**РОЗДІЛ 1**

**Теоретичний аналіз проблеми вивчення психологічних маркерів емоційно-вольової сфери осіб зрілого віку та її розвитку**

**1.1. Категоріально-понятійний аналіз поняття емоційного інтелекту**

Вагомий вплив на успішність діяльності людини чинять такі важливі якості як вміння контролювати власні емоції, розуміти емоції інших, чинити вплив на емоційний стан оточуючих. Вміння працювати зі своїми та чужими емоціями, співчувати іншим та давати правильну оцінку власним почуттям визначають поняттям «емоційний інтелект» або EI.

Ця дефініція була вперше використана П. Саловеєм та Дж. Майєром для опису емпатії, вміння розуміти та керувати своїми та чужими емоціями. Таким чином, емоційний інтелект є комплексом внутрішніх та зовнішніх якостей людини, котрі чинять вплив на її діяльність та поведінку.

Рівень сучасного дослідження феномену емоційного інтелекту демонструє його популярність, і, це пов’язано передусім із конкретизацією психологічних чинників успішності соціального пізнання, поведінки і взаємодії особистості, які є залежними не тільки від загального інтелекту, але й від її емоційної культури [10; 13].

У праці Л. Засєкіної, присвяченій вивченню структурно-функціональної організації інтелекту людини, зазначається, що активізація різноманітних напрямів дослідження проблеми інтелекту свідчить про зміщення акценту від властивостей та функцій психічного до особливостей його внутрішньої організації, де нею виокремлено когнітивно-афективний рівень індивідуального інтелекту. А з часом ставиться акцент на вивченні емоційної памяті та безумовного самосприйняття, які спричинюють психологічне благополуччя та психічне здоров’я.

Загалом існує дві протилежні концептуалізації щодо поглядів на емоційний інтелект.

Перша розглядає його як рису характеру та вважає емоційний інтелект – trait emotional intelligence (TEI) – самосприйняттям власних емоцій та диспозицій, що формується в результаті інтроспекції.

Автор теорії рис, К. Петрідес, стверджує, що як риса характеру емоційний інтелект допомагає людині зосередитись на своїх емоціях та почуттях та надає суб’єктивного забарвлення емоційному досвіду. На його думку певні емоційні характеристики часто залежать від контексту ситуації, в котрій опинилась людина.

Таким чином стриманість та відстороненість не завжди є ознакою емоційної холоднечі – це цілком може бути адаптивна поведінка людини до умов навколишньої дійсності. К. Петрідес вважає ТЕІ збірним образом про свій емоційний стан, котрий «локалізується на нижчих рівнях персональної ієрархії людини».

Існує також уявлення про емоційний інтелект як про когнітивне вміння (ability emotional intelligence (AEI)), що пов’язане з емоціями і забезпечує вміння контролювати їх перебіг у себе та інших. Таких уявлень про природу емоційного інтелекту притримується Дж. Майєр і його колеги. На думку вченого структуру емоційного інтелекту складають вміння сприймати, використовувати, розуміти та керувати емоціями.

Людина схильна засвоювати емоційні сигнали за допомогою аналізу міміки, слів, жестів, пози співбесідника, аналізувати можливі наслідки прояву або приховування власних емоцій та оперувати ними так, щоб діяльність була найбільш ефективною.

Д. Петрідес стверджує, що відмінності в функціях та природі ТЕІ та АЕІ мінімізують кореляцію між цими двома явищами, оскільки ТЕІ є особистісною рисою людини, в той час як АЕІ – когнітивною здібністю, котру можна виміряти шляхом тестування.

В сучасній психології розроблено декілька моделей емоційного інтелекту, серед яких: модель емоційно-інтелектуальних здібностей, у якій емоційний інтелект розглядається як сукупність інтелектуальних здібностей, які забезпечують розуміння емоційних станів і управління ними [17]; двокомпонентна модель Д. Люсіна, де емоційний інтелект виступає в якості здатності розуміти емоції і управляти ними; змішані моделі емоційного інтелекту вміщують теорії емоційного інтелекту, де цей феномен є складним психічним конструктом, в якому поєднано когнітивні здібності з особистісними і мотиваційними рисами, а саме теорії емоційної компетентності Д. Гоулмана; і некогнітивна теорія емоційного інтелекту Р. Бар-Она; синтетична модель визначає емоційний інтелект як системний прояв інтелектуальних здібностей до аналізу, обробки і використання емоційної інформації [6]; диспозиційна модель (модель особистісних рис) К. Петрідеса і Е. Фернхема, де емоційне функціонування особистості ставиться у залежність від наявності у неї відповідних установок і характереологічних установок.

Кожна із зазначених моделей емоційного інтелекту віднайшла своїх однодумців і послідовників у їх інтерпретаційному доповненні та удосконаленні.

Зокрема, Г. Гарднер вважає, що емоційний інтелект є складовою частиною так званого множинного інтелекту, котрий містить такі складові як вербальний, логіко-математичний, просторовий, кінестетичний, музичний та власне емоційний інтелект, які у комплексі кірують головними типами активності особистості.

С. Деревя’нко, виходячи із структури емоційного інтелекту, виокремлює такі його характеристики як інтроспективність (рефлексія, аналіз емоційних переживань), інструментальність (використання отриманих емоційних знань), імпліцированість (доступність емоцій для самоспостереження).

В. Зарицька в емоційному інтелекті виокремлює такі структурні компоненти як розуміння власних емоцій, самоконтроль і саморегуляція емоцій, розуміння емоцій інших, використання емоцій у діяльності та спілкуванні; В. Гаврилькевич надає емоційному інтелекту формат найвищого рівня емоційної і смислової регуляції, яка орієнтована на вирішення внутрішнього потребово-мотиваційного конфлікту; О. Власова, визначаючи емоційний інтелект, як здатність до розрізнення, адекватного вираження і управління власними емоціями, переживаннями, прийняття відповідальності за їх позитивний модус і відповідність суспільно виробленим еталонам, виокремлює такі його ознаки як емоційна сенситивність, здатність управляти емоціями і емоційна грамотність; М. Манойлова в структурі емоційного інтелекту зазначає такі два його компоненти як внутрішньо особистісний (усвідомлення власних почуттів, самоконтроль, самооцінку, самовпевненість, активність, відкритість новому досвіду, відповідальність, мотивацію досягнення, терпимість, оптимізм, гнучкість, активність) і міжособистісний (здатність управляти стосунками, прогнозувати їх, відкритість, уміння працювати в команді, комунікабельність, повагу до людей, емпатію, уміння враховувати інтереси іншої особистості) емоційний інтелект; К. Саарні дотримується розгляду емоційного інтелекту як сукупності певних здібностей та вмінь для забезпечення повсякденних комунікативних ситуацій.

Р. Бар-Он відніс до основних структурних компонентів емоційного інтелекту переважаючий настрій, оцінку власної особистості, управління стрессом, адаптивні навички, що робить EI не просто вмінням координувати емоції, а здібністю, що як поліструктурне явище, чинить безпосередній вплив на здатність людини до самореалізації, витривалості, самостійності.

Це складна комбінація емоційних та соціальних умінь, котрі забезпечують вдале виконання завдань незалежно від їх складності, та дають змогу ефективно виразити себе та зрозуміти інших. Вчений вважає емоційний інтелект неє астенічним вмінням особистості, адже його можна розвинути. Р. Бар-Он ввів поняття «емоційного коефіцієнту» (EQ), котрий кількісно відображає той рівень розвитку емоційного інтелекту, котрий властивий людині.

Дж. Майєр, П. Саловей та Д. Карузо вважають, що емоційний інтелект являє собою стійку структуру, що забезпечує управління емоційними знаннями особистості, котрі людина здобуває в процесі навчання. Подібно розмірковує А. Петровська, яка розглядає емоційний інтелект, як інтегральне утворення, що поєднує когнітивні і регулятивні процеси.

При усій варіативності поглядів щодо природи та структури емоційного інтелекту, вчені сходяться на думці, що основною його властивістю є вміння усвідомлювати та генерувати емоції та, за потреби, змінювати їх таким чином, щоб їх вплив сприяв зростанню ефективності результату праці.

Д. Гоулман пропонує трактування дефініції «емоційний інтелект» як вміння особистості давати чітке поясненню власним та чужим емоціям задля досягнення власної мети.

**1.2. Емоційний інтелект як динамічна структура**

Емоційний інтелект є динамічною структурою, котра має тенденцію до розвитку. Його основними структурними компонентами, на думку Д. Гоулмана, є ідентифікація емоційних станів, вміння керувати ними та за потреби змінювати їх, емпатійність та схильність встановлювати тривалі відносини з оточуючими.

Д. Люсін вважає, що саме емоційний інтелект відповідає за спрямованість особистості на сферу емоцій, визначає інтерес до власного внутрішнього світу і внутрішнього світу інших людей, формує ціннісне ставлення до емоційних переживань, прагнення розуміти мотиви поведінки.

На його думку конструкт емоційного інтелекту містить когнітивні здібності (точність і швидкість переробки емоційної інформації), уявлення про емоції, як про джерело інформації про себе і про оточуючих людей, особливості емоційності(стійкість, чутливість і тому подібне).

Е. Носенко вважає, що емоційний інтелект є комбінацією зовнішньої та внутрішньої складової. Інтелектуальна складова феномену є внутрішньою, а емоційна – зовнішньою. Вчена наголошує, що вибір форми поведінки серед варіації альтернативних алгоритмів є внутрішнім процесом, натомість зміст, кількісні та якісні ознаки перебігу поведінки є зовнішніми.

Емоційний інтелект, таким чином виконує не просто функцію контролю та розуміння емоцій, а є відображенням іманентної реальності особистості. Проте сам емоційний інтелект таким не є і може розвиватися та змінюватись [9].

На думку І. Мещерякової ключовими елементами структури емоційного інтелекту є когнітивний, поведінковий та емоційний компоненти, котрі є поліструктурованими факторами.

Складність явища емоційного інтелекту дає змогу йому здійснювати адекватну самооцінку та рефлексію, проявляти емоційну гнучкість та емпатію, встановлювати продуктивні зв’язки з навколишнім соціумом.

Вчена поділяє думку Дж. Майєра про те, що високий розвиток емоційного інтелекту дає змогу людині долати страхи та досягати наміченої цілі. Вміння розуміти емоції інших також дає змогу розуміти і мотиви інших, що, в свою чергу, дозволяє краще планувати алгоритм дій.

Емоційний інтелект дає людині можливість самоусвідомлення, що дозволяє зрозуміти причини власних емоцій, прагнень та мотивів. Коли людина не знає, чого вона прагне досягти, вона починає відчувати внутрішній дискомфорт, фрустрацію та напруженість, що не лише не дає їй можливості самореалізуватися, а й змушує перебувати в стані певного анабіозу та психічної депривації.

Відсутність необхідного емоційного, психологічного, когнітивного навантаження призводить до того, що діяльність людини стає менш продуктивною. І тільки самоусвідомлення дає змогуприбрати диспропорцію між прагненнями людини та реальним станом речей.

Тому в контексті організаційної психології досить доречним є визначення емоційного інтелекту Л. Хемелом, як здатність контролювати власні та чужі почуття і емоції, розрізняти їх та використовувати для управління своїми думками і діями, що впливає на підвищення продуктивності праці, ефективності розумової та управлінської діяльності.

Заслуговують увагу й дослідження емоційного інтелекту у ракурсі вікового і соціального розвитку людини.

Так, М. Шпак, вивчаючи розвиток емоційного інтелекту молодших школярів, зазначає психологічні механізми емоційного інтелекту (ідентифікація, наслідування, емоційне зараження, рефлексія, емоційна децентрація, емоційна саморегуляція, антиципація, емпатія) та критерії і рівні розвитку емоційного інтелекту в онтогенезі (психофізіологічний, когнітивний, соціопсихологічний, креативно-суб’єктний, екзистенційно-духовний), на основі яких описує психологічні закономірності нерівномірності та гетерохронності розвитку емоційного інтелекту в молодшому шкільному віці та виокремлює такі типи ЕІ як раціональний, афективний, соціально-адаптивний, соціально-комунікативний, гармонійний.

О. Лящ розкриває генезу емоційного інтелекту в юнацькому віці та констатує, що розвиток є результатом виникнення і становлення метакогнітивного утворення, що передбачає поглиблення, об’єднання в певні категорії, розширення та актуалізацію емоційних, когнітивних, комунікативних, мотиваційних складових особистості в умовах навчальної діяльності.

К. Параскевова, розглядаючи емоційний інтелект як чинник регуляції емоційномотиваційної сфери особистості на вибірці фахівців просоціальної діяльності, доводить, що емоційний інтелект є одним із чинників комунікативної, пізнавальної, альтруїстичної, трудової мотивації, мотивації позитивного ставлення до людей, спрямованості на справу та відповідальності, позитивного самоставлення особистості, емоційної сенситивності, спонтанності і лабільності особистості.

М. Півень, вивчаючи структурні особливості емоційної зрілості особистості на студентській вибірці, розглядає емоційний інтелект як її структурний компонент і зазначає, що саме емоційна зрілість сприяє переживанню позитивних емоцій, зниженню тривожності, агресивних й аутоагресивних проявів; і саме ці ознаки спричинені розвитком емоційного інтелекту.

С. Кас’янова, дотримуючись визначення емоційного інтелекту як складного конструкту ментальних здібностей, пов’язаних із застосуванням емоційної інформації та формуванням емоційного досвіду суб’єкта, розробила структурно-функціональну модель емоційного інтелекту безробітного соціономічного напряму професійної перепідготовки, де виокремила такі рівні функціонування емоційного інтелекту як когнітивний, емоційний, поведінковий, його функціональні характеристики (прийом і переробка емоційної інформації, емоційне реагування, застосування емоційних знань на практиці), та змістовні характеристики (здатність до усвідомлення своїх емоцій та розуміння емоційного стану інших людей, здатність до управління своїми емоціями та контролю їх зовнішніх проявів,здатність викликати у інших людей ті чи інші емоції), емоційні компетентності внутрішньоособистісного та міжособистісного спрямування.

