоційна спрямованість" (ANOVA: $F=6,131$, $p=0,017$), $R=0,357$, $R2=0,127$ (скоригований 0,107), значима зміна $F=0,017$. Нестандартизований коефіцієнт $B = 0,290$ ($p=0,017$).

Значення R2 не досягає задовільно горівня, що відкриває перспективи для пошуку нових чинників.

Збільшення за шкалою копінг-стратегії "Прийняття відповідальності" за рахунок зростання емоційної спрямованості респондента:

- при зростанні на одиницю за шкалою "Романтична емоційна спрямованість" на 0,290.

б) Виявлені такі статистично значущі зв'язки між творчою складовою "Емоційна спрямованість" та копінг-стратегією "Втеча-Уникнення":

- пряма помітна з високою статистичною значущістю з гедоністичною емоційною спрямованістю ($r=0,611$, $p=0,000$); романтичною емоційною спрямованістю ($r=0,490$, $p=0,001$);

- пряма помірна із середньою статистичною значущістю з естетичною емоційною спрямованістю: ($r=0,462$, $p=0,002$); акізитивна емоційна спрямованість: ($r=0,428$, $p=0,004$);

- пряма помірна з низькою статистичною значущістю з глоричною емоційною спрямованістю: ($r=0,372$, $p=0,013$).

Таблиця 3.25.

Значущі предиктори шкали "Емоційна спрямованість" за методикою Б. Додонова для копінг-стратегії "Втеча-Уникнення" за Лазарусом.

	Значущий предиктор	F	p	R	R2	кор.R2	B	p
1	Гедоністична емоційна направленність	25,003	<0,001	0,611	0,373	0,358	0,609	<0,001
2	Гедоністична емоційна направленність	21,310	<0,001	0,714	0,510	0,486	0,529	<0,001
	Романтична емоційна направленність						0,483	0,002

У процесі множинного регресійного аналізу було введено такі значимі предиктори:

- "Гедоністична емоційна спрямованість" (ANOVA: $F=25,003$, $p<0,001$), $R=0,611$, $R2=0,373$ (скоригований 0,358), значуща зміна $F<0,001$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,609$ ($p<0,001$).

- "Гедоністична емоційна спрямованість" + "Романтична емоційна спрямованість" (ANOVA: $F=21,310$, $p<0,001$), $R=0,714$, $R2=0,510$

(скоригований 0,486), значима зміна $F=0,002$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,529$ ($p<0,001$) і $B=0,483$ ($p=0,002$) відповідно.

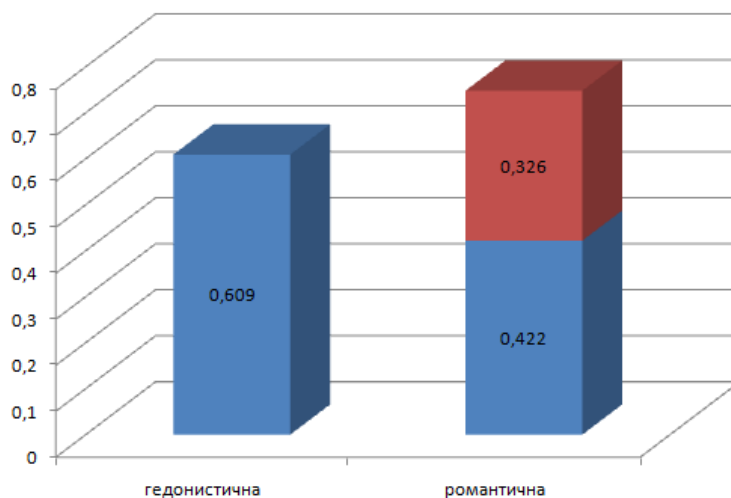


Рисунок 3.19. Вплив значущих предиктів за факторами "Емоційна спрямованість на копінг-стратегію "Втеча-Уникнення".

Як видно на рисунку 3.18, спостерігається збільшення за шкалою данної копінг-стратегії за рахунок зростання емоційної спрямованості респондента в наступних розмірах:

- при зростанні на одиницю за шкалою "Гедоністична емоційна спрямованість" на 0,609;

- при зростанні на одиницю за шкалами "Гедоністична емоційна спрямованість" + "Романтична емоційна спрямованість" на 0,748;

7) Виявлено такий статистично значущий зв'язок між творчою складовою "Емоційна спрямованість" та копінг-стратегією "Планування вирішення проблеми":

- пряма помітна з високою статистичною значущістю з гностичною емоційною спрямованістю ($r=0,548$, $p=0,000$);

- пряма помірна із середньою статистичною значущістю з практичною емоційною спрямованістю: ($r=0,399$, $p=0,007$).

Респондент посилює свої довільні проблемно-фокусовані зусилля зі зміни ситуації в міру зростання потреб у тому, щоб домагатися результатів і отримувати публічне визнання.

Таблиця 3.26.

Значущий предиктор шкали "Емоційна спрямованість" за методикою Б. Додонова для копінг-стратегії "Планування вирішення проблеми" за Лазарусом.

	Значущий предиктор	F	p	R	R2	кор.R2	B	p
1	Гностична емоційна направленість	18,046	<0,001	0,548	0,301	0,284	0,673	<0,001

У процесі множинного регресійного аналізу було введено такий значимий предиктор:

- "Гностична емоційна спрямованість" (ANOVA: $F=18,046$, $p<0,001$), $R=0,548$, $R^2=0,301$ (скоригований $0,284$), значима зміна $F<0,001$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,673$ ($p<0,001$).

Значення R^2 не досягає задовільного рівня, що відкриває перспективи для пошуку нових чинників.

Збільшення за шкалою копінг-стратегії "Планування розв'язання проблеми" за рахунок зростання емоційної спрямованості респондента:

- при зростанні на одиницю за шкалою "Гностична емоційна спрямованість" на $0,673$.

8) Виявлені такі статистично значущі зв'язки між творчою складовою "Емоційна спрямованість" та копінг-стратегією "Позитивна переоцінка":

- пряма помірна з високою статистичною значущістю з практичною емоційною спрямованістю ($r=0,495$, $p=0,001$);

- пряма помірна з низькою статистичною значущістю з гностичною емоційною спрямованістю: ($r=0,327$, $p=0,030$); естетичною емоційною спрямованістю: ($r=0,359$, $p=0,017$).

Зусилля респондентів зі створення позитивного значення через фокусування на зростанні власної особистості, зростають зі зростанням потреб активно домагатися результатів, отриманні знань про нове та прагненні до сприйняття прекрасного.

Таблиця 3.28.

Значущі предиктори шкали "Емоційна спрямованість" за методикою Б. Додонова для копінг-стратегії "Позитивна переоцінка" за Лазарусом.