Я. Дубяга розкрила сутність емоційного інтелекту як багатогранного психологічного феномену, який є сукупністю емоційно-інтелектуальних здібностей, що забезпечують розуміння емоційної інформації (як власної так і інших людей), управління власними емоційними переживаннями (саморегуляція) та здійснення конструктивного впливу на емоційний стан інших людей та назвала основні функції емоційного інтелекту: регулятивну, завдяки якій відбувається регуляція емоційної та поведінкової активності; адаптивну яка проявляється в активізації адаптаційного потенціалу особистості; стресозахисну, яка сприяє запобіганню та подоланню стресу на прикладі фахівців державної служби зайнятості.

Особливою фундаментальністю володіє наукова праця Є. Карпенка, який визначив поняття «дискурс життєздійснення особистості» як цілісний хронотоп ціннісно-цільового моделювання і реалізації життєдіяльності з релевантним соціокультурним змістом та обгрунтував тріангуляційну модель емоційного інтелекту в дискурсі життєздійснення особистості у складі інтернального, екстернального й інтегративного модусів.

Науковцем представлено взаємозв’язок структури емоційного інтелекту з психолого герменевтичними механізмами життєздійснення: інтернальний модус пов’язаний з домінуванням організмічного чуття і герменевтичним механізмом розуміння; екстернальний – з емоційною компетентністю й механізмом інтерпретації; інтегративний – з балансом організмічного чуття й емоційної компетентності та замиканням герменевтичного кола.

Наведені дослідження доводять, що розвиток емоційного інтелекту забезпечує ефективність діяльності не лише на індивідуальному рівні, а й на рівні соціуму.

Потреба акселерації розуміння та контролю емоцій, згідно з І. Андрєєвою, є важливим елементом психологічно-культурного розвитку соціуму. Цей процес призводить також до розширення концептуального поля поняття емоційного інтелекту, котре встановлює релативні зв’язки з такими дефініціями як емоційна культура або емоційна компетентність, котрі, не зважаючи на відсутність тотожності, є важливими складовими емоційного інтелекту.

 В той час як емоційна культура закладається в підсвідомість людини ще в ранньому дитинстві, емоційна компетентність розвивається протягом життя внаслідок потрапляння індивіда в соціальні ситуації, внаслідок чого він розвиває в собі якості розуміння емоцій та емоційну освіченість, що є запорукою зростання у нього рівня емоційної зрілості [9].

 Також І. Андрєєва наголошує на важливості розвитку рефлексії в межах роботи з емоційним інтелектом. На думку вченої, індивідуально-особистісний або рефлексивний емоційний інтелект є уявленням індивіда про рівень власного емоційного інтелекту, котрий формується в результаті рефлексії. Із зростом рівня рефлексії та самоаналізу роль інтелектуальної складової EI зростає, а емоційна зменшується.

Важливість поєднання емоцій та інтелекту в одному явищі полягає в тому, що більшість людських бажань беруть початок з наших почуттів та реалізуються за рахунок логічних дій.

Спроби здійснити таке поєднання виникали задовго до появи самого терміну «емоційний інтелект».

На думку М. Арнолда емоція виникає внаслідок послідовності певних подій, котрим людина дає опис та оцінку. Лише після того, як індивід засвоїв ситуацію та проаналізував її, може виникнути емоція, оскільки буденний досвід не завжди схильний бути суто об’єктивним.

Подібні погляди поділяють А. Монат, Ж. Еверіл та Р. Лазарус, які незалежно від М. Арнолда, розглянули емоції як трикомпонентну структуру: стимул, оцінка, відповідь.

У цій теорії емоції є зворотною реакцією на стимул, котра може виявлятись у когнітивній, експресивній або інструментальній формі. На їх думку когнітивна відповідь набуває ознак механізму захисту, в той час як експресивна відповідь є мімічною реакцією – вродженою або набутою – на подразник-стимул.

Інструментальна відповідь, вираженна символом, засобом або традицією, завжди цілеспрямована та, в залежності від категорії вираження, може слугувати способом комунікації, уникнення або вираженням культурної традиції.

Б. Вейнер вважає, що когнітивну сторону емоцій варто розглядати з точки зору каузальних атрибуцій: емоції беруть початок з персональної атрибуції або події-активатора, та базуються на трьох вимірах каузальності: зовнішньому/внутрішньому локусі, стійкості/нестійкості, підконтрольності/неконтрольованості. Ставлення людини до ситуації та її емоційне реагування залежить від комбінації цих трьох вимірів, адже, наприклад, одна й та ж сама ситуація може викликати різну реакцію в залежності від локусу контролю.

Зв’язуючою ланкою когнітивної та емоційної складової ЕІ є емпатія, котра дає змогузрозуміти думки, почуття та установки іншої людини. Завдяки емпатії можна не просто відчути емоційний стан іншої людини, але й дати йому оцінку та зрозуміти мотиви поведінки.

Вміння відчувати емоції та почуття іншої людини, в свою чергу, дає змогу краще логічно аналізувати їх походження та, за необхідності, намагатися впливати на їх перебіг.

Дане явище можна спостерігати серед дітей, коли вони намагаються підняти настрій дорослим, коли тим сумно. Це дає змогу говорити про наявність у емпатії вроджених зачатків, котрі розвиваються у протягом життя та залежать від соціуму, в якому перебуває людина.

М. Хоффман вважає, що емпатія та вміння співчувати властиві кожній людині з народження. З огляду на це можна узагальнити, що здатність до аналізу власних помилок або вдалих дій дозволяє людині розвинути адаптивні здібності та внутрішню ліквідність задля подальшої діяльності.

Для успішного виконання завдання перед індивідом постає задача логічно підійти до роботи та контролювати емоційну складову власної особистості. Також часто від нього вимагається зворотне завдання – проявити в життєвій ситуації необхідну емоцію. У будь-якому випадку, незалежно від завдання, завжди є необхідність застосування самоконтролю та використання психологічних ресурсів задля його виконання.

Закономірно виникає питання щодо негативних якостей емоційного інтелекту, оскільки розуміння емоцій інших та вміння здійснювати безпосередній вплив на них, може дозволити людині вдатися до маніпуляції та тиску.

Така поведінка можлива як на інтерперсональному, так і на інтраперсональному рівні. Людина схильна вводити в оману не лише інших, а іноді й себе, наприклад, знецінюючи бажану ціль, коли розуміє, що її здібності не дозволяють досягти бажаної мети.

В спілкуванні з іншими вона також може не показувати справжніх емоцій, гратися в «жертву» аби отримати увагу або підтримку.

Було встановлено, що люди з високим рівнем TEI та когнітивними здібностями проявляють більшу схильність до імітування емоційних станів та маскувати свої справжні почуття.

На думку Дж. Остіна людина також може застосовувати свої вміння задля погіршення настрою інших, проявляючи тим самим антисоціальну поведінку. Вступаючи в конфронтацію з іншими людьми, індивід не буде цуратись застосовувати тиск та обман, нерідко самостійно провокуючи конфліктну ситуацію. Людина при цьому може переслідувати різні цілі – як реалізацію бажання захистити себе від деструктивного впливу оточення, так і прагнення принизити опонента.

Вміння керувати емоціями не завжди можна застосовувати для девіантних цілей – розуміння та аналіз почуттів оточуючих є інструментами для підтримки близьких в складних ситуаціях.

Таким чином застосування вміння впливати на емоції залежить від людини та контексту обставин, тому не можна оцінювати емоційний інтелект як власне просоціальну або антисоціальну тенденцію, оскільки він є просто інструментом адаптації до умов навколишньої дійсності.

Негативною якістю також вважають суб’єктивність людини в аналізі власних емоцій. Описуючи власний пережитий досвід, людина схильна спотворювати інформацію через призму пам’яті та суб’єктивного сприйняття. Вона може гіперболізувати або зменшувати вплив подій на неї, тим самим змінюючи факти.

Це також може бути ознакою маніпулятивної поведінки. Переживаючи стрес, людина може перебільшити його наслідки задля отримання співчуття або допомоги. В той же час не можна говорити про однозначність показників вимірювання ЕІ.

В ряді досліджень було встановлено, що високий рівень ТЕІ може бути показником неадаптивної поведінки, а високого рівня губрису та самовпевненості.

Крім того високий рівень ЕІ призводить до більш чутливого сприйняття інформації про насильство, страждання тощо.

В свою чергу це призводить до погіршення самопочуття у людей з високим рівнем ЕІ і, відповідно, до більшої потреби у емоційному самоконтролі.

Люди з низьким рівнем емоційного інтелекту сприймають подібну інформацію більш спокійно та не піддаються емоціям.

Отже користь високого рівня ЕІ є поняттям неоднозначним та його ефективність залежить від умов навколишньої дійсності. Вміння керувати емоціями, в свою чергу, викликає питання про стресостійкість.

Н. Ямані разом із спвіавторами було встановлено, що люди з високим рівнем емоційного інтелекту схильні більш стійко переносити тиск та напруження на роботі, оскільки вміння людини розуміти свій стан та впливати 36 на нього здійснює протекторальну функцію.

TEI та AEI не лише виконують захисну функцію, вони також сприяють відновленню емоційного стану після стресової ситуації. Даючи правильну оцінку своєму емоційному станові, розуміючи походження почуттів, котрі виникли у конкретному випадку, людині легко вдається підібрати алгоритм наступних дій з метою самоконтролю та пристосування до стресової ситуації. Їй вдається не лише стримати почуття, а й виразити їх таким чином, щоб це було максимально ефективно.

Так В. Чамберлайн фокусує увагу на головній ознаці емоційно зрілої людини – вмінні контролювати емоційне життя. Розуміння емоцій є ключовим елементом розвитку емоційної зрілості, адже позбавляє людину викривленого бачення навколишньої дійсності.

Явище емоційної зрілості не обмежене віковими рамками, оскільки вона може проявлятись у дитячому віці, що знаходить виявляється у гармонійній коммунікації дитини з батьками та однолітками.

З віком це призводить до вищої ефективності в соціальній сфері та сприяє прояву гнучкості в спілкуванні з іншими людьми. Безпосередній досвід роботи над власними емоціями, вміння змінювати свій емоційний стан, аналізувати пережиті почуття та оцінювати їх, приходить в процесі навчання та соціалізації. Важливим моментом є й те, що емоційний інтелект є не лише як результат входження у соціум, але й є запорукою успішного встановлення соціальних контактів з оточенням.

Одним з засобів розвитку емоційного інтелекту можна назвати позитивне та гармонійне емоційне оточення дитини. Д. Гоулман вважає, що діти, оточення котрих було напруженим та викликало стрес, важче адаптуються до навколишньої дійсності, схильні до антисоціальних тенденцій та агресивної поведінки.

При цьому, батьки слугують тією моделлю поведінки, котру діти несвідомо наслідують. Цю роль можуть також виконувати інші батьківські фігури – вихователі, вчителі, опікуни тощо. Демонструючи терплячість та зважуючи свої дії, не можна стимулювати у дитини розвиток високого рівня самоконтролю та розуміння емоцій, проте це закладає з дитинства той моральний та психологічний фундамент, на основі котрого дитина буде будувати свою емоційну самосвідомість.

Д. Гоулман наголошує, що сім’я є тим закритим середовищем, котре формує наше бачення соціуму та його реакцій на почуття та емоції. Знецінення емоцій дитини призводить до того, що з великою вірогідністю в дорослому житті вона не зможе відкривати свої почуття іншим, вважаючи їх меншовартісними.

Ця тема ключовим мотивом пролягає через роботи А. Бандури щодо засвоєння агресивної поведінки. На думку вченого, біхевіоральні особливості діяльності ми засвоюємо шляхом спостереження за дорослими моделями та імітуючи їх діяльність.

А. Бандура не виключає можливості впливу на прояв агресивності біологічних та генетичних факторів. В класичному експерименті з лялькою Бобо було доведено роль спостереження за агресивною поведінкою і її подальше наслідування дітьми.

В своїй теорії соціального научіння вчений стверджує, що частина нашої поведінки з'являється внаслідок імітації тих моделей, котрі ми споглядаємо ще в дитинстві. З цього можна зробити висновок про те, що не лише прояв емоцій, а й їх контроль та трактування засвоюються з перших років життя.

Недостатня обізнаність про емоційне життя та контактування з оточуючими, невміння дати оцінку своїм почуттям та знайти спосіб їх вираження, часто призводить до появи дисемії як невміння корректно трактувати невербальні сигнали. В дорослому віці поведінка людей, котрі не можуть обробити невербальну інформацію, може здаватись інфантильною, незрілою та соціально незграбною. Людина схильна переживати труднощі з вираженням емоцій або в засвоєнні інформації, котра закладена в емоційній поведінці інших.

 В свою чергу, нездатність зрозуміти невербальні сигнали призводить до проблем в утворенні соціальних контактів та заважає людині самореалізуватись в суспільстві, що зводить її шанси на успіх нанівець. Важливим моментом, на котрому базуються фізіологічні засади розвитку емоційного інтелекту, є темперамент як співвідношення в нервовій системі савця сили, врівноваженості і рухливості процесів збудження та гальмування [7]. Людина схильна реагувати по-різному, залежно від ситуації, проте основні мотиви в її поведінці, як правило, лишаються незмінними.

На основі цього можна зробити висновок, що одна людина схильна спокійно ставитись до програшу, інша ж може проявляти агресію або смуток. Хоча важко говорити про наявність корелятивних зв’язків між емоційним інтелектом та темпераментом, проте властивості темпераменту визначають рівень нейротизму, котрий корелює з емоційним інтелектом [13].

З цього приводу, І. Андрєєва наголошує також на наявності зв’язку темпераменту з екстраверсією як характеристикою особистості, що проявляється в схильності до соціальних контактів та орієнтації на зовнішній світ, і, тим самим сприяє кращому розумінню емоційних реакцій оточуючих людей.

Виходячи цього, варто звернути увагу і на природу емоцій як рефлекторних реакцій на зовнішні та внутрішні стимули. Згідно з еволюційною теорією Ч. Дарвіна, емоції є рудиментами реакцій наших предків, котрі сформувалися в процесі еволюції. Це не виключає корисного значення емоційних реакцій в нашому житті, проте деякі фізіологічні прояви емоцій не є актуальними на часі.

Таким чином потовиділення на долонях під час хвилювання пов’язане з прагненням наших предків-приматів втікти від небезпеки – волога шкіра на долонях при цьому дозволяє краще чіплятись за ліани та гілки дерев. Ч. Дарвін при цьому наголошує, що великої дистанції між сучасною людиною та твариною не існує. На думку Л. Фестінгера емоцію є процес, котрий виникає, коли уявлення та реальність людини не збігаються.

Когнітивний дисонанс, котрий полягає в неспівпадінні очікувань та можливостей, викликає у людини відчуття дискомфорту та незадоволення, котре може знаходити прояв у поведінці.

В той же час консонанс призводить до переживання позитивних та приємних емоцій. Дж. Хант має інші погляди щодо природи емоцій, стверджуючи, що дисонанс нерідко викликає приємні почуття.

Наприклад, якщо при переживанні дисонансу переважає фактор новизни, то це може викликати цікавість та готовність отримати новий досвід. Існують також інші фактори, що чинять вплив на перебіг емоційного стану у випадку когнітивного дисонансу, як-то рівень небезпеки, дратування тощо. Маючи високий рівень емоційного інтелекту, людина схильна не просто контролювати свої агресивні потяги - вона також знаходить шлях емоційної розрядки, найменш руйнівний для оточення.

Перед тим, як діяти, вона намагається проаналізувати причини свого прагнення та можливі наслідки. Це не говорить про абсолютний альтруїзм або егоїзм, оскільки ці диспозиції залежать радше від установок, ніж від рівню емоційного інтелекту. Людина, котра вміє, наприклад, контролювати вияв своїх емоцій може використовувати це вміння як для підтримки інших, так і для досягнення особистісної вигоди.

Згідно з Д. Гоулманом наші емоційні здібності є комбінацією закладених в дитинстві навичок та тими вміннями, котрі ми здобули самі протягом життя. Компоненти емоційного інтелекту становлять структуру і порушення роботи одного з елементів може призвести до порушення функціонування інших.

Таким чином надто високий рівень самоконтролю іноді не дозволяє людині виражати почуття тоді, коли це їй необхідно. Емоційний інтелект людини забезпечує розвиток емоційної зрілості індивіда, котра є предиктором розвитку глибшого моніторингу та аналізу емоцій. Емоційно зріла особистість не обмежена у власній емоційній флексибільності, вона легко адаптується до тих умов, в котрих опинилась.

Центром її поведінки поступово стає мудрість та інтеллект, зсуваючи фокус з емоцій.

Таким чином, це сприяє розвитку у людини здатності контролювати власні емоції, підходити до стресових ситуацій з більш зрілої позиції, а саме оцінюючи її якомога більш об’єктивно та уникаючи імпульсивності в своїй діяльності.

Вміння керувати емоціями дозволяє ефективно розподіляти власні психологічні ресурси, тим самим роблячи свою поведінку більш продуктивно.

**1.3. Психологічні маркери в системі самореалізації осіб зрілого віку**

У сучасній психології сформовано велику кількість поглядів на проблему самореалізації у житті людини, яка нерозривно пов’язана із мотиваційною сферою особистості. Важливий внесок в розвиток поглядів щодо прагнення людини до реалізації своїх талантів та умінь зробили такі вчені як А. Маслоу, К. Роджерс, Е. Фромм, К. Хорні, Л. Виготський, В. Ільїн, Д. Леонтьєв, О. Лосєв, С. Рубінштейн та ін.

Зокрема, К. Хорні стверджувала, що за своєю природою людина добровільно прагне самореалізуватися в суспільстві, що в свою чергу, породжує систему цінностей кожного окремого індивіда.

Е. Фром наголошував, що прагнення людини подолати межі базальних потреб та вийти за рамки буденних бажань, і є тієї головною рисою, котра відрізняє її від тварини. Зробити це можна лише в контакті з оточуючими людьми. Таким чином, на думку вченого, самореалізація є важливим соціальним явищем, котра виокремлює людину як індивіда серед інших живих істот.

Це, в свою чергу, є запорукою статусу людини як активного індивіда, котрий може змінювати себе та обставини, в котрих перебуває. Перебування в пасивній позиції перетворює його, за словами Е. Фрома, на «товар», оскільки людина в такі моменти відмовляється від своєї природи, активного начала. Самореалізація забезпечує свободу людини, оскільки намагаючись залишатися частиною соціуму, людина приносить в жертву свої думки, цілі, плани. Страх виокремити себе поміж інших штовхає її на ігнорування свого творчого начала та бажання самовиражатися.

К. Роджерс на фоні розмежування понять самоактуалізації і самореалізації, вважає, що самореалізація є прагненням до реалізації існуючого потенціалу та бажань, а самоактуалізація – ростом та розвитком особистості людини та реалізацією особистісного вродженого потенціалу.

Таким чином, самореалізація є певною мірою самим життям людини, оскільки існування неможливе без прагнення реалізувати свої здібності та потенціал. Людина, згідно з К. Роджерсом, подібна до складного комп’ютера, котрий за замовчуванням знає, чого потребує. Таким чином, особа, котра прагне самореалізуватись, підсвідомо знаходить найбільш оптимальний шлях для досягнення своєї цілі.

Подібну тенденцію до визначення поняття самоактуалізації можна простежити в роботах А. Маслоу, на думку якого самоактуалізація є прагненням індивіда до самоствердження, котре полягає в бажанні стати тим, ким він є насправді. Це може проявлятись у постійній роботі над собою, вдосконалені своїх талантів та умінь.

При цьомуреалізація власних потреб забезпечує задоволеність індивіда життям, а самореалізація є не лише ціллю діяльності людини, але й процесом вдосконалення. В межах діяльнісного підходу О. Леонтьєва, самореалізація здійснюється в процесі активної діяльності та пізнання, формуючи не лише свою психіку, а й особистість загалом.

При цьому, діяльність є не лише ціллю, а й засобом самовираження та особистісного зростання, тому досягнення самореалізації характеризуєтьсязадоволенням продуктами власної праці. В межах екзистенційного підходу прагнення творчої самореалізації розглядається як одна з головних сил, котра рухає людиною та спрямовує алгоритм її діяльності.

З цього приводу Д. Леонтьєв припускає, що бажаючи самореалізуватись на творчому рівні, людина прагне частково досягти «безсмертя» та залишитись в пам’яті інших. Навіть на рівні індивідуальної свідомості діяльність людини тісно пов’язана з людським родом в цілому, оскільки вона прагне, щоб продукт її праці з простого досягнення перетворився на щось стійке і тривале в історичному плані.

Людина, як член соціуму, працюючи над власною самореалізацією, змінює суспільство навколо себе. Працюю чи ж на благо інших, людина буде працювати і над собою, змінюючи та розвиваючи власну особистість. Самореалізація може здійснюватися шляхом прагнення до переваги та досконалості, що стало провідною ідеєю робіт А. Адлера.

На думку вченого, людина шляхом досягнення влади намагається здійснити компенсацію комплексу неповноцінності, котрий закладається ще у дитинстві, коли індивіда оточують більш сильні та освічені дорослі. У цей період людина неусвідомлено співставляє свої вміння з чужими та програє таке порівняння.

Бажаючи подолати відчуття власної слабкості та неповноцінності, вона починає прагнути досягти значущості в суспільстві шляхом отримання домінантного статусу серед інших. Власні невдачі та дефекти зумовлюють людину працювати над собою та підвищують її активність щодо саморозвитку та допомагають досягти бажаного. Прагнення до переваги є тією основною силою, котра керує поведінкою людини та важливим рушієм життя людини без якого неможливе існування та подолання життєвих труднощів [2].

Погляди А. Адлера знайшли відображення у «трансгресивній концепції» Ю. Козелецького, котрий назвав подібне прагнення «губристичною мотивацією». Ця мотивація може реалізуватись двома шляхами, перший з яких – прагнення до переваги за допомогою отримання авторитетної позиції в суспільстві. А другий полягає в досягненні певного статусу за рахунок розвитку власних талантів та умінь.

К. Фоменко розглядає проблему губристичної мотивації суб’єкта діяльності, і зазначає характеристику губристичної мотивації як прагнення до самоствердження та як фактора становлення Я-концепції суб’єкта навчальної, навчально-професійної та трудової діяльності. За її визначенням губристичну мотивацію можна розглядати як таку, що супроводжує і забезпечує процес самоствердження, спрямований на досягнення самоповаги і включає мотив досягнення досконалості та мотив досягнення переваги у діяльності.

Людина прагне стати найкращою в своїй справі, тим майстром, на котрого прагнуть рівнятись та чиїм порадам довіряють.

Вже у роботі Г. Селевко чітко визначені риси зрілого самовдосконалення, як-от духовність, ідейна спрямованість, зв’язок мотивів (цілей) роботи над собою з духовним ядром особистості;стійкість цілей і задач самовдосконалення, перетворення їх в домінанту життєдіяльності; володіння сукупністю навичок самовдосконалення; свідома поведінка, спрямована на покращення себе, свого життя; високий рівень самостійності особистості, готовність до включення у будь-яку діяльність; творчий характер діяльності особистості; результативність, ефективність самоформування особистості.

Варто також зазначити, що керуючись прагненням до переваги, людина приділяє велику увагу реакції оточуючих як оцінці її діяльності. В праці А. Розова знаходимо системний опис прояву прагнення до переваги в таких ознаках, як-то: людина, як правило, прагне домогтися переваги над «собі подібними», над людьми в своєму звичному середовищі. Вихід за межі нормальної носить патологічний характер і призводить в одних випадках до комічних чи, навіть, трагічних наслідків.

Прагнення до переваги служить підґрунтям для розвитку низки негативних мотивів діяльності, що породжують, в свою чергу, відповідні негативні властивості особистості, а саме: кар'єризм (підлість, догоджання, безпринципність), честолюбство (самовпевненість, егоїзм, зарозумілість), владолюбство (підступність, несприйнятливість до критики, почуття вседозволеності, нерозбірливість у засобах, підозрілість, деспотизм, жорстокість); користолюбство (непомірність в споживанні, скупість, жадібність, дріб'язковість, недовірливість), самозвеличення (індивідуальне та групове чванство, хвастощі, самообман і самозакоханість, надмірна неадекватна завищена оцінка всього свого і настільки ж несправедливе знецінення всього чужого, схильність до показухи).

Прагнення до переваги часто повязують й з авторитарною спрямованістю особистості, яка на думку К. Бік є таким видом спрямованості, в якому виділяється змістовна складова, що характеризується мотивами та цінностями, що пов’язані із владою, та пріоритетом модусу «домінування-підкорення», а динамічна складова характеризується такими проявами, як агресивність та комунікативна інтолерантність по відношенню до носіїв інших систем цінностей, та догматизмом як проявом ригідності у відношенні до власної системи цінностей.

В цьому контексті варто згадати дослідження Т. Углової, яка пов’язує авторитарність особистості із інтолерантністю, під якою розуміє: напруженість, фрустрованість, тривожність під час нездатності реалізувати прагнення; дратівливість, втомлюваність, егоцентричність, виявлення заздрощів; надмірну строгість, скептицизм щодо інших, критичність; невпевненість у собі, страх невідомого, нового, невизначеності; жорсткість, суворість, практичність, безпринципність; негативне ставлення до чужих культурних норм та традицій; прагнення до домінування, влади, переваги, успіху, гедонізму.

Окреслюючи мотиваційні особливості авторитарності особистості, В. Каган і О. Ніколаєва дійшли думки, що авторитарність є надмірним прагненням особистості до влади та переваги або підкоренню.

 В одній з праць К. Фоменко презентує когнітивно-поведінкову модель клінічного прагнення до надмірної переваги, що є цікавим і оригінальним доповнення розвитку проблем губристичної мотивації поведінки людини в межах когнітивно-поведенкової терапії.

Однак слід зазначити, що прагнення до переваги не завжди несе в собі негативний контекст, оскільки досить часто забезпечує досягнення корисних цілей, як-от опанування нової професії.

 У цьому контексті розгортаються прикладні дослідження, присвячені вивченню змагальної та конкурентній діяльності.

Варто згадати наробки Г. Александрової, у яких показано, що губристичне прагнення до переваги переважно характеризує людей, які спрямовані на діяльність, а не на себе чи інших.

Також поширення конкуренції призводить до зміни мотивів поведінки й діяльності людини, до мобілізації всіх творчих сил особистості, потрібних для самоствердження, самореалізації й саморозвитку, викликає необхідність подолати жалість до себеі співчуття до суперника [7].

У царині організаційної психології наведено конкретне обгрунтування ефективного лідерства як служіння в ознаках вмотивованих лідерів на самоусвідомлення, інтелектуальне домінування та емоційний інтелект [21].

Отже губрис, будучи трансгресивно гнучким поняттям, не може вважатись повністю негативним, оскільки при правильній реалізації губристичних прагнень можна отримати соціально-корисний результат, котрий задовільнить не лише губристично спрямовану особистість, а й оточуючих. Крім того, варто врахувати факт присутності у всіх людей губристичних рис, котрі проявляються різною мірою.

 Саме слово «губрис» грецького походження та раніше використовувалось як синонім гордині або зухвалості, що уже говорить про зв’язок губристичної мотивації з такими рисами людського характеру та особистості як агресивність, амбітність, властолюбство, хитрощі, нахабність тощо. Ще з часів Давньої Греції губрис як надмірна самовпевненість засуджувався та вважався рисою, з якою необхідно боротися, оскільки людина «засліплена богами губрисом не здатна жити в моральних рамках та намагається порушити традиційні норми поведінки».

З часом це поняття переживає індукційне перетворення та стає ширшим. За часів написання «Одісеї» його застосовують щодо чоловіків, котрі наполегливо намагаються привернути увагу жінки. В «Іліаді» ж його починають вживати для опису насилля та застосування тиску задля порушення уже встановлених моральних норм.

З точки зору Гесіода, губрис є моральноетичним поняттям, тому філософ у своїй поемі «Праці та дні» пропонує використовувати його як синонім несправедливого суду.

Вагомий вплив на формування образу губристичних прагнень зіграли й релігійні вчення Середньовіччя. Наприклад, в авраамічних релігіях, не дивлячись на пряму згадку губрису, присутній осуд таких явищ як гординя, бажання порушувати норми та переступати рамки моралі, прагнення бути вище за соціальним статусом від інших. Середньовічний період визначається своєю теоцентрованністю, тому прямі вказівки від священнослужителів та посилання до святих книг, глибоко закріпили в свідомості людей образ губристичних рис як недопустимих характеристик, якій «є похідними не від Бога, а від диявола». Це, в свою чергу, є однією з причин, чому ще з малих років дітей засуджують за прояви гніву, неслухняності тощо.