	Значущий предиктор	F	p	R	R ²	кор.R ²	B	p
1	Практична емоційна спрямованість	13,667	<0,001	0,495	0,246	0,228	0,614	<0,001
2	Практична емоційна спрямованість	10,930	<0,001	0,590	0,348	0,316	0,581	<0,001
	Естетична емоційна спрямованість						0,442	0,015

У процесі множинного регресійного аналізу було введено такий значимий предиктор:

- "Практична емоційна спрямованість" (ANOVA: $F=13,667$, $p<0,001$), $R=0,495$, $R^2=0,246$ (скоригований 0,228), значуща зміна $F<0,001$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,614$ ($p<0,001$);

- "Практична емоційна спрямованість" + "Естетична емоційна спрямованість" (ANOVA: $F=10,930$, $p<0,001$), $R=0,590$, $R^2=0,348$ (скоригований 0,316), значуща зміна $F=0,015$. Нестандартизований коефіцієнт $B=0,581$ ($p<0,001$) і $B=0,442$ ($p=0,015$) відповідно.

Значення R^2 не досягає задовільного рівня, що відкриває перспективи для пошуку нових чинників.

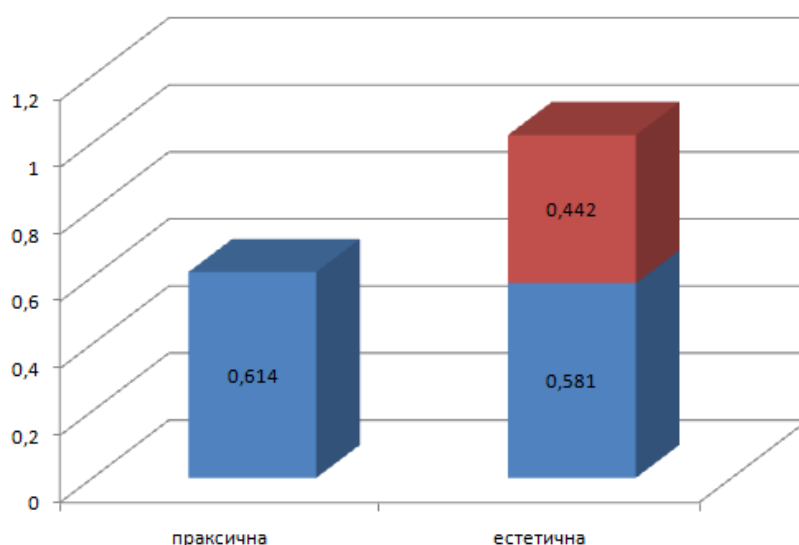


Рисунок 3.20. Вплив значущих предиктив за факторами "Емоційна спрямованість" на копінг-стратегію "Позитивна переоцінка".

Як видно на рисунку 3.20, спостерігається збільшення за шкалою данноїкопінг-стратегії за рахунок зростання емоційної спрямованості респондента в наступних розмірах:

- при зростанні на одиницю за шкалою "Практична емоційна спрямованість" на 0,614;

- у разі зростання на одиницю за шкалами "Практична емоційна спрямованість" + "Естетична емоційна спрямованість" на 1,023.

Таким чином, ми можемо говорити, що творча складова "Емоційна спрямованість" чинить істотний вплив на вибір копінг-стратегії, а творча складова "Тип мислення" не чинить значущого впливу на вибір подолання поведінки, але має статистично значущий зв'язок з емоційною спрямованістю респондента.

3.3. Вивчення зв'язків між когнитивним стилем особистості та копінг-стратегіями в процесі подання стресу

У процесі дослідження проводилося дослідження за методикою "Фігури Готтшальдта". Залежно від отриманого результату, респонденти були розподілені на три групи (рисунок 3.21):

1 група: респонденти з полезалежним когнітивним стилем (59,9%).

2 група: респонденти з полінезалежним когнітивним стилем (9,09%).

3 група: респонденти, які відмовилися проходити тест (31,82%). Ця група респондентів відмовилася після того, як почала тест, прочитала інструкцію і побачила завдання.

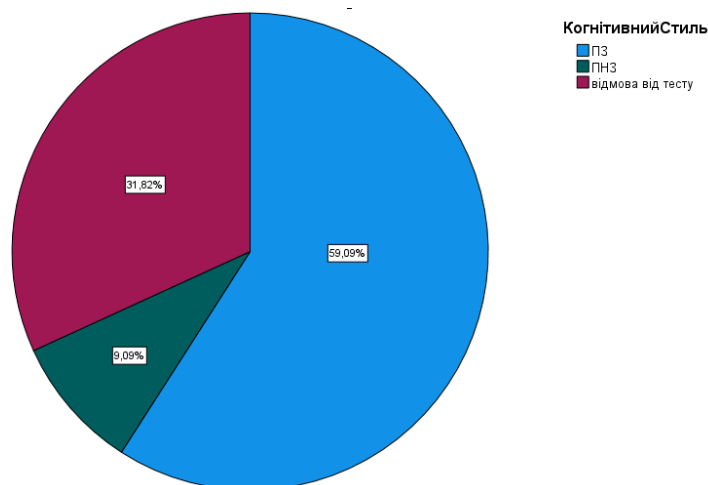


Рисунок 3.21. Розподіл респондентів на три групи, згідно результатів за тестуванням по методиці "Фігури Гошталдта".

Розглянемо відсотковий розподіл за групами відповідно до соціальних чинників "Стать", "Наявність дітей", "Сімейний стан", "Місцезнаходження респондента", "Зайнятість у навчанні або роботі".

Таблиця 3.29.

Когнітивний стиль респондентів, згідно соціальних чинників, %.

		ПЗ	ПНЗ	Група 3
Стать	Чоловік	4,5	2,3	2,3
	Жінка	56,8	4,5	29,5
Вік	до 20	11,4	2,3	4,5
	21-30	13,6	-	4,5
	31-45	22,7	6,8	13,6
	46-60	9,1	-	2,3
	60 +	2,3	-	4,5
Відносини	не в стосунках	27,3	6,8	13,6
	в стосунках	31,8	2,3	18,2
наявність дітей	є діти	27,3	4,5	11,4
	нема дітей	31,8	4,5	20,5
Зайнятість	Працюю/навчаюсь	43,2	9,1	25,0
	Не працюю/ не навчаюсь/ соцзабезпечення	15,9	-	6,8
Місцезнаходження	Україна	45,5	9,1	25,0
	поза Україною	13,6	-	6,8

Згідно таблиці 3.29, ми бачимо що більшість респондентів мають незалежний когнітивний стиль. Четверть респондентів, що знаходяться в

Україні, уникнули виконання тесту. Цікавим є той факт, що серед тих, хто не працює та не навчається нема представників полнезалежного стилю, так як і у вікових групах 21-30 років, та серед тих хто старше 46 років.

Значущі кореляційних зв'язків між копінг-стратегіями за Лазарусом, творчими складовими "тип мислення", "емоційна спрямованість" та когнітивним стилем "полезалежність/полнезалежність" серед респондентів не виявлено.

Була найдена статистична залежність міжкопінг-стратегією "Втеча-Уникнення" та часом на проходження тесту ($r=-0.342$, $p=0.023$). Ми можемо говорити, що чим менше часу респондент витрачає часу на проходження тесту, тим більш йому притоманно використання данної копінг-стратегії. Однак, поступово вилучая кожну групу з кореляційного аналізу, було виявлено, що даний кореляційний зв'язок зникає при вилучені третьої групи, яка відмовилась від проходження тесту. Таким чином, ми можемо припустити, що безпосередньо когнітивний стиль "Полезалежність/полнезалежність" не має статистично значущіх зв'язків з копінг-стратегіями додання стресу.

Висновки до 3 розділу

В емпіричному дослідженні взяло участь 44 респонденти, які проживають на території України або вимушено залишили її. За статевою приналежністю 40 респондентів - жінки, 4 - чоловіки.

У процесі дослідження було проаналізовано вплив когнітивного стилю "Полезалежність-полнезалежність" і творчих складових "Тип мислення", "Емоційна спрямованість" респондента на копінг-стратегії подолання стресу: "Конфронтативна" (1), "Дистанціювання" (2), "Самоконтроль" (3), "Пошук соціальної підтримки" (4), "Прийняття відповідальності" (5), "Втеча-втеча" (6), "Планування розв'язання проблеми" (7), "Позитивна переоцінка" (8).

Вплив статистично-значущих чинників відображено на рисунках 1-8 відповідно.

Статистично значущих зв'язків між вибором копінг-стратегії та когнітивним стилем "Полезалежність-незалежність" у респондентів не виявлено.

Прямих значущих кореляційних зв'язків між копінг-стратегіями і типом мислення респондента не виявлено. Виявлено опосередкований вплив цієї творчої складової через другу досліджувану складову - "Емоційна спрямованість".

1) "Конфронтативна копінг-стратегія" використовується респондентами-чоловіками виключно як адаптивна. Значення за респондентами-жінками перебувають у середньому та високому діапазоні. Це може свідчити про те, що під час стресу жінки частіше, ніж чоловіки, можуть поводитися вороже, вперто й агресивно. Подібний розподіл спостерігається за категорією "Місцерозташування": респонденти, які перебувають в Україні, схильні використовувати більш агресивну копінг-стратегію.

Як показав регресійний аналіз, на "конфронтативну копінг-стратегію" в першій моделі впливає "копінг-стратегія позитивна переоцінка" ($B=0.458$, $p<0.001$). У другій моделі, додатковим предиктором виступає "втеча-уникнення", що дає за другою багатовимірною регресією загальний приріст у 0,652 ($B=0.400$, $p<0.001$; $B=0.252$, $p=0.005$). У третій моделі додатковим предиктором виступає "копінг-стратегія планування розв'язання проблем" - загальний приріст цієї моделі 0,789 ($B=0.301$, $p=0.003$; $B=0.280$, $p=0.001$; $B=0.280$, $p=0.017$).

Виявлені зв'язки показано на рисунку 3.30.

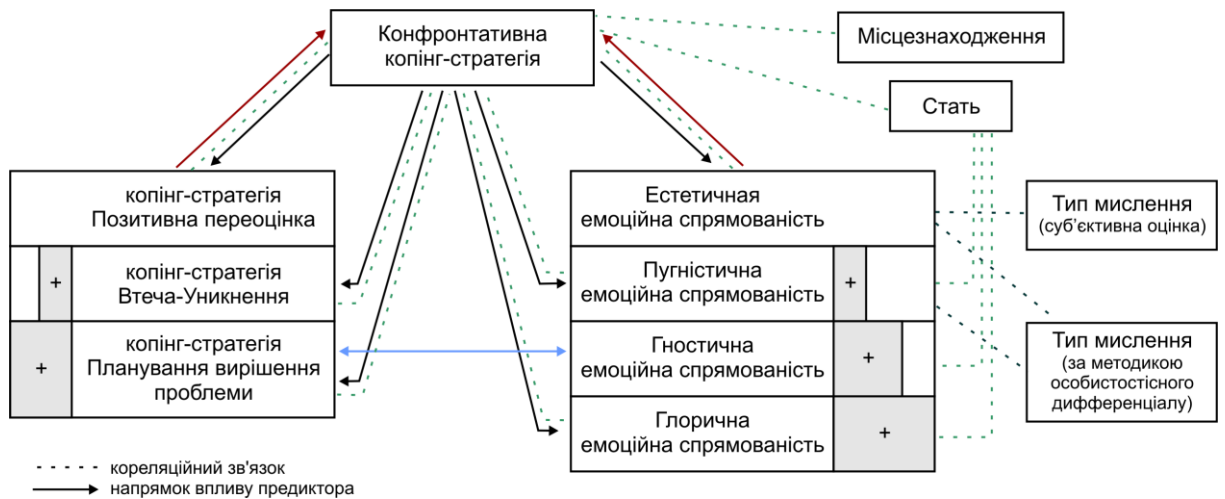


Рисунок 3.30. "Конфронтативна копінг-стратегія": значимі предиктори, інтеркореляційні та кореляційні зв'язки.

Регресійний аналіз цієї копінг-стратегії з емоційними спрямованостями дав 4 моделі. Основним предиктором виявилася "естетична емоційна спрямованість" ($B=0.789, p<0.001$). У другій моделі додатковим предиктором виступає "пугнічна емоційна спрямованість" ($B=0.500, p=0.001$; $B=0.239, p=0.014$). Загальний приріст: 0,739. У третій, "гностична емоційна спрямованість" ($B=0.514, p<0.001$; $B=0.236, p=0.013$; $B=0.287, p<0.050$). Загальний приріст - 1,037. У четвертій, - "глорична" ($B=0.430, p=0.002$; $B=0.196, p=0.032$; $B=0.293, p=0.037$; $B=0.230, p=0.059$). Загальний приріст - 1,149.

Виявлено такі перетини між багатофакторними регресіями за методиками:

а) На "конфронтативну копінг-стратегію" має прямий вплив "копінг-стратегія планування розв'язання проблем" і "гностична емоційна спрямованість". При цьому в процесі дослідження виявлено значущий кореляційний зв'язок між "Плануванням розв'язанням проблем" і "Гностичною ЕН" ($r = 0.548, p = 0.000$) і взаємний вплив між ними: "Гностична ЕН" виступає предиктором для залежної змінної "Планування розв'язання проблем" ($B = 0.673, p < 0.001$), "Планування розв'язання

проблем" виступає предиктором для "Гностичної ЕН" ($B = 0.447$, $p < 0.001$). Ця пара чинить взаємний вплив на "Конфронтацію".

Таким чином, ми можемо припустити, що аналітичний підхід до розв'язання проблеми збільшує потребу в отриманні нових знань, а отримання задоволення від процесу навчання, збільшує здібності респондента до знаходження виходу зі стресової ситуації, завдяки плануванню.

б) "Конфронтативній копінг-стратегії" притаманне самопосилення, завдяки своєму взаємозв'язку з іншими шкалами (за кореляцією Пірсона та множинною регресією). Так, вона є першим предиктором у копінг-стратегії "Планування розв'язання проблем" ($B=0.501$, $p=0.005$; $r=0.437$, $p=0.003$) і другим предиктором у копінг-стратегіях "втеча-уникнення" ($B=0.449$, $p=0.005$; $r=0.458$, $p=0.002$) і "позитивна переоцінка" ($B=0.501$, $p=0.005$; $r=0.589$, $p=0.000$). Таким чином, у разі спрацьовування предикторів, респонденти схильні з кожним циклом використовувати більш агресивні стратегії.