Губристична мотивація у формі прагнення до переваги була описана Ч. Дарвіном в контексті еволюційного вчення. Природність цього явища була аргументована тим, що у тваринному світі домінуюча позиція над іншими є запорукою більших шансів привернути увагу осіб протилежної статі та залишити після себе нащадків, що робить прагнення до переваги важливим фактором виживання виду.

В той же час вчений вважав, що прагнення до переваги призводить до появи небезпечних і шкідливих тенденцій. Таким чином, замість того, щоб розвивати здатність до мімікрії, самці метеликів схильні демонструвати яскраве забарвлення крил тощо. При проведенні аналогії з людьми, можна привести приклад розвитку у індивіда соціально неприйнятних якостей: властолюбства, марнославства, маніпулятивності.

Ч. Дарвін вбачає в цьому прагненні не бажання компенсувати вроджені недоліки, а природній та важливий для реалізації потяг. Тим не менш, саме погляди Ч. Дарвіна відіграли важливу роль у формуванні індивідуальної психології А. Адлера.

 Як приклад негативного вияву прагнення до переваги А. Адлер наводить приклад злочинця, котрий порушує суспільні закони. Його основною ціллю є бажання перевершити всіх у сміливості та зухвалості, проте його вчинки не є героїчними – вони несуть в собі антигероїчні риси та породженні його власною малодушністю. Проте в його уяві, саме така демонстративна поведінка і є способом реалізувати свої вміння, оскільки прагнення переваги проявляється у нього ірраціонально та не дає змоги прогнозувати наслідки подібної правопорушної діяльності.

К. Хорні стверджує, що відчуття влади приходить до людини в ті моменти, коли вона повністю реалізує свою силу та вміння. Прагнення до влади, породжене ідеями та бажанням зробити світ кращим, призводить до продуктивних результатів та наслідків. Проте керуючись бажанням отримати любов оточуючих та забути про свою слабкість, людина схильна вдаватись до невротичного прагнення влади.

Перевага над іншими та престиж слугують для неї запорукою суспільного прийняття та визнання, тому отримання влади стає для неї найважливішою ціллю. Людина, обділена любов’ю, відчуває постійну тривогу, що має тенденцію до росту, влада ж для неї є інструментом звільнення від цих гнітючих відчуттів [28].

Е. Фромм вважає, що прагнучи влади, людина намагається захистити себе від самотності та ізоляції. Підсвідомо людина, котра займає владну позицію, залежить від підлеглих, адже без наявності у неї соціальної групи підвладних їй людей, її влада зникає.

Безсилля та самотність завжди переслідують нас на нашому життєвому шляху, тому прагнучі втекти від цих відчуттів, ми намагаємось створювати колаборації з іншими. Прагнення влади є одним з таких способів контакту з оточуючими.

Бажання контролювати та управляти людьми є компенсаторним почуттям, котре приховує нашу неповноцінність та слабкість. Саме ці почуття і визначають силу прагнення влади, оскільки слабка людина прагне стати якомога сильнішою в очах інших, тому її прагнення переваги особливо інтенсивне.

Суб’єкт влади, згідно з Е. Фроммом, є садистом, котрий при цьому «любить» тих, хто йому підкоряється. Схожим у поглядах Е. Фромма та К. Хорні є те, що вчені сходяться на думці про нетерпимість людей, котрі прагнуть влади, до проявів слабкості як у власній поведінці, так і в поведінці інших людей, оскільки це слугує певним нагадуванням про власну недосконалість та неповноцінність. Крім того слабкість може викликати в них огиду і агресію, бажання принизити того, хто продемонстрував свою нездатність або небажання чинити опір. Підсвідомо невротична особистість ділить світ на сильних та слабких, проте, згідно з К. Хорні, вона відчуває антипатію до обох типів, адже слабкі люди для неї відразливі, а сильні не бажають слідувати її волі.

Г. Мюрей вважав, що прагнення до домінування, як і бажання проявляти агресію, є природним бажанням будь-якого індивіда. Вчений розглядає мотиваційну якість досягнення переваги генералізованою, котра схильна проявлятись не залежно від контексту людської діяльності. Перевага може реалізовуватись у формі влади над іншими членами соціальної групи, при цьому, на думку К. Мюрея, людина схильна застосовувати примус, навіювання та переконання щодо важливості власної позиції серед інших.

Згідно з поглядами американського вченого Д. МакКлелланда, людина, котра прагне отримати домінуючу позицію, керується перш за все бажанням управляти іншими. Така людина отримує задоволення від самого процесу управління та прагне впливати на оточуючих. Проте іноді такі люди схильні прагнути влади заради досягнення командою ефективного результату.

Важливо відмітити, що на шляху до влади людина може приймати жорсткі міри щодо оточуючих, часто маніпулює, тисне на них та поводиться агресивно. Підтримка і допомога, котру вона може надавати, спрямована, перш за все, на контроль інших. Прагнення викликати сильні емоції та емоційну прив’язку у людей, відображається у схильності індивіда приховувати власні наміри та плани. Контроль над оточуючими важливий також для того, щоб зберегти власну репутацію в очах оточуючих [59].

У формі прагнення до досконалості губристична мотивація може підштовхнути людину до пошуків шляхів реалізації та досягнення перфекціонізму. Людина ставить найвищу планку і намагається досягти тих стандартів, котрі вона створила для себе сама. Саме ця форма губристичної мотивації характеризується, перш за все, орієнтацією на власні бажання та цінності, і лише потім на оцінку інших, котра також є важливою, адже слугує для людини ідентифікатором успішності її діяльності.

Спроби наблизитись до ідеалу нагадують гонитву за досконалістю. Цей процес К. Хорні назвала невротичним пошуком слави. При цьому перфекціонізм має спільні риси з нарцисизмом, котрий також бере початок з дитинства, і з’являється як наслідок адаптації дитини до умов, в яких у дорослих до неї є надто багато вимог та сподівань, котрі не завжди дитина може виправдати.

 Пошук слави та намагання досягти ідеалу – це спроба втекти від внутрішньої тривоги за допомогою впорядкованості та самоконтролю. Усі зусилля досягти слави є бажанням людини досягти абсолюту, безмежності та нескінченності.

Потреба в досягненні ідеалу – це спроба перетворити власну особистість в ідеалізоване Я. Перфекціонізм часто характерний невротичним особистостям, для котрих допустиме лише повне досягнення ідеалу. Основними аспектами невротичного перфекціонізму є потреба в досконалості, компульсивне прагнення до ідеальності, прагнення тріумфу помсти. Також прагнення досягнення досконалості може виконувати роль механізму психологічного захисту.

При цьому надмірний перфекціонізм є захистом від можливих помилок і промахів. Д. Хамачек, описуючи здоровий та патологічний перфекціонізм, зазначає, що у першому випадку людина орієнтується на здоровий та реальний еталон досягнення, що активізує такі її якості як лідерські здібності, працездатність, готовність долати труднощі, а у другому випадку людина вбачає в досконалості можливість втекти від невдачі, що часто призводить до депресивних тенденцій у світогляді.

Р. Фрост, стверджує, що прагнення орієнтуватися на високі еталони не є невротичним. Структуру перфекціонізму, на його думку, формують хвилювання через помилки, особистісні стандарти, батьківські очікування, критика, організованість.

На думку П. Х’юїта та Г. Флета, перфекціонізм проявляється в прагненні бути на висоті та досконало виконувати завдання. При цьому, основними компонентами прагнення до досконалості, є орієнтація на себе, орієнтація на інших та орієнтація на соціальні норми. Зазвичай в орієнтирах людини переважає якийсь один компонент, в залежності від якого і буде будуватись наступна поведінка людини.

На думку Ю. Козелецького, щоб розширити кордони своєї влади та закріпити їх, людина вдається до маніпуляцій, тиску на оточуючих, тим самим розширюючи свої межі контролю. Це явище також називається «ерозією влади», котра виникає, коли відчуття задоволення, котре людина отримує під час контролю оточуючих, стає надто високим. Індивід починає приймати усе менш раціональні рішення, результати котрих є неефективними.

Подібне явище виникає також після довгого перебування при владі, коли людина переймається не так процвітанням оточуючих, як збереженням власної влади.

На думку Д. Оуена та Д. Девідсона подібна деформація характеру управління є губристичним синдромом, котрому властиві хворобливі тенденції прагнення до переваги та досконалості. Людина з хибним відчуттям влади сприймає цей світ як місце для керування, а себе в ньому – єдиним правильним лідером, думку якого не можна оскаржити.

Організація або ж інше місце управління, для неї є продовженням її власної особистості, хоча при цьому імпульсивні та часто нерозсудливі дії лідера можуть ставити організацію під загрозу. Оскільки давати реальну оцінку силам та ризикам людині стає все важче, втримати владну позицію стає складніше [13].

Схожі тенденції можна помітити також в поведінці нарцистичної особистості, котра також усі свої сили пускає на досягнення успіху, абсолютно ігноруючи можливість невдачі та поради інших людей [10].

Е. Фромм у характеристиці нарцисичної особистості вказує на її прагнення до переваги, ейфоричні почуття, стани самозвеличення з цього приводу. На думку автора, для нарцисичної особистості властивим є декларація власної тотальної переваги над іншими на тлі неусвідомлюваних почуттів підкорення іншим. На противагу нарцисичній особистості і, особливо, авторитарній особистості як виявленню соціального авторитета, Е. Фромм описує екзистенціальний (орієнтований на буття) авторитет, який спирається не тільки на здатності виконувати певні соціальні функції, а в рівній мірі і на особистісні якості людини, яка досягла високого ступеня особистої досконалості. Авторитет такої особистості сприрається на досягненні компетентності. Така людина випромінює свій авторитет; в неї немає потреби застосовувати загрози, накази або підкуп; просто йдеться мова про високо розвинуту індивідуальність, яка вже самим своїм існуванням демонструє перевагу і показує, якою може бути людина, незалежно від того, що вона говорить або робить.

Відчуваючи величезну потребу в захопленні і галасливому схвалення, особистості з високою мірою нарцисизму легко приймає завищені оцінки своїх дій, а при припиненні зовнішньої підживлення самоповаги захопленням оточуючих відчуває занепокоєння і нудьгу [19].

Проте це явище пов’язане перш за все з слабкою розвиненістю власного Я особистості, в той час як губристичний синдром бере початок з адикції людини від власної влади [11].

Недарма при створенні методики вивчення цінностей, Ш. Шварц закцентував увагу на виокремленні мотиваційних типів з певними формами поведінки, де цінності зберігання та консерватизму (безпека, конформність, традиції) є протилежними цінностям змін (саморегуляції та стимулюванню), а цінності орієнтації на інших людей (доброта, універсалізм) є протилежними ціннісним орієнтаціям на себе та самозвеличення (гедонізм, досягнення, влада).

Відомий український психолог В. Васютинський зазначає, що зародження мотиву влади в ранніх актах взаємодії робить його настільки природно притаманним людській істоті, суб’єктові, що практично неможливо і майже завжди непотрібно вирізняти мотивацію влади із сукупності природжених мотивів індивіда.

Якщо прагнення влади є природженим або рано набутим, то, відповідно, здобуття влади в соціальних стосунках стає самодостатньою цінністю, задоволенням базальної потреби, що втілюється у визначенні «влада заради влади», коли влада виявляється самоцінною метою взаємодії. Якщо ж мотивація влади виникає на пізніших етапах індивідуального особистісного розвитку, коли особа вже є доволі розвиненим суб’єктом взаємодії, то визначальною причиною вияву владних здатностей стає можливість і доцільність застосування влади для досягнення прагматичних цілей.

У цьому контексті влада стає лише «засобом» досягнення мети, а не самою метою [30]. Повертаючись до рис, супутніх губристичній мотивації, то до них можна віднести гординю, котра є трактуванням самого слова «губрис». Необхідно диференціювати поняття гордості та гордині. Гордість є здоровим задоволенням власними досягненнями, проявом самооцінки та самоцінності. Гординя – переважно негативна риса характеру, котра знаходить відображення в нездоровій завищеній оцінці власних умінь, талантів та досягнень.

Ці два поняття як правило розглядаються в межах філософських та релігійних вчень, де, як правило, їм надається дещо негативне забарвлення. Проте цілком можливо роздивитись ці поняття і в межах психологічної науки, якщо під гордістю та гординею розуміти адекватну та неадекватну самооцінку. Адекватною називають ту самооцінку, котра дозволяє людині логічно та об’єктивно оцінити власні сили та перспективи майбутньої діяльності [31].

Неадекватною самооцінкою є та, котра характеризується деформацією внутрішнього світу людини та чинить негативний вплив на її мотиваційну сферу [5].

Загалом самооцінка розглядається як важлива складова самосвідомості особистості, котра залишає відбиток на її діяльності у соціумі [4].

Говорячи про губристичну мотивацію увага акцентується лише на завищеній самооцінці, оскільки людина схильна вбачати в собі найкращого майстра своєї справи. Проте наявність в структурі губристичних прагнень тенденції до прояву гордині не дає права говорити про цей вид мотивації як про негативний, оскільки його реалізація може бути і суспільно корисною. Іншою важливою характеристикою губристичної мотивації є амбітність як прагнення особистості до реалізації високих цілей та досягнення вагомих результатів. Це явище формується в процесі соціалізації та напряму залежить від успішності особистості в дитячому віці.

Амбітність є важливим фактором проте не запорукою успішності, що не відміняє її важливості в загальній картині губристичної мотивації особистості [11].

На думку А. Панфілової амбітність є необхідною характеристикою професіонала, оскільки вона змушує людину міняти оточуючу її дійсність та прагнути досягнення кращих результатів.

Від рівня амбітності та форми її прояву залежить ефективність виконання задачі та успішність досягнення цілі, оскільки завищена амбітність не дозволяє людині адекватно оцінити ситуацію, котра склалась та правильно розподілити власні ресурси.