Складаючи загальний портрет респондента, який користується "копінг-стратегією Конфронтативною", з урахуванням включеності всіх статистично значущих предикторів, ми можемо говорити про такі характеристики респондента:

- стикаючись із труднощами, фіксується на зростанні власної особистості;
- "відходить" від ситуації, щоб подивитися на неї збоку;
- входить у ресурсний стан, завдяки сприйняттю прекрасного;
- ризикує й отримує від цього задоволення;
- прагне успіху та визнання.

Поєднання предикторів за шкалами копінг-стратегій та емоційної спрямованості, дає загальний приріст за шкалою "Конфронтативна копінг-стратегія" в +5,35. Цей приріст може:

- перевести цю копінг-стратегію з низького діапазону в середній. Це може характеризуватися так: це поєднання предикторів дає респонденту енергію для агресивних зусиль зі з міни ситуації та готовності до ризику. Перетворюючи таким чином неадаптивний рівень копіngu на адаптивний.

- перевести цю стратегію із середнього у високий діапазон. Перетворивши таким чином адаптивний рівень копіngu на неадаптивний. Це може характеризуватися так: у стресовій ситуації респондент частіше демонструє елементи ворожості та конфліктності, упертості та негнучкості.

2) Значущими предикторами у використанні копінг-стратегії "Дистанціювання" є копінг-стратегія "Втеча-уникнення" ($r = 0.365$, $p = 0.015$; $B = 0.248$, $p = 0,023$) і "Гедоністична емоційна спрямованість" ($r = 0.303$, $p = 0.046$; $B = 0.221$, $p = 0,046$). Виявлені зв'язки показано на рисунку 3.31.

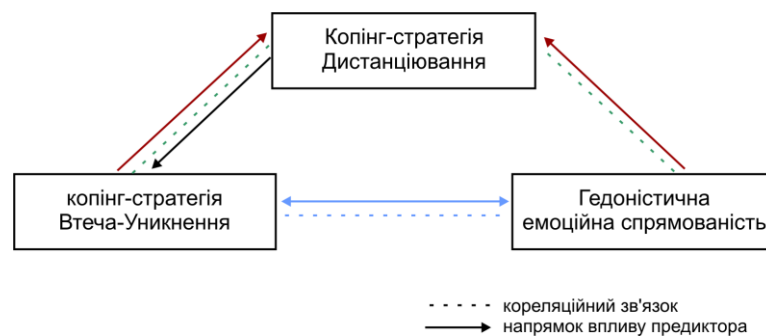


Рисунок 3.31. "Копіng-стратегія "Дистанціювання": значущі предиктори, інтеркореляційні та кореляційні зв'язки.

Таким чином, чим більше респондент прагне до підвищення рівня свого фізичного та духовного комфорту, через активний пошук можливостей для швидкого зниження емоційного напруження в стресовій ситуації, тим вища схильність респондента до застосування когнітивних зусиль зменшити значущість цієї ситуації та віддалитися від неї.

Виявлено такі перетини між факторами:

а) Копіng-стратегія "Втеча-уникнення" та "Гедоністична емоційна спрямованість" є значущими предикторами одна одної, виробляючи взаємне посилення. Прагнення респондента знизити емоційне напруження підвищує гедоністичні цінності, які, своєю чергою, підвищують прагнення

знизити напруження, викликане стресом. Такий цикл може призвести до неодоцінки значущості проблемної ситуації.

б) "Дистанціювання" і "Втеча-уникнення" є значущими предикторами один для одного. Уникнення проблемної ситуації через когнітивне та емоційне зусилля взаємопов'язане. Що більше когнітивних зусиль для віддалення від стресу респондент докладає, то більше зусиль для зняття емоційного напруження він робить і навпаки. Такий цикл може призвести до ігнорування респондентами дієвих методів її вирішення.

3) У процесі дослідження виявлено статистично значущий зв'язок між копінг-стратегією "Самоконтроль" і віком респондентів (рисунок 3.32). З іншими чинниками значущих зв'язків не виявлено.

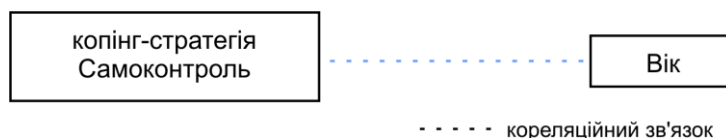


Рисунок 3.32. "Копінг-стратегія "Самоконтроль": кореляційні зв'язки.

Респонденти віком до 21 року і після 60 років використовують копінг-стратегії "Самоконтроль" в адаптивному форматі ($p=0,036$), знаходячи можливості уникати емоційних імпульсивних вчинків, раціонально підходячи до проблемних ситуацій.

Респонденти у віці 31-45 років схильні використовувати над контроль щодо своїх переживань, продовжуючи цю тенденцію в 46-60 років. У цьому, більш старшому віці, переходячи до ще більш неадаптивної форми цієї поведінки, що долає. Ми можемо припустити, що саме в період 46-60 років респонденти відчувають найбільші труднощі з вираженням своїх потреб і переживань у стресовій ситуації.

4) У процесі дослідження було виявлено статистично значущі зв'язки копінг-стратегії "Пошук соціальної підтримки" з іншими факторами, що відображено на рисунку 3.33.

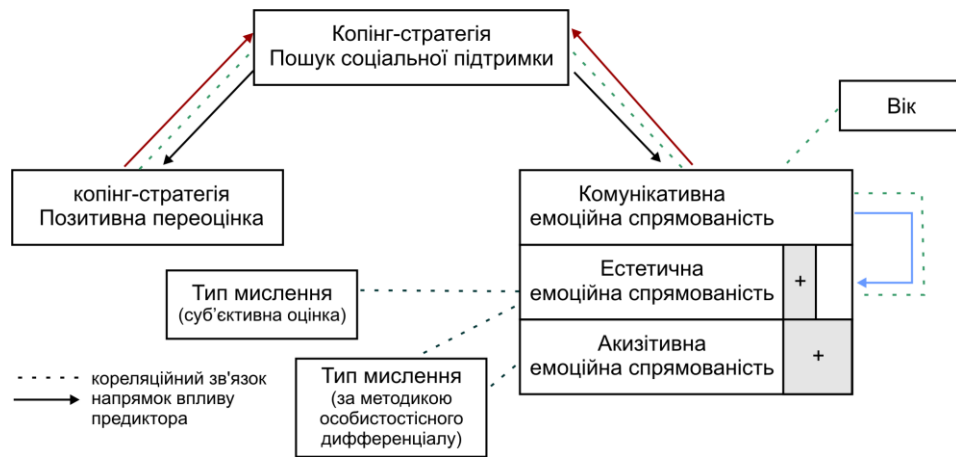


Рисунок 3.33. "Копінг-стратегія "Пошук соціальної підтримки": значущі предиктори, інтеркореляційні та кореляційні зв'язки.

Що частіше респондент використовує проблемну ситуацію, як основу для саморозвитку, то частіше він схильний звертатися за соціальною підтримкою в ситуації стресу ($B=0.524$, $p<0.001$). При цьому, звернення за рекомендаціями до експертів, посилює здатність респондента позитивно переосмислювати проблемну ситуацію ($B=0.679$, $p<0.001$). Однак, такий циклічний взаємний вплив з часом може сформувати у респондента залежну позицію, зокрема почати відчувати надмірні очікування від оточуючих.

Також, значущим предиктором є "Копунікативна емоційна спрямованість" ($r=0.597$, $p<0.001$; $B=0.524$, $p<0.001$). З підвищенням потреби у спілкуванні, респондент частіше звертається за соціальною підтримкою у стресовій ситуації. Необхідно звернути увагу на те, що якщо разом із цією потребою у респондента розвивається здатність отримувати психологічний ресурс від сприйняття речей і явищ, що мають естетичний вигляд, то зростання за шкалою "Пошук соціальної допомоги" становить $B=0.748$. Одночасне ж зростання у респондента потреби в колекціонуванні змінює шкали становитиме $B=0.714$, тому що ця потреба знижує вираженість цієї копінг-стратегії на 0.191.

Визначені в процесі дослідження впливи можуть як дати змогу побачити респондентові можливості у використанні зовнішніх джерел у стресових ситуаціях, так і перевести цей тип поведінки, що долає, в його

неадаптивну форму, вводячи респондента в залежність від зовнішньої підтримки. Найбільший ризик може супроводжувати групу респондентів віком до 20 років, тому що їхня потреба в спілкуванні яскраво виражена і перебуває у верхній частині шкали "Комунікативна емоційна спрямованість".

Респонденти, які суб'єктивно оцінюють свій тип мислення як творчий, і ті респонденти, які, згідно з тестом особистісної диференціації, володіють раціональним типом мислення, мають яскраво виражену "Естетичну емоційну спрямованість мислення". Це дасть нам змогу припустити схильність даних респондентів звертатися до зовнішньої соціальної підтримки в проблемних ситуаціях.

5) Значущими предикторами для копінг-стратегії "Прийняття відповідальності" є копінг-стратегія "Втеча-уникнення" та "Романтична емоційна спрямованість" (рис. 3.34).

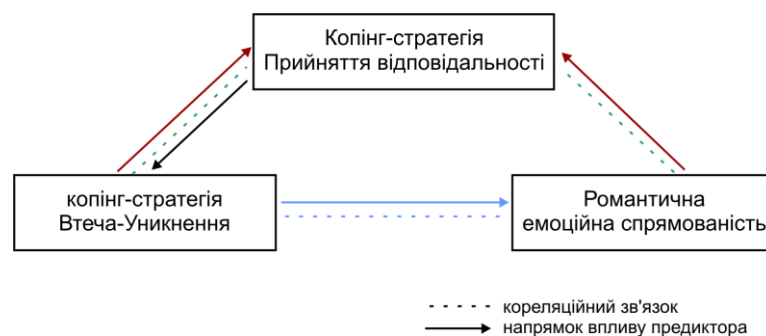


Рисунок 3.34. "Копінг-стратегія "Прийняття відповідальності": значимі предиктори, інтеркореляційні та кореляційні зв'язки.

Збільшення частоти використання респондентом стратегії подолання стресової ситуації через ухиляння від її розв'язання, посилює його схильність до прийняття на себе відповідальності в тому, що відбувається ($r=0.348$, $p<0.001$; $B=0.348$, $p<0.001$). При цьому спостерігається взаємозалежність циклічного характеру, за якого, зростання розуміння своєї ролі в проблемній ситуації, підштовхує респондента до прийняття відповідальності за це ($B=0.863$, $p<0.001$). З рештою це може призвести до появи у респондента необгрунтованої критики і взяття на себе надвідповідальності за те, що відбувається.

Відхід від прагматизму в бік нез'ясовного і таємничого, також підвищує рівень прийняття відповідальності на себе ($r=0.357$, $p<0.001$; $V=0.290$, $p=0.017$). При цьому цей вплив посилюється, якщо респондент схильний уникати розв'язання проблемної ситуації ($r=0.548$, $p<0.001$; $V=0.384$, $p<0.001$). Таким чином, чим сильніше респондент намагається відгородитися від проблемної ситуації, тим вищою стає його потреба в чомусь таємничому, що може пояснити те, щов ідбувається. При цьому форма прийняття на себе відповідальності може мати неадаптивний характер, пояснюючи свою участь у ситуації через теорії змови та/або фатум.

б) У процесі дослідження було виявлено статистично значущі зв'язки копінг-стратегії "Втеча-Уникнення" з іншими факторами, що відображено на рисунку 3.35.

Справильна поведінка, пов'язана зі спробою уникнути проблеми, посилюється у респондентів, у яких зростає потреба у збільшенні рівня свого фізичного та емоційного комфорту ($r=0.611$, $p<0.001$; $V=0.609$, $p<0.001$). Необхідно зазначити, що ця потреба перебуває у взаємопосилювальному циклічному взаємовпливі (предиктор "Втеча-Уникнення" $V=0.613$, $p<0.001$). Таким чином, перебуваючи в циклі "уникнення стресової ситуації - цінність потреби фізичного та емоційного комфорту", може призвести до ситуації, в якій для респондента буде неможливо розв'язати проблему, труднощі накопичуватимуться, а ефект від зниження емоційного навантаження буде короткостроковим.

Звернемо увагу на те, що, якщо на тлі "гедоністичної емоційної спрямованості" в респондента виявиться його зростаюче прагнення до таємничого ($r=0.490$, $p=0.001$; $\Sigma V=1.012$), що ще більше посилить шкалу копінг-стратегії "Втеча-Уникнення".

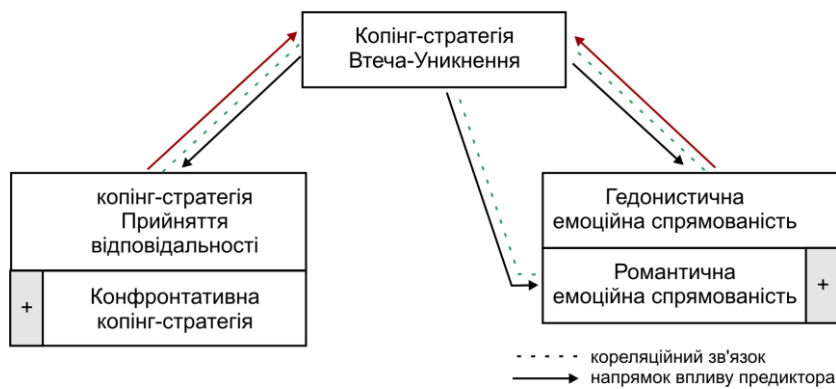


Рисунок 3.35. "Копінг-стратегія "Втеча-Уникнення": значущі предиктори, інтеркореляційні та кореляційні зв'язки.