Губристична мотивація як прагнення до самоствердження та досягнення самоповаги безпосередньо пов’язана з мотивацією досягнення успіху, що ставить питання про її зв'язок із саморегуляцією діяльності та цілепокладанням суб’єкта в залежності від його реальних досягнутих успіхів чи їх втраті – ситуацій невдачі [27].

Дослідження Дж. Френка вказують на те, що підтримка високого стабільного та універсального до різних видів діяльності рівня домагань є умовою самоствердження суб’єкта діяльності. Ось чому А. Бандура, підкреслюючи важливість результату дій самоефективних людей, зазначав, що індивід з високим рівнем домагань, який не досяг бажаного результату, є менш самоефективним, ніж той, у кого амбіцій менше.

А на думку К. Левіна, поштовхом до губристичного прагнення до переваги може бути стійка характеристика рівня домагань суб’єкта у схильність порівнювати себе з іншими та у виборі відповідної складності завдання.

Ф. Хоппе, обгрунтовуючи поняття «рівень-Я», також зазначає його зумовленість рівнем домагань, що визначає прагнення його збереження чи то підвищення з губристичним прагненням до переваги.

Прагнення досягти переваги вимагає від людини задіяння безлічі ресурсів та рис, в тому числі й хитрощів, котрі можуть проявлятись у маніпулятивній поведінці. Залежно від обставин та суб’єктів людина може вдаватись до використання таких технік як позитивне / негативне підкріплення, покарання, травмуючий одинарний досвід тощо [14].

До способів маніпуляції також відноситься самовіктімізація, раціоналізація, вибіркова неуважність, проектування провини, спокушання, декласування, симуляція плутанини [18].

Маючи можливість обрати з усієї варіативності технік впливу на оточуючих, людина «одягає» на себе різні маски, котрі сприяють досягненню власної мети. Дж. Саймон та Х.Б. Брейкер поділяють думку щодо важливості наявності у жертви певних вразливостей, котрі маніпулятор шукає.

Це може бути наївність, невпевненість в собі, прагнення отримати гедоністичну насолоду, несамостійність, емоційна залежність. Задля пошуку слабких місць маніпулятор схильний витрачати багато часу та сил. Також до вразливих соціальних груп можна віднести дітей або підлітків, у котрих не вистачає знань та досвіду для розпізнавання маніпулятивної поведінки. Літні люди також не схильні проявляти великий опір, таким чином вони є найменш вразливою віковою групою.

Рушієм людської активності та губристичною рисою можна також назвати заздрощі. Порівнюючи себе з оточуючими, людина може програвати таке співставлення, що змушує почуттю гомеостазу та спокою покинути її, натомість виникає дискомфортне почуття заздрощів.

 Не дивлячись на негативне забарвлення цього явища в авраамічних релігіях, це явище часто зумовлює людину до роботи над собою та досягнення цілей. В той же час в соціумі існує уявлення про «білу» та «чорну заздрість». «Біла» зумовлює людину працювати задля досягнення своїх мрій, «чорна» ж підштовхує до деструктивної та девіантної поведінки. Часто також буває, що людина намагається знищити предмет своєї заздрощі, тим самим намагаючись втекти від дискомфорту.

А. Орлов стверджує, що заздрощі не є однотипним негативним почуттям та виокремлює «зелену» та «червону» заздрощі. «Зелена» характеризується інфантильним почуттям закоханості в об’єкт заздрощів, проте трапляється вона рідко. «Червоній» властиве пристрасне бажання володіти омріяним об’єктом, тому вчений називає її як «заздрість-поклоніння».

А. Васильченко прояви заздрощів пов’язує із тими життєвими ситуаціями, коли будь-які об’єктивні або суб’єктивні переваги інших у соціальних благах, матеріальних цінностях, статусі, особистісних якостях сприймаються людиною як загроза цінності власного «Я» і супроводжуються афективними переживаннями і негативними поведінковими проявами.

У завершенні теоретичного огляду проблеми губристичної мотивації, варто враховувати складність та багаторівневість цього явища, оскільки прагнучи зайняти домінантну позицію в суспільстві людина керується не лише бажанням отримати владу, а й прагненням самореалізуватись, отримати гедоністичні відчуття, знайти визнання, затвердити свій статус серед інших. Це робить прагнення реалізувати свої губристичні бажання полімотивованим явищем, а воно, в свою чергу, призводить до складної та нелінійної поведінки людини. Прагнучи досягти свого індивід не просто будує алгоритм власних дій щодо досягнення цілі – він також залучає власні маніпулятивні здібності, хитрощі, намагається більш широко та глибше дивитись на ситуацію, у котрій він знаходиться. Він намагається якнайкраще продумувати усі подробиці та прогнозувати не лише власну, а й чужу діяльність, що неодмінно призводить до безпосереднього розвитку інших особистісних якостей та умінь, наприклад, емоційного інтелекту.

**РОЗДІЛ 2**

**Емпіричне дослідження психологічних маркерів емоційно-вольової сфери осіб зрілого віку**

 **2.1. Наукова програма емпіричного дослідження психологічних маркерів емоційно-вольової сфери осіб зрілого віку**

Наукова розробка програми емпіричного вивчення психологічних маркерів емоційно-вольової сфери осіб зрілого віку передбачає дотримання принципіальних положень, які є основними у визначенні методології дослідження та організації його проведення.

З метою проведення емпіричного дослідження була розроблена програма, котра реалізовувалась в три етапи: збір первинних даних, обробка та інтерпретація; формування висновків та прогнозів.

Програма включає в себе низку методик.

Перший етап включав в себе формування методологічної основи дослідження: після ознайомлення з проблемою та результатами її теоретичного вивчення, був обраний напрям дослідження, опрацьовані мета, завдання, визначені об’єкт, предмет, методи дослідження та джерела інформації.

Другий етап полягав в розробці програми та інструментарію дослідження, його організації та проведенні. При виборі інструментарію ми використовували апробовані, стандартизовані та взаємодоповнюючі методики. При проведенні дослідження керувались професійно етичними принципами: конфіденційності, зворотнього зв’язку та добровільної участі.

Третій етап включав в себе проведення аналізу, інтерпретацію, тлумачення змістових та формально-логічних даних, отриманих в результаті проведення емпіричного дослідження губристичної мотивації як умови прояву емоційного інтелекту осіб літнього віку.

Опитувальник «Губристична мотивація» К. Фоменко використовувався задля оцінки рівня губристичної мотивації, котра може реалізовуватись шляхом досягнення владної позиції або відточення талантів та майстерності. Опитувальник містить 18 тверджень, котрі досліджуванні повині оцінити в залежності від рівня відповідності цих тверджень щодо їх особистості – від 0 до 5 балів.

У методиці є дві шкали – прагнення до переваги та прагнення до досконалості:

- прагнення до переваги розуміється як бажання людини досягти високого соціального статусу та домінантної позиції в соціальній групі за рахунок отримання влади (0-31 бали–низький; 32-42 бали– середній; 43 та більше балів – високий рівень прояву ознаки);

- прагнення до досконалості є бажанням особистості досягти майстерності в обраній справі, стати моделлю та взірцем для наслідування, тим, кого поважають за його уміння (0-19 балів – низький; 20-29 балів – середній; 30 та більше балів – високий рівень прояву ознаки). Загальний показник губристичної мотивації вираховується шляхом сумування балів усіх шкал (0-52 балів – низький; 53-69 балів – середній; 70 та більше балів – високий рівень прояву ознаки).

Шкали можуть розглядатись незалежно. Губристична мотивація є рушієм людини до досягнення певного високого статусу в суспільстві. Чим вищий рівень губристичних домагань людини, тим ретельніше вона буде підходити до процесу досягнення влади або творчої самореалізації, вбачаючи в цьому головну цінність.

Людина використовує негативні риси власної особистості задля досягнення цілі усіма доступними для неї способами. Редукція рівня губристичної мотивації призводить до зменшення зацікавленості людини у владі та керівництві іншими, вона схильна не боротись за домінантну позицію або не приділяти цій сфері багато уваги та сил.

 Низький рівень губристичної мотивації характеризується невираженістю прагнення особистості до досягнення владної позиції, небажанням та неготовністю вдаватись до використання негативних рис свого характеру, відсутністю тенденції до використання таких рис як гординя або амбіційність задля досягнення власних цілей.

Тест діагностики емоційного інтелекту Н. Холла дає змогу вивчити рівень вираження компонентів емоційного інтелекту та загальний рівень EQ людини. Ця методика дає змогу оцінити уміння людини працювати з власними та чужими емоціями, оцінювати їх та контролювати їх.

Методика налічує 30 висловлювань, котрі опитуваний повинен оцінити щодо себе у відповідності до шкали: «-3» – «повністю незгоден», «-2» – «в цілому незгоден», «-1» – «частково не згоден», «1» – «частково згоден», «2» – «в цілому згоден», «3» – «повністю згоден». Компоненти емоційного інтелекту оцінюються за набраною кількістю балів: до 7 балів – низький; 8-13 балів – середній; 14 і більше балів – високий рівень прояву ознаки.

Опитувальник містить такі шкали: шкала емоційне усвідомлення як розуміння власних емоційних станів; шкала управління власними емоціями полягає у уміння проявити емоційну гнучкість в залежності від ситуації, в котрій опинилась людина; шкала самомотивації проявляється у вмінні змінити власну поведінку через управління емоціями;шкала емпатії засвідчує уміння людини співчувати іншим, розуміти емоційний стан співрозмовника через міміку, жести; шкала управління емоціями інших людей визначає уміння людини розуміти емоції людей та за потреби впливати на них.

Сумарний показник балів за всіма компонентами визначає інтегративний рівень емоційного інтелекту (до 39 балів – низький; 40-69 балів – середній; 70 і більше балів – високий рівень ознаки).

Чим вищий рівень емоційного інтелекту, тим легше людині давати оцінку емоціям – своїм та чужим. Вона краще розуміє причину їх появи, а тому легше може прогнозувати їх подальший перебіг, вдало спрямовує їх необхідним шляхом, щоб досягти найбільшої ефективності. Зниження рівню емоційного інтелекту характеризується зниженням вираженості усіх або окремих його структурних компонентів. Людина може слабо співчувати іншим, не вміти контролювати належно власні емоції.

Методика діагностики соціально-психологічних установок особистості в мотиваційно-потребнісній сфері О. Потьомкіної рекомендована для виявлення ступеня вираження соціально-психологічних установок.

Методика складається з 80 питань: 40 запитань спрямовані на виявлення ступеня вираження соціально-психологічних установок на «альтруїзм–егоїзм», «процес–результат», а інші 40 питань спрямовані на виявлення ступеня вираження соціально-психологічних установок «свобода–влада», «праця–гроші».

Досліджуваному на питання методики, необхідно відповісти або «так», якщо відповідь ствердна, або «ні» – якщо відповідь заперечна. За кожну відповідь «так» нараховується 1 бал, та визначається сума значень по кожній з восьми установок особистості. «Орієнтація на процес».

При великих значеннях за цією шкалою людина має установку на сам процес діяльності, їй важливо, щоб саме це заняття було цікавим. Над досягненням мети вона мало замислюється, тому, наприклад, може запізнитися зі здачею роботи. А вже якщо процес став їй нецікавий, вона може і зовсім припинити будь-яку роботу, не замислюючись про наслідки.

Проте людині з такою установкою легше впоратися із завданням, де важливий саме сам процес. Зазвичай люди більш орієнтовані на процес, менше замислюються над досягненням результату, часто запізнюються зі здачею роботи, їх процесуальна спрямованість перешкоджає їх результативності. Ними більше рухає інтерес до справи, а для досягнення результату потрібно багато рутинної роботи, негативне ставлення до якої вони не можуть подолати. «Орієнтація на результат».

Високі значення за цією шкалою визначають установку на результат. Людина прагне досягати результату у своїй діяльності всупереч усьому – всупереч перешкодам, невдачам тощо. Людина з такою установкою може входити в число самих надійних співробітників. Але вона може за прагненням до досягнення результату забути про все інше, наприклад, комусь ненавмисно нашкодити або просто зробити справу швидко, але не якісно.

«Орієнтація на альтруїзм». При високих значеннях за цією шкалою в людини переважає установка на альтруїзм, на те, щоб діяти перш за все на користь іншим, часто, можливо, й на користь собі (і справі). Традиційно ця установка вважається цінною, а людина, що володіє нею, – заслуговує на повагу. Дійсно, напевно, найбільші діяння добра відбувалися з альтруїзму – але і зло, зауважимо, теж. Альтруїст може бути вельми небезпечний для себе і оточуючих, коли починає самовіддано заганяти людство (або просто сім'ю або групу) в щастя. Але якщо він не дозволяє собі такого, то може бути надзвичайно корисний оточуючим і при цьому відчувати себе від цього щасливим незалежно від особистого становища.

«Орієнтація на егоїзм». Висока кількість балів за цією шкалою свідчить про те, що людина зосереджена в основному на своїх власних інтересах. Це не обов'язково означає, що її інтереси зводяться до матеріальної вигоди – просто при прийнятті рішень вона вельми серйозно враховує те, як їх наслідки позначаться на ній особисто. Люди з надмірно вираженим егоїзмом зустрічаються досить рідко. В міру прояву частка розумного егоїзму не може нашкодити людині. Швидше, більш шкодить його відсутність, причому це серед людей інтелігентних професій зустрічається досить часто.

«Орієнтація на працю». Високе значення за шкалою говорить про установку на працю. Людина весь час використовує для того, щоб щось зробити, не шкодуючи вихідних днів, відпустки тощо. Робота сама собою приносить їй більше радості і задоволення, ніж інші заняття. На відміну від установки на процес в цьому випадку людині важливо відчувати, що вона не просто зайнята, а саме працює. При цьому те, наскільки ця праця насправді є результативною, має незначне значення, тут важливо наскільки вона схвалюється керівництвом або суспільством.

«Орієнтація на гроші». При високих значеннях за даною шкалою людина має установку на гроші. Провідною цінністю для людей з цим видом орієнтації є прагнення до збільшення свого добробуту. Коли у такої людини грошей немає, вона думає в основному про те, як їх дістати, а коли вони є – як їх не втратити і примножити їх кількість. Гроші для такої особистості мають цінність самі по собі, а не тільки як засіб для придбання будь-чого. Людина при виборі роботи для себе, швидше за все, зверне увагу на зарплату, ніж на цікавість і привабливість.