Ще одним взаємовпливовим циклом, що посилюється, є зв'язка "взяття на себе відповідальності за те, що відбувається ($B=0.863$, $p<0.001$) - уникнення проблемної ситуації ($B=0.348$, $p<0.001$)" ($r=0.548$, $p<0.001$), що може підштовхнути респондента до девіантної поведінки. Ба більше, поведінка в стресовій ситуації, може проявлятися в імпульсивності, можливій ворожості або конфліктності, через що він намагатиметься уникнути неприємної для респондента ситуації ($\Sigma B=1.160$).

7) У процесі дослідження було виявлено статистично значущі зв'язки копінг-стратегії "Планування розв'язання проблеми" з іншими факторами, що відображено на рисунку 3.36.

Аналітичний підхід до пошуку виходу зі стресової ситуації робить респондента більш упевненим у собі, що проявляється через уміння обстоювати власні інтереси (в адаптивній формі копінг-стратегії) або через упертість і прямі конфлікти (в неадаптивній формі), ($r=0.437$, $p=0.003$; $B=0.462$, $p=0.003$).

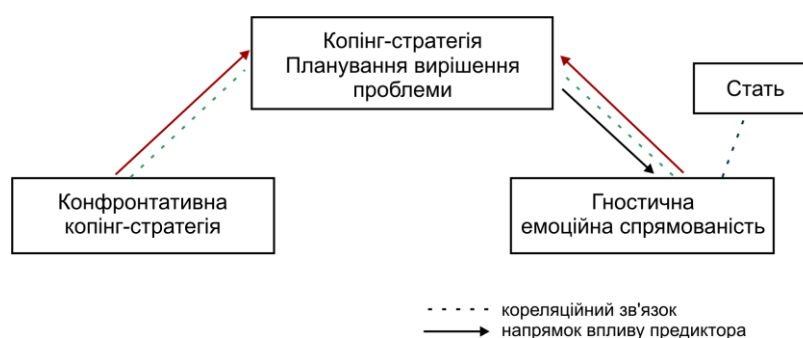


Рисунок 3.36. "Копінг-стратегія "Планування розв'язання проблеми": значущі предиктори, інтеркореляційні та кореляційні зв'язки.

У чоловіків-респондентів спостерігається яскраво-виражена потреба в отриманні нової інформації та знаннях ($p=0.005$), що робить їх не звернення до копінг-стратегії "Планування розв'язання проблем" частішим, ніж у жінок-респондентів ($r=0.548$, $p<0.001$; $V=0.673$, $p<0.001$).

Необхідно зазначити, що ця копінг-стратегія входить у взаємопідсилювальні цикли з обома предикторами, приводячи респондента до надмірної раціональності. Це позбавляє його поведінку, що долає, гнучкості та спонтанності. Респондент може почати реагувати на стресову ситуацію не емоційно.

8) У процесі дослідження було виявлено статистично значущі зв'язки копінг-стратегії "Позитивна переоцінка" з іншими факторами, що відображено на рисунку 3.37.

Дослідження показали, що респонденти, які перебувають у стосунках ($p=0.013$) схильні використовувати копінг-стратегію "Позитивна переоцінка" в її адаптивній формі. Ті ж респонденти, у яких є діти, часто недооцінюють серйозність проблемної ситуації ($p=0.005$), виявляючи в одночас яскраво виражену потребу діяти ($r=0.495$, $p=0.001$; $V=0.614$, $p<0.001$).

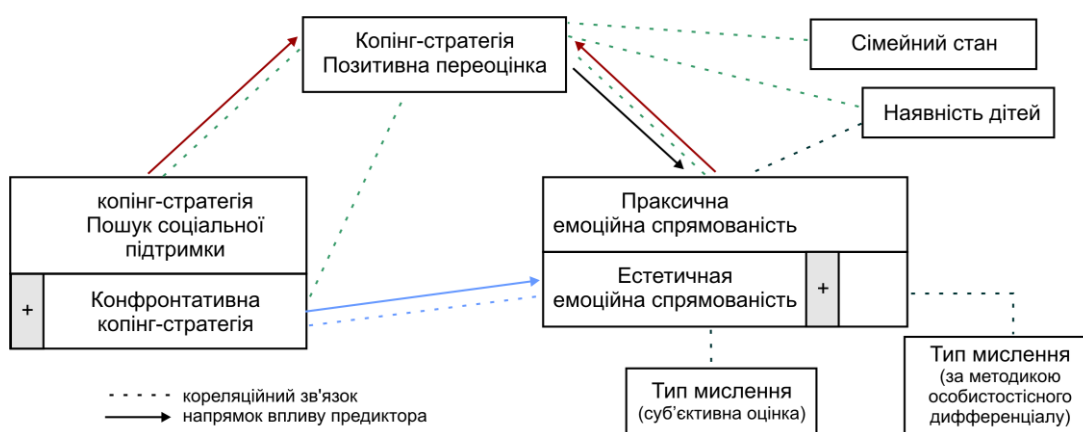


Рисунок 3.37. "Копінг-стратегія "Позитивна переоцінка": значущі предиктори, інтеркореляційні та кореляційні зв'язки.

Суб'єктивна оцінка свого типу мислення, як творчого, посилює вплив потреби респондента в дії та отриманні результату ($p=0.041$). Отримання

відповіді "раціональний тип мислення" згідно з "методикою особистісного диференціала" дає такі самі результати ($p=0.005$).

Зростаюча схильність респондента звертатися до зовнішньої соціальної підтримки в стресовій ситуації впливає на посилення в респондента релігійної віри або дає йому змогу частіше позитивно фокусуватися на зростанні своєї особистості під впливом проблемної ситуації ($r=0.597$, $p<0.001$; $B=0.679$, $p<0.001$). Якщо ця віра в зовнішню допомогу призводить респондента до складнощів, пов'язаних із плануванням своїх дій і, відповідно, з прогнозуванням результату зусиль, яких він докладає ($r = 0,589$, $p <0,001$; $\Sigma B = 0,962$), респондент переходить до неадаптивної формиції копінг-стратегії з її високою ймовірністю недооцінки справді ефективних можливостей розв'язання проблемної ситуації.

Таким чином, дослідження показало, що когнітивний стиль "Полenezалежність-Полезалежність" не має статистично значущого впливу на вибір респондентом копінг-стратегії подолання стресу. Також не виявлено значущого впливу на їхній вибір такої творчої кладової, як "Тип мислення".

Творча складова респондента, що характеризується його емоційною спрямованістю, впливає на вибір копінг-стратегії, додаючи їй глибину і додатковий сенс. Ми можемо говорити про те, що емоційна спрямованість виконує важливу роль у процесі подолання стресу, виступаючи як предиктор вибору і виступаючи формою творчого пристосування до мінливих умов.

ВИСНОВКИ

Таким чином, протяго проведення дослідження ми дійшли наступних висновків:

1. Проаналізовано погляди науковців щодо вивченн якогнітивного стилю особистості та творчої складової в процесі подолання стресу та з'ясовано, що дослідження когнітивного стилю ведеться з початку 20-го століття, але й досі ми немаємо єдиновизнанної дефініції. Кожен вчений трактує це поняття виходячи з завдань свого дослідження та сфери свого наукового інтересу.
2. Емпірично досліджено вплив когнітивного стилю особистості та творчої складової в процесі подолання стресу: полenezалежні люди схильні приймати рішення, орієнтуючись на факти та власний досвід. Полenezалежні люди, при ухвалені рішення, більш орієнтуються на загальноу картину та контекст події. Деякі дослідження говорять про те, що полenezалежні люди схильні до копінг-стратегій, сфокусованих на проблемі, а полenezалежні — на орієнтованих на емоції. Однак, необхідно зазначити, що дослідження говорять про те, що це може бути змінено під впливом зовнішних обставин.

Дослідження, що проведено нами, не виявило зв'язку між когнітивним стилем "полenezалежність/полenezалежність" та долаючою поведінкою. Таким чином, ми можем зазначити що в умов війни цей чинник втрачає свій вплив. Однак, треба зазначити, що вибірка респондентів з "Полenezалежним" стилем була мала, так що це питання потребує додаткових досліджень.

3. Проаналізувано вплив когнітивного стилю особистості та творчої складової в процесі подолання стресу, сімейне положення та наївність дітей. Творча складова оказує вплив на обирання форми долаючої поведінки. Так, завдяки творчості, особистість комбінує стретегії

копінгів залежно від контексту та індивідуального коктейлю творчої складової.

У роботі виявлен значний вплив на вибір копінг-стратегії такої творчої складової як "емоціональна спрямованість". Та доведена відсутність такого зв'язку з типом мислення людини.

4. Зроблено порівняльний аналіз когнітивного стилю особистості та творчої складової в процесі подолання стресу. Копінг-стратегії додання стресу PFC та EFC тісно пов'язані між собою. Найбільш адаптивною є долаюча поведінка людини, яка поєднує у собі декілька копінг-стратегій. Це дозволяє їй мати кращий емоційний стан та сталість при доданні стресу.

Попередніми дослідженнями виявлено, що вибір тієї чи іншої долаючої поведінки залежить від купи факторів, які не можливо передбачати. Серед них: особистість людини та особливість ситуації, що стається, стать, вік, культурні та соціальні особливості та інше.

Дослідження, що проведено нами, виявило інтеркореляційні зв'язки між копінг-стратегіями та зв'язки з такими соціальними факторами як стать, вік,

Проведення дослідження не вичерпує усі аспекти питання впливу когнітивного стилю та творчої складової в процесі подолання стресу, що потребує подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анциферова Л.І. Особистість у важких життєвих умовах: переосмислення, перетворення ситуацій та психологічний захист. *Психологічний журнал*. 1994. № 1. С.3-18.
2. Аршава І.Ф. Аспекти імпліцитної діагностики емоційної стійкості людини. Дніпр: Вид-во ДНУ, 2008. 468 с.
3. Бех І. Д. Духовні цінності як надбання особистості. *Рідна школа*. Київ – Чернівці: «Букрек», 2012. Вип. 1-2. С. 9-10.
4. Блинова О. В. Роль соціальних стереотипів у становленні світоглядних орієнтацій особистості. *Психологія і особистість: науковий журнал*. Полтава: Полтавський національний педагогічний університет імені В.Г. Короленка, 2015. Вип. 2 (8). С. 58-68.
5. Бондар Г. Гендерна рівність як один із пріоритетів сучасної державної політики. *Соціальна психологія*. Київ: Наука, 2012. № 1. С. 119-127.
6. Вілкова О. Ю. Конструктивні та деструктивні вияви гендерних стереотипів. *Український соціум*. Київ, 2004. № 3 (5). С. 28– 33.
7. Галецька І.І. Самоефективність у структурі соціальної адаптації. *Вісн. Львів. унів-ту. Сер. філос. науки*. Львів, 2003. С.138-149.
8. Гуменюк О.Є. Психологія Я-концепції. *Економічна думка*. Тернопіль, 2002. С. 186.
9. Демчук О.А. Локус контролю в структурі Я-концепції особистості як когнітивна детермінанта вибору копінг-стратегій. Херсон, 2016. № II. С. 53–58.
10. Занюк С.С. Психологія мотивації: Навчальний посібник. Київ, 2002. С. 304.
11. Захарова А.В. Структурно-динамічна модель самооцінки. *Питання психології*. Київ, 1989. № 1. С. 5-14.

12. Клименко В.В. Психологія творчості. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. С. 480.
13. Кокоріна Ю. Є., Соколова В. Г. Механізм психологічного захисту та їх взаємозв'язок з гендерною ідентичністю у юнацькому віці. *World Science*. Одеса, 2018. Vol.2 10 (38). С. 33-37.
14. Кокун, О. М. Всеукраїнське опитування «Твоя життєстійкість в умовах війни». Київ: Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2022. С. 46.
15. Кузікова С. Б. Теорія і практика вікової психокорекції: навч. посібник. Суми, 2006. С. 384.
16. Кухта М. «Життєві стратегії»: поняття та особливості формування. *Соціальні виміри суспільства*. Київ: ІС НАНУ, 2011. № 3 (14). С. 76-88.
17. Мельничук О.Б., Пасічняк Р.Ф., Вольнова Л.М. Психологія особистості: Навч. посіб. Київ, 2009. С. 532.
18. Москаленко В. В. Соціалізація особистості: Монографія. Київ: Фенікс, 2013. С. 540.
19. Омельченко Л., Вус В. Соціалізація особистості в ситуації невизначеності: Монографія. Київ: Компринт, 2015. С. 328.
20. Омельченко Л.М. Вплив ситуації невизначеності на процес соціалізації сучасної української молоді. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Педагогіка, психологія, філософія*. Київ, 2015. Вип. 230. С. 282-288.
21. Павленко Г.В. Особистісні диспозиції як чинник психологічного благополуччя особистості в контексті невизначеності. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2018. Випуск 45 (7). С. 230-239.

22. Родіна Н. В. Психологія копінг-поведінки: системне моделювання.: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора псих. наук: 19.00.01. Київ, 2013. С. 503.
23. Рубінштейн С.Л. Основи загальної психології. Київ, 1999. С. 350.
24. Яворська-Ветрова І.В. Теоретичний аналіз проблеми самоствалення: ціннісний аспект. *Актуальні проблеми психології*. Житомир: Видавництво ЖДУ імені І. Франка, 2017. № 6/XII. С. 198–206.
25. Allport and Odbert. 1936. URL: <https://osf.io/eu9hc> (дата звернення 01.05.2023).
26. Allport G., Stagner R. N.Y., 1993. URL: https://www.researchgate.net/profile/Richard-Robins-2/publication/290532712_Gordon_Allport/links/5724e7b308aef9c00b846755/Gordon-Allport.pdf. (дата звернення 01.05.2023).
27. Allport Gordon Willard. *Personality: A Psychological Interpretation*. H. Holt, 1938. P. 588.
28. Allport, G. W. *Pattern and growth in personality*. Holt: Reinhart & Winston, 1961.
29. Amirkhan J.H. A Factor analytically derived measure of coping: The coping strategy indicator. *J. Pers. Soc. Psychol.* 1990. Vol.59 (5). P.1066- 1074.
30. Andrews G. Life event stress, social support, coping style, and risk of psychological impairment. *J. Nerv. Ment. Dis.* 1978. Vol. 166 (5). P. 307-316.
31. Antonovsky A. *Health, stress and coping*. San-Francisco: JosseyBass Publ., 1979. P. 255.
32. Arnold M.B. Stress and emotion. *Psychological stress; Issues in research*. N.Y.: Appleton-Century-Crofts, 1967. P.123-140.
33. Averill J.R. Individual differences in emotional creativity: structure and correlated. *Journal of Personality*. 1999. P. 331-371.
34. Billings A.G., Moos R.H. Coping, stress, and social resources among adults with unipolar depression. *J. Pers. Soc. Psychol.* 1984. Vol. 46 (4). P. 877-891.