 «Орієнтація на свободу». При високих значеннях за шкалою людина має установку на свободу. Вона для неї – головна цінність. Людина в цьому випадку не терпить ніяких обмежень і готова йти на жертви заради відстоювання своєї незалежності (іноді, навіть, від уявної небезпеки). Дуже часто орієнтація на свободу поєднується з орієнтацією на працю, рідше це поєднання свободи і грошей.

«Орієнтація на владу». Велике значення за шкалою означає, що людина має установку на владу. Вона хоче відчувати контроль над іншими людьми і заради цього піде на багато чого. Особистість, в такому випадку, в результаті може виявитися тираном, проте може стати і непоганим керівником. Для людей з подібною орієнтацією провідною цінністю є вплив на інших, на суспільство.

Шкала потреби в досягненні Ю. Орлова відображає прагнення людини досягати мети та успішного результату. Ця шкала дає змогу оцінити готовність людини до спрямування власних психологічних, емоційних, фізичних ресурсів на покращення результату праці.

Вона включає в себе 23 твердження, на які необхідно відповісти «так» або» «ні» в залежності від правдивості цих тверджень щодо особистості опитуваного. Вона дозволяє виміряти готовність людини до досягнення успіху та готовності проявляти активність заради досягнення мети.

Сумарна кількість отриманих балів відображає рівень потреби в досягненні: 0-6 балів – низький, 7-9 балів – занижений, 10-15 балів – середній, 16-18 балів – підвищений, 19-23 балів – високий рівень прояву потреби в досягненні. Кожному рівню відповідають певні характеристики.

Таким чином, чим вищий у опитуваного рівень готовності до досягнення, тим більшу амбіційність та наполегливість він проявляє. Йому характерне постійне прагнення зробити справу краще, ніж було раніше, він легко захоплюється роботою, часто відчуває незадоволеність результатом, неуміння працювати погано, небажання отримувати легкий успіх за рахунок удачі або простого завдання, йому не властивий дух суперництва, він не прагне конкурувати з кимось, проте навіть в рутинних справах любить використовувати нові способи виконання завдання.

Зниження рівню потреби в досягненні призводить до редукції прояву цих характеристик: людина не бажає змінювати звичний алгорит дій, покращувати результати власної роботи, прагне залишатись в гомеостазі та не вживати активних заходів щодо покращення власної ефективності.

Тест цінностей Ш. Шварца дає змогу дослідити динаміку змін цінностей в окремих культурах та на індивідуальному рівні. Цінності виступають тими життєвими орієнтирами, котрими послуговується людина в спілкуванні, в роботі або щоденній діяльності.

Методика складається з двох частин: в першу частину входить 57 імеників та прикметників, котрі опитуваний повинен оцінити в залежності від важливості для нього (7 – виключно важлива характеристика, 6 – дуже важлива, 5 – доволі важлива, 4 – важлива, 3 – не дуже важлива, 2 – мало важлива, 1 – не важлива, 0 – байдуже, -1 – це проти принципів опитуваного); друга частина складається з 40-ка описів людини, котрі відповідають 10 типам цінностей, опитуваний повинен прочитати та оцінити наскільки описи відповідають йому (4 – дуже схоже, 3 – схоже, 2 –певною мірою схоже, 1 – трохи схоже, 0 – не схоже, -1 – зовсім не схоже).

Методика містить 10 шкал, котрі аналізують цінності особистості на рівні нормативних ідеалів та на рівні індивідуальних пріоритетів. Рівень нормативних ідеалів відображає домінування певних цінностей в культурній групі, в котрій перебуває людина.

Рівню індивідуальних пріоритетів відповідають персональні цінності особистості. До шкал цієї методики належать: влада як показник домінування в соціальній групі, проявляється в прагненні отримати соціальний статус, контролювати інших людей, досягти престижу та поваги, зберегти та покращити власний імідж; досягнення, що є рушієм людини до успіху, прояву компетентності в сфері власної діяльності та визнання соціумом її умінь та талантів в умовах домінантних культурних стандартів; гедонізм відповідає за отримання насолоди та задоволення, наприклад, від життя загалом; стимуляція відображає потребу людини в глибинних переживаннях задля підтримання високого рівня активності, також знаходить вираження в прагненні новизни та отриманні сильних відчуттів через новий досвід; самостійність полягає у свободі від поглядів та думок інших, можливості діяти та робити вибір незалежно від інших, це похідне явище від потреби в самоконтролі та автономності; універсалізм знаходить вираження в прагненні досягти гармонії у всьому та забезпечити оточуючих людей захистом, допомогти їм досягти благополуччя, розширити межі контактів з іншими, вийти за рамки власного оточення; доброта є просоціальною цінністю, реалізація котрої спрямована на добробуті близьких людей, процвітанні соціальної групи, в котрій знаходиться людина, вона хоче бути користною дял родини та друзів; традиції полягають в прояві поваги до релігійних обрядів, ритуалів, звичок, котрі є домінантними в соціальній групі, це прийняття звичаїв та ідей культури, в якій перебуває людина; конформність як схильність стримувати дії, котрі можуть зашкодити іншим людям, часто проявляється в дисципліні, слухняності, ввічливості; реалізація безпеки спрямована на підтримку стабільності та гармонійності існування оточення, безпеці індивіда та соціальної групи в цілому.

Всім цінностям призначається певний ранг від 1-го до 10-ти, де 1-3 – відповідає високій значимості цінності для опитуванного, 4-6 – середній, а 7-10 – низькій.

 Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса дозволяє визначити рівень зорієнтованості людини на успішне виконання завдання та досягнення мети.

Методика складається з 41 твердження, на котрі необхідно дати відповідь «так» або «ні» в залежності відповідності цих тверджень опитуваного (1-10 балів – низький, 11-16 балів – середній, 17-20 балів – помірковано високий, 21 та більше балів – надто високий рівень прояву ознаки). Мотивація досягнення успіху знаходить відображення в зорієнтованості на результат, людина готова користуватись усіма доступними методами задля успішного досягнення мети. В той же час занадто висока мотивація до успіху може мати негативні наслідки, оскільки людина з таким рівнем прагнення до досягнення цілі нерідко схильна переступати через норми та правила задля успішного досягнення цілі.

 Люди з яскраво вираженною мотивацією до успіху надають перевагу середньому рівню ризику, в той час як люди з низьким рівнем цієї мотивації намагаються уникати ризикових ситуацій або ж шукають найвищого ризику.

Рівень мотивації до успіху корелює з надією на успіх – чим нижчий рівень мотивації у опитуваного, тим сильніше він сподівається на успішне завершення завдання. Люди ж з високим рівнем намагаються більш об’єктивно дивитись на процес досягнення успіху, враховуючи можливості програшу.

Методика діагностики особистості на мотивацію до уникнення невдач Т. Елерса допомагає встановити рівень прагнення до уникнення невдач.

Методика складається з 30 рядків, по три слова в кожному. Опитуваному необхідно обрати в кожному рядку одне слово, котре описує його найбільш точно. Сумація отриманих балів дозволяє визначити рівень прагнення уникати невдач: 0-10 балів – низький, 11-16 балів – середній, 17-20 балів – високий, 21 і більше балів – занадто високий.

 Мотивація до уникнення невдач полягає в прагненні особистості виконувати роботу на задовільному рівні, не досягаючи надмірного успіху, але й не терплячи провалу. Це прагнення особистості до стабільності та гомеостазу в виконанні задач, проте це також може переростати у втечу від програшу, коли людина використовує всі свої ресурси не для вдалого виконання завдання, а для збереження спокою та уникнення критики в адрес себе або своєї роботи.

Опитувальник «Схильність до демонстративного споживання» О. Посипанової дозволяє визначити домінантний тип демонстративного споживання особистості.

Методика складається з 30 тверджень, котрі опитуваному необхідно оцінити в залежності від відповідності цих показників його особистості: 0 – не схоже на мене, 1 – частково схоже на мене, 2 – повністю схоже на мене. Результат визначає вираженість відповідного типу демонстративного споживання (0-2 бала – тип відсутній, 3-4 бала – тип виражений помірно, 5-6 балів – тип виражений яскраво) і схильність до демонстративного споживання (0-19 балів – відсутність схильності, 20-40 балів – помірна схильність, 41- 60 балів – надвисока схильність до демонстративного споживання).

О. Посипанова виокремлює десять основних типів демонстративного споживання:

- демонстративність-істероїдність полягає в реалізації прагнення людини отримати увагу від оточення, тому речі, котрі вона купляє, призначенні для провокації як позитивної, так і негативної реакції.

Людина схильна поводитись екстравагантно заради отримання уваги оточуючих – це може проявлятись в носінні незвичайного одягу або звичці слухати музику в своїй машині на повну гучність задля привернення поглядів оточуючих;

- демонстративність-статусність знаходить вираження в прагненні людини підкреслити власний статус в соціальній групі, тому надає перевагу придбанню «статусних» речей, котрі акцентували б увагу на її елітарності – дорогого взуття, авторучок, парфумів тощо;

- демонстративність-індивідуальність характерна тим людям, хто прагне виокремлюватись серед інших за рахунок власної унікальності, людина прагне довести перш за все самій собі, що її смак в одязі, косметиці, техніці індивідуальний. Людина готова купувати навіть дешеві речі, головне, щоб вони були єдиними у своєму роді;

- демонстративність-творчість властива активним та творчим людям, котрі самореалізуються за допомогою власних талантів, створення та подальшого використання об’єктів творчості;

- демонстративність-престиж виражається в придбанні дорогих речей, рівень престижу котрих напряму залежить від ціни.

Цей тип демонстративного споживання характерний тим людям, котрі вже досягли певного статусу в суспільстві і тепер намагаються акцентувати на ньому увагу ще більше;

 - демонстративність-мода найбільш виражена у тих людей, котрі надають перевагу придбанню найбільш трендових речей, що є способом акцентувати увагу на власній індивідуальності, при цьому залишаючись частиною групи людей. Нерідко це властиво членам різних субкультур;

- демонстративність-самоствердження являється демонстративним споживанням, спрямованих на реалізацію мотивації досягнення, спробу втекти від невдач та негативної оцінки за допомогою речей або дій;

- демонстративність-втеча від бідності є способом людини відвести увагу інших від своєї реальної або уявної фінансової неспроможності, що досягається шляхом купівлі якісних товарів, котрі дозволяють створити образ забезпеченої людини;

- демонстративність-перфекціонізм полягає в прагненні людини користуватись лише якісними речами, не залежно від їх вартості та популярності в суспільстві, задля підкреслення власного уміння обирати товари;

- демонстративність-релакс знаходить вираження в отриманні гедоністичної насолоди за рахунок придбання речей, котрі приносять задоволення людині, увага при цьому акцентується не на предметі, а на емоціях, котрі вона викликає.

Методика «Діагностика мотиваційної структури особистості» В. Мільмана дає змогу проаналізувати мотиваційний та емоційний профілі особистості. Вона складається з 14 тверджень, котрі описують життєві прагнення опитуваного, кожне твердження має вісім варіантів відповіді, котрі необхідно оцінити в залежності від відповідності цих описів особистості опитуваного («++» - так, згоден; «+» - напевно, згоден; «=» - частково згоден; «-» - ні, не згоден; «0» - не знаю).

Після сумації отриманих балів в відповідності з ключем методики, ми отримуємо показники за сімома шкалами: підтримка полягає в підтриманні оптимального рівня життєзабезпечення, стабільних умов існування та відсутності незадоволених потреб; комфорт виявляється в відчутті захищеності, відсутності подразників, котрі загрожують ефективності, роботі та здоров’ю, оптимальні умови для існування; соціальний статус відображає положення людини у суспільстві, її повноваження, привілеї та обов’язки перед соціальної групою; спілкування характеризується наявністю можливості вступати в соціальну взаємодію з оточенням, встановлювати соціальні контакти, задовольняти комунікативні потреби; загальна активність є відображенням загальної готовності до дій особистості, її уміння спрямувати свої ресурси на активну діяльність; творча активність виражається в створенні нових речей або предметів творчості, умінні креативно виконати завдання та згенерувати нестандартну ідею; загальна корисність знаходить відображення в умінні допомагати оточенню, працювати на його благо та забезпечення його усім необхідним. Кожна шкала має в своїй структурі також чотири підшкали: загальножиттєва - відображає усю сферу життєдіяльності особистості; робоча - має відношення лише до робочої сфери або сфери навчання; ідеальна - є відображенням омріяного стану та реалізації мотиву; реальна - відображає реальний стан мотиву в опитуваного.

Крім того існують чотири шкали мотиваційного профілю особистості: емоційний стенічний, характерний стенічним переживанням; емоційний астенічний, якому властиві астенічні переживання; фрустраційний стенічний, що відображає стенічні переживання та поведінку в стані фрустрації; фрустраційний астенічний, котрому характерний астенічний тип переживання фрустраційного стану.

При обробці результатів, базуючись на попередній апробації, запропоновані методики були оцінені валідність та надійність, задля подальшого отримання позитивних результатів в даному досліджені.

Щодо процедури дослідження, то зустрічі з досліджуваними проходили індивідуально на добровільній основіта за допомогою панелі он-лайн. Після встановлення раппорта, досліджуваних просили заповнити методики з вказаними чіткими інструкціями. Досліджувані особи заповнювали опитувальний бланк, за яким експериментатором проводився підрахунок первинних балів всіх шкал та якісний аналіз. Після цього отримані результати заносилися в електронну таблицю.

Під час математично-статистичного опрацювання результатів констатувального експерименту використовувались різновекторні методи математичної статистики, зокрема: процедура стандартизації змінних для зменшення розбіжностей між кількісними результатами, отриманими за різними методиками, з використанням середніх значень та показників стандартного відхилення кожної зі шкал; дискримінантний аналіз для підтвердження та візуалізації результатів диференціації вибірки на групи залежно від рівня губристичної мотивації, пошуку статистично-незначущих для аналізу змінних; факторний аналіз для мінімізації кількості змінних та концентрації інформації про основні особистісні особливості осіб з різним рівнем губристичної мотиваціїу формі невеликого масиву даних; множинний регресійний аналіз (МРА) для встановлення взаємозв’язку між залежною змінною (результуючою) і кількома іншими змінними (вихідними) з метою встановлення найбільш прогностичних детермінант загального показника емоційного інтелекту з урахуванням рівня губристичної мотивації; кореляційний аналіз для конкретизації взаємозв’язків між факторними симптомокомплексами та «вузькими» характеристиками емоційного інтелекту.