35. Carver C.S. Assessing Coping Strategies: A theoretically based approach. *J. Pers. and Soc. Psychol.* 1989. Vol. 56 (2). P.267-283.
36. Carver C.S., Scheier M.F., Weintraub J.K. Assessing coping strategies: a theoretically based approach. *J. of Personality and Social Psychology.* 1989. Vol. 56. P. 267-286.
37. Cattell R.B. The scientific analysis of personality. Baltimore: Penguin Books, 1965.
38. Cattell Raymond Bernard. Description and Measurement of Personality. World book Company, 1946. P. 602.
39. Cattell, R. B. The measurement of adult intelligence. *Psychological Bulletin.* 1943. 40(3). P. 153–193.
40. Cohen W. Spatial and textual characteristics of the Ganzfeld. *American Journal of Psychology.* 1957. P. 403-410.
41. Coyne J.C., Lazarus R.S. Cognitive style, stress perception and coping. *Handbook of stress and anxiety.* 1980. P. 144-158.
42. Crean H.F. Social support, conflict, major life stressors, and adaptive coping strategies in Latino middle school students: An integrative model. *Journal of Adolescent Research.* 2004. 19(6). P. 657-676.
43. Cronbach L.J. Essentials of psychological testing. New York: Harper & Row, 1970. 3rd ed. P. 215.
44. Folkman S. Appraisal, coping, health status, and psychological symptoms. *J. Personal. and Soc. Psychol.* 1986. N 50. P. 571-579.
45. Folkman S. Manual for Ways of Coping Questionnaire. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, 1988.
46. Folkman S. Personal control and stress and coping processes: a theoretical analysis. *J. of Personality and Social Psychology.* 1984. Vol. 46 (4). P. 839-852.
47. Frydenberg, E., & Lewis, R. Teaching Coping to adolescents: when and to whom. *American Educational Research Journal.* 2000. № 37. P. 727–745.

48. Hanetseder Christa Elisabeth. *Finales Prinzip und Lebensstil bei Alfred Adler*. 1982.
49. Kolb, D. A. *Experiential learning: Experience as the source of learning and development*. Prentice-Hall, 1984.
50. Lazarus R.S. *Psychological stress and coping process*. N.Y.: McGraw-Hill, 1966. P. 26.
51. Lazarus R.S., Folkman S. *The concept of coping*. N.Y., 1991. P. 189-206.
52. Lazarus R.S. *Psychological stress and the coping process*. N.Y.: McGraw-Hill Book, 1966. P. 466.
53. Lazarus R.S. *Stress, Appraisal and Coping*. N.Y.: Springer Publishing, 1984. P. 218.
54. Lazarus R.S. *Toward better research on stress and coping*. *American Psychologist*. 2000. V. 55(6). P. 665-673.
55. Lazarus R.S. *Transactional theory and research on emotion and coping*. 1987. Vol. 1. P.141-169.
56. Lewin Kurt. *Field Theory in Social Science: Selected Theoretical Papers*. Social Science Paperbacks. Indiana, 1967. P. 346.
57. Lyons R.F., Mickelson K.D., Sullivan M., Coyne J.C. *Coping as a communal process*. *J. of Social and Personal Relationships*. 1998. Vol. 15 (5). P. 579-605.
58. Maddi S. *Creating meaning through making decisions*. *The Human Search for Meaning*. Mahwah: Lawrence Erlbaum, 1998. P.1-25.
59. Maddi S. R. *Hardiness and mental health*. *J. of Personality Assessment*. 1994. Oct. V.63 (2). P. 265-274.
60. Mao W.C., Bardwell W.A., Major J.M., Dimsdale J.E. *Coping strategies, hostility and depressive symptoms: a path model*. *Intern. Journal of Behavioral Medicine*. 2003. V.10. P. 331-342.
61. Pearling L. *The structure of coping*. *Soc. Behav.*, 1978. Vol. 19. P.2-21.

62. Pinker Steven. *The Sense of Style: The Thinking Person's Guide to Writing in the 21st Century*. P. 368.
63. Revenson, T.A. Kayser, K. Bodenmann, G. *Couples coping with stress. Emerging Perspectives on Dyadic Coping*. Washington, DC, 2005. P. 150.
64. Richard W.J. Neufeld. Coping with stress, coping without stress, and stress with coping: on inter-construct redundancies. *Stress Medicine*. N.Y., 1990. Vol. 6. P. 117-125
65. Sarris V., Heineken E., Peters H. Effect of stress on field dependence. *Perceptual and Motor Skills*. N.Y., 1976. P. 121-122.
66. Swarzer R., Knoll N. Positive coping: mastering, demands and searching for meaning. *Comprehensive Handbook of Psychology*. New York: Wiley, 2003. Vol. 9. P. 58-67.
67. Shipp A.J., Fried Y., Rousseau D.M., Zimbardo P.G.. New perspectives on time perspective and temporal focus. *Special Issue: Time Perspective and Organizational Behavior*. 2020. Vol. 41(3). P. 235–243.
68. Skinner E.A., Zimmer-Gembeck M.J. The development of coping. Portland State University: *Annu Rev. Psychol.*, 2007. V. 58. P. 119-44.
69. Sternberg Robert J. *Thinking Styles*. New York, 1997.
70. Terman, Lewis Madison, & Merrill, Maude A. *Stanford-Binet Intelligence Scale: Manual for the third revision*. Boston (MA): Houghton Mifflin, 1960.
71. Van Soest, P.J. and Robertson, J.B. *Analysis of Forages and Fibrous Foods a Laboratory Manual for Animal Science*. Cornell University, Ithaca. N.Y., 1985.
72. Vernon P. E. *The Structure of human abilities*. 1950. P. 160.
73. Witkin H., Goodenough D. *Cognitive style: Essence and Origins*. N.Y., 1982. P.135.
74. Witkin H.A., Dyk R., Faterson H., Goodenough D. and Karp S. *Psychological differentiation*. N.-Y.: Wiley and Sons, 1962. P. 418.

75. Witkin H.A., Goodenough D.R. Cognitive style: Essence and origins.
Psychological Issues. 1982. Mon. 51. P. 141.