Отже, на системо-комплексній основі розроблена програма вивчення губристичної мотивації як умови розвитку емоційного інтелекту осіб зрілого віку, використані методи та психодіагностичні методики дослідження, чіткість та конкретизація етапів дослідження дозволяють говорити про вірогідність результатів роботи у вивченні зазначеної проблеми.

**2.2. Діагностична констатація результатів дослідження**

Теоретичний аналіз проблеми та розроблена програма емпірико-діагностичного вивчення вимагають чіткої послідовності у фіксації, аналізі та інтерпретації психодіагностичних результатів.

Зазначимо, що математично-статистична робота з результатами констатувального експерименту передбачає нівелювання розбіжностей у діапазонах кількісно-числових даних отриманих за усіма методиками. Це стає можливим завдяки використанню процедури стандартизації змінних шляхом перерахунку усіх отриманих значень за формулою: (хі ‒ х) S де хі –змінна, яка стандартизується, хі ‒ середнє значення за обраною шкалою з врахуванням результатів усіх респондентів, S ‒ стандартне відхилення кожної змінної.

В основу поділу було закладено показник загального рівня вияву губристичної мотивації респондентів: група 1 ‒ особи з низьким рівнем губристичної мотивації (5 % від загальної кількості опитаних), група 2 ‒ особи з середнім рівнем (42,8 %), група 3 ‒ особи з високим рівнем губристичної мотивації (52,2 %).

Середньогруповий аналіз розподілу показників губристичної мотивації в досліджуваних підгрупах показав, що середній і високий рівень губристичної мотивації зумовлений вираженим прагненням до досконалості респондентів.

Для аналізу територіального розміщення і співвідношення виокремлених субвибірок, пошуку змінних, відмінності між якими не є статистично значущими було застосовано дискримінантний аналіз. Дискримінантний аналіз – це різновид багатовимірного аналізу, призначеного для класифікації даних.

Основне завдання дискримінативного аналізу полягає у тому, щоб відповідно до значень дискримінативних змінних для об’єктів класифікації визначити класи, у які потрапляють ці об’єкти.

 Множину об’єктів у просторі Р-ознак можна представити як скупчення точок: чим більше об’єкти всередині кожного класу схожі один на одного і відрізняються від об’єктів з інших класів, тим менше перетинаються «території» виділених груп. В якості залежної змінної у дискримінативному аналізі є певна номінативна шкала, яка класифікує респондентів на групи, що відповідають різним її градаціям; незалежними змінними є кількісні показники діагностичних критеріїв (дискримінативні змінні, що представлені у числовій шкалі) для усіх об’єктів класифікації.

Завдання класифікації з використанням цього методу реалізується за допомогою канонічних дискримінативних функцій. Канонічні функції – це ортогональні осі, що максимально диференціюють центроїди класів (тобто типові ознаки класу) та дають можливість визначити відмінність між двома та більше сукупностями об’єктів на основі міри відмінностей між типовими характеристиками кожної групи.

Аналіз отриманих канонічних функцій супроводжується отриманням важливих статистичних показників класифікації.

Основними з них є власне значення канонічної функції (показник інформативності функції), λ-Уілкса (міра достовірності розрізнення класів) та χ -тест (визначає статистичну значущість такого розрізнення). Дискримінантний аналіз зазвичай здійснюється з використання покрокового методу з метою відсіювання статистично незначущих змінних.

Згідно отриманих результатів можемо говорити про те, що перша канонічна функція володіє 63,7 % дискримінативних можливостей, а друга – 36,3 %, що в результаті забезпечує стовідсоткову інформативність власних значень виділених канонічних дискримінативних функцій.

Показники λ-Уілкса та χ за результатами дискримінантного аналізу У першому рядку міститься значення λ=0,311 та статистична значущість р=0,007 для усього набору канонічних функцій, а у другому рядку – дані дискримінативної здатності набору після виключення першої функції.

Таким чином, отримані дані дозволяють подальшу роботу з результатами дискримінантного аналізу та їх інтерпретацію. Отже, статистично достовірні показники та χ -тест на рівні р ≤0,05 підтверджують доцільність розрізнення саме трьох субвибірок.

Щодо класифікації в цілому, то відсоток збігу реальної класифікації і класифікації об’єктів за допомогою канонічних функцій становить 97 % за результатами дискримінантного аналізу. Решта 3 % об’єктів не піддаються чіткій класифікації, оскільки їх діагностичні показники дають змогу констатувати у таких респондентів ситуативно-залежний рівень губристичної мотивації.

Водночас, у процесі покрокового дискримінантного аналізу були відсіяні змінні, які є статистично незначущими для диференціацій респондентів на субвибірки залежно від рівня губристичної мотивації на основі недостатнього рівня толерантності (яка рівна одиниці мінус квадрат коефіцієнта множинної кореляції цієї змінної з усіма іншими) та статистик F-виключення на основі показника λ-Уілкса (оцінка погіршення диференціації груп за умови видалення вказаної змінної із загального набору).

Наступним кроком пошуку мотиваційних передумов та особливостей прояву емоційного інтелекту особистості став процес мінімізації кількості змінних та концентрації інформації про основні психологічні характеристики осіб з різним рівнем губристичної мотивації у вигляді невеликого масиву даних. Для цього завдання нами використано метод факторного аналізу, адже з допомогою процедури факторизації зменшується розмірність вихідного простору корелюючих між собою ознак та забезпечується більш економна їх репрезентація при мінімальних втратах вихідної інформації.

За допомогою факторного аналізу у нашому дослідженні було зменшено розмірність вимірюваних мотиваційних детермінант емоційного інтелекту особистості до меншої кількості незалежних факторів, що дає змогу легко і більш однозначно інтерпретувати психологічні змінні, що значно корелюють одна з одною. З його допомогою отримано факторну структуру тих особистісних характеристик, які зумовлюють специфіку формування та прояву певного рівня губристичної мотивації.

Факторизація методом головних компонент (Principal Components) з наступним варімакс-обертанням (Varimax) матриці психологічних шкал (змінних), визначених за допомогою вищеперелічених методик дала змогу визначити та інтерпретувати факторну структуру вимірюваних мотиваційних особливостей як умову прояву емоційного інтелекту особистості.

Елементи факторної матриці, а саме факторні навантаження або ваги, демонструють коефіцієнти кореляції одного фактора з усіма іншими показниками, що використовуються в дослідженні. Оскільки кожен стовпчик факторної матриці є свого роду змінною величиною, то самі фактори так само можуть корелювати між собою. Аналізуючи факторну матрицю, враховані знаки факторних навантажень кожного складового компоненту фактору. Якщо в одному й тому ж самому факторі зустрічаються навантаження з протилежними знаками, то це є ознакою того, що між змінними, які мають протилежні знаки, існує обернено пропорційна залежність.

Виділений в результаті факторизації фактор становить сукупність тих змінних з числа включених в аналіз, котрі мають значущі навантаження. Відтак, фактор можна розглядати як певну штучну «одиницю» групування змінних на основі зв'язків, що існують між ними.

 Отож, застосування факторного аналізу у дослідженні дало змогу: верифікувати факторну модель мотиваційних передумов (детермінант) та особливостей рівня прояву власне губристичної мотивації респондентами шляхом зменшення розмірності (мінімізації масиву даних) вимірюваних показників до меншої кількості незалежних факторів; обчислити факторні оцінки для кожного з виокремлених факторів як основи для виявлення достовірних відмінностей у рівні (низькому, середньому, високому) їх вираження у групах респондентів, диференційованих за рівнем губристичної мотивації.

Для визначення числа факторів використано критерій «кам'янистого осипу» Р. Кетела (відсіювання (scree-test)), що потребує побудови графіка власних значень (screeplot) усіх діагностичних показників, що використовувались під час аналізу. Кількість факторів визначається орієнтовно по точці перегину на графіку власних значень перед його виходом на пологу пряму після різкого спаду.

При цьому перевіряються три гіпотези: якщо К – точка перегину, то можлива кількість факторів рівна К-1, К, К+1.

Отож, правомірність застосування факторного аналізу до визначених показників у субвибірці з низьким рівнем губристичної мотивації було перевірено за допомогою критерію адекватності вибірки Кайзера-МейєраОлкіна (критерій КМО = 0,741), а також критерію сферичності Барлетта (приблизне значення χ2 = 1824,128; df = 1255; p = 0,000), що засвідчило доцільність та можливість використання заданого типу аналізу для обраних даних.

Міра адекватності і критерій Бартлетта процедури факторного аналізу щодо особистісних характеристик респондентів з низьким рівнем губристичної мотивації Отож, факторизація методом головних компонент (Principal Components) з наступним варімакс-обертанням (Varimax) матриці змінних, визначених за допомогою методик, що застосовувалися у констатувальному експерименті, дала змогу отримати кількісно та якісно інтерпретовану факторну модель особистісних характеристик респондентів з низьким рівнем губристичної мотивації.

Кількість факторів було визначено на основі графіку (screeplot) шляхом пошуку точки перегину на графіку власних значень до його виходу на пологу пряму після різкого спаду, що у нашому випадку дорівнює 7±1.

Для подальшого коректного аналізу отриманих даних важливим є накопичений відсоток дисперсії факторів, який визначає наскільки повно вдалося описати сукупність емпіричних даних з їх допомогою: чим вищий цей показник, тим більшу частину масиву емпіричних даних вдалося факторизувати. Після варімакс-обертання матриця факторних навантажень виявилася доволі структурованою, з чітко вираженими шістьма факторами, що описують 88 % дисперсії масиву даних.

 Виокремлення найбільш значущих факторів підтверджено відповідними високими показниками коефіцієнтів факторних навантажень (від 27,8 % до 7,29 % загальної дисперсії емпіричного масиву даних).

Перший фактор «консервативність поведінки» (27,8 % дисперсії) – уміщує змінні, що характеризують такі особистісні компоненти як: стимуляція (індивідуальні пріорітети) (-.935), стимуляція (нормативні ідеали) (-.883), втеча від бідності (.851), самоствердження (-.834), релакс (-.781), творчість (-.766), спрямування на стенічні емоційні переживання (.726), астенічна фрустрація (.651), творча активність (загальна життєва, ідеальна) (.614), соціальна корисність (робоча, ідеальна) (.603), соціальна корисність (загальна життєва, ідеальна) (.589).

Комплекс зазначених компонентів інтегрує ознаки консервативності поведінки, котра проявляється за рахунок оберненої стимуляції нормативного ідеалу та індивідуального пріоритету, що полягає в відсутності схильності слідувати новому та незвичному; втечі від бідності як спроби демонстрації власної фінансової спроможності та пошуку уникнення проблем, що визначають цілі прагнення до заробітку серед опитаних; відсутність схильності самостверджуватись та уникати негативної критики.

 Другий фактор містить такі показники як: життєзабезпечення (робоче, ідеальне) (.924), орієнтація на гроші (.850), спілкування (робоче, реальне) (.850), життєзабезпечення (житттєве, реальне) (.842), життєзабезпечення (робоче, реальне) (.832), комфорт (робочий, реальний) (.823), соціальний статус (загальний життєвий, ідеальний) (.737), комфорт (робочий, ідеальний) (.712), орієнтація на альтруїзм (.663), соціальний статус (загальний життєвий, реальний) (.635), ділова активність (загальна життєва, ідеальна) (.627), індивідуальність (- .597), спілкування (загагальна життєва, реальна) (.544), орієнтація на свободу (- .538).

Змістовий аналіз вказаних діагностичних шкал детермінує назву фактору як «життєзабезпечення»: показники робочого ідеального життєзабезпечення говорять про прагнення до високого задоволення умов праці; орієнтація на гроші є підтвердженням того, що фінансова складова життя також є важливим фактором життєзабезпечення особистості оскільки не лише дає можливість покращувати умови свого життя, але й слугує показником статусу та визнанням робочого внеску; рівень робочого реального спілкування свідчить про вагомість встановлення соціальних контактів з робочим оточенням для забезпечення стабільного робочого процесу; життєве та робоче реальне життєзабезпечення підкреслюють спроби особистості покращити умови свого життя та роботи; показник робочого реального комфорту підкреслює чутливість опитаних до зручних для них умов праці, котрі б забезпечили максимальну ефективність; загальний життєвий ідеальний соціальний статус є свідченням того, що важливим компонентом здорового життя для опитаних є визнання їх особистостей у суспільстві; вагомим єпоказник ідеального робочого комфорту, котрий полягає в формуванні бажаної моделі робочих умов; орієнтація на альтруїзм говорить про зв’язок власного життєзабезпечення з комфортом іншим та з реалізуванням прагнення допомагати оточуючим; загальний життєвий реальний соціальний статус свідчить про спроби людини досягти визнання своєї ролі та статусу в соціумі; показник загальної життєвої ідеальної ділової активності говорить про потребу опитаних задовольняти потребу у реалізації умінь та талантів у робочій сфері; при цьому у своєму життєзабезпеченні вони орієнтуються не на себе та свою індивідуальність, а на погляди оточуючих та їх комфорт; загальне життєве реальне спілкування є важливою частиною досягнення оптимального рівня життєзабезпечення особистості, тому опитувані приділяють цій сфері свого життя велику увагу; опитуванним не характерне орієнтування на свободу та відокремленість від соціальної групи.

Третій фактор «орієнтація на егоїзм» містить такі компоненти: орієнтація на егоїзм (.925), соціальний статус (робочий, реальний) (.847), соціальна корисність (загальна життєва, реальна) (.778), ділова активність (робоча, ідеальна) (.767), орієнтація на владу (-.738), мотивація досягнення (.717), соціальний статус (робочий, ідеальний) (.712), комфорт (загальний життєвий, реальний) (-.702), спілкування (загальне життєве, ідеальне) (.660), спрямування на астенічні емоційні переживання (.656), життєзабезпечення (життєве, ідеальне) (-.632), самостійність (нормативні ідеали) (.627), комфорт (загальний життєвий, ідеальний) (-.614), престиж (.567), самостійність (індивідуальні пріорітети) (.557).

Орієнтація на егоїзм як ключовий структурний компонент цього фактору змушує людину враховувати, перш за все, свої інтереси та прагнення та працювати заради; людина докладає великі зусилля, щоб її робочий реальний соціальний статус задовольняв її потреби в визнанні, оскільки це також дає більші можливості для досягнення цілей; відповідно до показника загальної реальної соціальної корисності, людина намагається допомагати також іншим людям, а не повністю орієнтуватись на власні потреби; робоча ідеальна ділова активність є вагомою моделлю виконання власних обов’язків, котра може забезпечити досягнення цілі та задоволення потреб, тому людина прагне до її досягнення; структурним компонентом, що впливає на задоволення егоїстичних тенденцій є прагнення до досягнення, при цьому людина не орієнтується на владу, що говорить про бажання досягнення авторитету за рахунок власних якостей, а не лише за допомогою статусу в соціальній групі, проте це не відміняє прагнення бути прийнятим коллегами, оскільки робочий ідеальний соціальний статус теж є важливим компонентом фактору орієнтації на егоїзм; обернений показник загального життєвого комфорту свідчить про відсутність прагнення людини задовольнити базальні потреби у життєвому комфорті; загальне життєве ідеальне спілкування слугує показником прагнення до встановлення корисних соціальних контактів та підтримання коммунікації з оточуючими; в опитаних домінують астенічні емоційні переживання, котрі проявляються у консерватизмі та небажанні впускати у своє життя щось нове, оскільки воно може зашкодити досягненню її цілей; обернений показник загальножиттєвого ідеального життєзабезпечення говорить про відсутність потреби постійної підтримки буденних потреб; самостійність виступає нормативним ідеалом, таким чином людина вважає її необхідною умовою досягнення мети; загальножиттєвий комфорт не є головною ціллю та умовою досягнення мети; для людини важливим є престиж як демонстрація її самодостатності самостійність як індивідуальний пріоритет говорить про спроби людини діяти незалежно від інших та нести відповідальність за власні дії.

До четвертого фактору «просоціальні цінності» увійшли такі компоненти: доброта (індивідуальні пріоритети) (.983), доброта (нормативні ідеали) (.953), досягнення (індивідуальні пріоритети) (.949), досягнення (нормативні ідеали) (.924), гедонізм (нормативні ідеали) (.891), орієнтація на результат (-.785), гедонізм (індивідуальні пріоритети) (.764), мотивація успіху (-.674), перфекціонізм (.669), мода (.659).

Ці структурні компоненти свідчать про те, що для опитаних доброта є не лише загальною нормою поведінки, але й власним ідеалом, що стимулює їх не як на досягнення власних цілей, так і на допомогу оточуючим; досягнення є тим пріоритетом, котрий входить в рамки культури та сприяє формуванню образу індивіда як того, хто завжди готовий допомогти; при цьому він проявляється не лише на рівні упереджень, але й знаходить відображення у буденному житті людини, що може спостерігатись у рівні її домагань та амбіціях щодо допомоги оточуючим; опитуванні схильні розглядати гедонізм як природне бажання отримувати насолоду, це проявляється не лише в поглядах, а й в поведінці, гедоністичну насолоду вони можуть отримувати і від соціально корисної діяльності; якщо говорити про процес та результат, то останній не є для них занадто важливим, адже вони схильні насолоджуватись самим алгоритмом досягнення мети та допомоги іншим; крім того успіх не є їх фінальною метою, що говорить про небажання прогнозувати наслідки своїх дій та планувати все наперед; орієнтуючись на допомогу іншим людина проявляє перфекціонізм та намагається виконати свою роботу ідеально, дрібні недоліки в її праці недопустимі; проте не варто також виключати і бажання слідувати за модою, котре полягає в альтруїзмі та підтримці людей задля отримання прийняття та схвалення соціумом.

П’ятий фактор «конформність» демонструє зв’язок із такими показниками як конформність (нормативні ідеали) (.774), конформність (індивідуальні пріоритети) (.769), універсалізм (індивідуальні пріоритети) (.760), безпека (нормативні ідеали) (.718), мотивація уникнення невдач (.713), влада (нормативні ідеали) (.706), ділова активність (робоча реальна) (-.639), універсалізм (нормативні ідеали) (.634), творча активність (загальна життєва, реальна) (-.519).

Опитуванні схильні не лише вбачати в конформній поведінці норму, але й самі поводяться конформно та приймають чужу думку навіть тоді, коли вона їм не імпонує; їм не властиве виокремлення одного пріоритету серед інших – якщо вони прагнуть доброботу для однієї людини, вони також бажають допомогти і всім іншим людям навколо, тим самим проявляючи природне прагнення в гармонії та справедливості; до конформності також підштовхує і прагнення в безпеці, адже соціум є запорукою захисту та підтримки в складні часи, людині легше скоритися його правилам, ніж намагатись подолати життєві труднощі самостійно; опитуваним властива тенденція проявляти конформність в соціумі заради уникнення невдач, конфліктів, сварок, пліток; їм характерне прагнення отримати визнання в соціумі та бути прийнятим, тому конформність є для них способом досягти образу порядного члена соціальної групи; конформність часто виключає можливість самостійної діяльності та активності, тому в роботі опитуванні схильні проявляти меншу ініціативність, стараючись орієнтуватись не на власні прагнення, а на умови соціуму; опитуванні прагнуть гармонії та спокою, добробут не лише для себе, але й для оточуючих, тому слідуючи правилам інших, вони тим самим намагаються досягти стабільності для всіх; задля гармонічних відносин з оточуючими вони схильні жертвувати власною творчою активністю та прагненнями.

Шостий фактор «стенічна фрустрація» містить однойменний компонент фрустрація стенічна (.745), а також компоненти творчої активності (робоча, реальна) (.743), орієнтації на процес (-.703), спілкування (робоче ідеальне) (.671) і соціальної корисності (робоча реальна) (.520), які відображають схильність суб'єкта до активних, діяльних емоційних переживань і стійку, конструктивну позицію у важких ситуаціях, що допомагає проявляти творчу активність з чіткою орієнтацією на результат, успішність якого супроводжується прагненням до міжособистісних контаків і спілкування та бажання бути в нагоді іншим людям.

Наступний етап дослідження передбачав пошук факторної структури особистісних детермінант губристичної мотивації з середнім рівнем її прояву. Правомірність застосування факторного аналізу до визначених показників було перевірено за допомогою критерію адекватності вибірки Кайзера-МейєраОлкіна (критерій КМО = 0,390), а також критерію сферичності Барлетта (приблизне значення χ2 = 4993,97; df = 2080; p = 0,000), що засвідчило доцільність та можливість використання заданого типу аналізу для обраних даних.

У цьому випадку кількість факторів дорівнює 9±1, що, водночас, підтверджується результатами інтерпретації виділених факторів.

Кількість факторів було визначено на основі графіку (screeplot). Власні значення виокремлених факторів для групи респондентів з середнім рівнем губристичної мотивації.

 До першого фактору «комунікабельність» увійшли такі компоненти: спілкування (робоче, реальне) (.743), життєзабезпечення (робоче, реальне) (.726), комфорт (загальний життєвий, реальний) (.717), соціальна корисність (робоча, ідеальна) (.700), творча активність (робоча, реальна) (.686), спілкування (загальне життєве, реальне) (.677), соціальна корисність (робоча, реальна) (.676), спілкування (робоче, ідеальне) (.651), комфорт (загальний життєвий, ідеальний) (.609), життєзабезпечення (життєве, реальне) (.596), соціальний статус (загальний життєвий, реальний) (.554), комфорт (робочий, ідеальний) (.542).

Домінування показника робочого реального спілкування говорить проте, що особливу увагу респонденти надають соціальним контактам саме в робочій сфері – з клієнтами або з колегами; факторну вагу має показник робочого реального життєзабезпечення, котре формує готовність людини до спілкування за умови, що базові робочі потреби забезпечені; загальний життєвий реальний комфорт, котрий полягає в стабільності, відчутті захищеності та впевненості в завтрашньому дні дозволяє людині зосередитись на побудові соціальних контактів з оточуючими.

Другий фактор «самостійність» наповнений такими змінними як самостійність (нормативні ідеали) (.857), самостійність (індивідуальні пріоритети) (.855), конформність (нормативні ідеали) (.577), конформність (індивідуальні пріоритети) (.652), універсалізм (індивідуальні пріоритети) (.761), універсалізм (нормативні ідеали) (.761), стимуляція (нормативні ідеали) (.507).

Самостійність є для людини не лише моделлю, на яку вона прагне орієнтуватись – це та дійсність, котра її оточує, це ціль та засіб одночасно, оскільки прагнучи самостійно чинити вибір та нести відповідальність вона намагається реалізувати ці прагнення на практиці; при цьому, вона не відчуває потреби у відстороненні від оточення та розриві контактів з колективом, вона завжди готова врахувати погляди колег та сім’ї перед тим, як почати діяти; це можна пояснити універсалізмом як пріоритетом та ідеалом, коли людина прагне до розуміння та гармонії у всьому, не лише у власномужитті, але й у житті людей, котрі її оточують; вона старається досягти добробуту, яку своєму житті, такі у житті інших людей; самостійність неможлива безготовності отримувати новий досвід, тому опитуваним не характерний консерватизм, вони шукають шлях і в підтримки внутрішнього балансу та активності.

Третій фактор узагальнив ті компоненти, що дають змогу інтерпретувати його як «доброта», а саме: доброта (індивідуальні пріоритети) (.849), доброта (нормативні ідеали) (.848), досягнення (індивідуальні пріоритети) (.789), досягнення (нормативні ідеали) (.747).

Аналіз показників факторних компонентів говорить, що доброта, перш за все, є тим індивідуальним пріоритетом, на котрий орієнтується особистість, і котрий вона реалізує в буденному житті; реалізацію власних добрих потягів людина вважає можливою за умови наявності у неї високого відповідного соціального статусу, оскільки це дає більші можливості для підтримки інших, саме тому в буденному житті вона намагається затвердити та підвищити свою соціальну значущість в суспільстві.

Четвертий фактор «творча активність» оформлений однойменним компонентом творчої активності (загальнажиттєва, ідеальна) (.718), а також компонентами спілкування (загальне життєве, ідеальне) (.635), соціальної корисності (загальна життєва, реальна) (.580), ділової активності (робоча, реальна) (.564), релаксу (-.501).

Отриманий комплекс засвідчує, що респонденти цієї групи прагнуть отримати можливості реалізації свого творчого потенціалу у всіх сферах власного життя; однією з вагомих умов реалізації цього прагнення для них є спілкування та соціальні контакти з оточуючими, оскільки соціальна активність дає змогу знайти більше шляхів для реалізації творчих так реативних домагань; самореалізація для них полягає не лише у створенні продуктів діяльності, а й у допомозі оточуючим та соціальній корисності у буденному житті та діловій активності на роботі; важливо відмітити, що обернений показник розрядки говорить про несумісність для опитаних поняття без діяльності та творчої активності, тому вони готові жертвувати часом та силами заради досягнення мети.

П’ятий фактор інтегрував такі показники застосованих нами діагностичних методик як: гедонізм (нормативні ідеали) (.708), гедонізм (індивідуальні пріоритети) (.687), влада (нормативні ідеали) (.604), орієнтація на владу (.535), орієнтація на гроші (.524), індивідуальність (.519), орієнтація на егоїзм (.517).

Таким чином, змістовно узагальнюючи психологічні змінні, які увійшли до цього фактору, проінтерпретуємо його назву як «гедонізм»: показник гедонізму як нормативного ідеалу зумовлює людину орієнтуватись на отримання насолод від речей, котрі оточують її; вважаючи насолоду найвищою ціллю та благом людина намагається в реальному житті шукати шляхи досягти її, застосовуючи для цього всі доступні їй методи; одним з таких методів є влада, котра не лише означає статус в суспільстві, але й забезпечує людину доступом до різних життєвих благ, таких як корисні зв’язки або матеріальні речі; людина орієнтується на гроші як на вагомий засіб отримання бажаного; вважаючи свої потреби та погляди більш вагомими, за погляди оточуючих людей, вона орієнтується перш за все на себе, проявляючи при цьому егоїстичні тенденції в поведінці.

До шостого фактору з найбільшою факторною вагою увійшли показники як: соціальнийстатус (загальний життєвий, ідеальний) (.713), соціальний статус (робочий, ідеальний) (.646), спрямування на стенічні емоційні переживання (.575), комфорт (робочий, реальний) (.536).

 Інтерпретація цього фактору детермінується змінною, що з найбільшою вагою увійшла до фактору «соціальний статус». Цей фактор локалізує в собі прагнення особистості досягти високого соціального статусу як у загальній життєвій сфері, так і у робочій; задля цього вона виявляє готовність діяти та проявляти активність, борючись за свій статус в суспільстві, людина відчуває появу сили, яку вона використовує для подолання труднощів; вона досить чутлива до робочого комфорту як показника її положення в суспільстві, тому намагається всіма силами покращити свої робочі умови.

До сьомого фактору увійшли такі показники: мода (.740), 112 самоствердження (.639), втеча від бідності (.626), перфекціонізм (.622), престиж (.608). Як бачимо, психологічні показники, які сформували змістове ядро цього фактору, маркують його як «демонстративне споживання». Ключовим структурним факторним елементом є мода як бажання бути причетним до маси, спосіб виокремитись серед інших, і при цьому, залишитися частиною спільноти, використовуючи для цього новий трендовий одяг, аксесуари, техніку; бажання особистості самоствердитись пояснює прагнення до демонстративної поведінки як способу зробити акцент на свою особистість; показник втечі від бідності говорить, що таким чином людина намагається затвердити свій статус в суспільстві як забезпеченої особистості, котра може дозволити собі найкращі предмети розкоші; проте для людини недостатньо мати трендову річ – вона повинна бути якісною та найкращою в своєму роді; виражене прагнення престижу змушує людину піклуватись про свій статус усіма доступними способами, в тому числі і придбанням речей, котрі звеличили б її серед інших.

 Восьмий фактор найбільшою мірою визначають показники як орієнтація на процес (.547) та життєзабезпечення (життєве ідеальне) (.542). За першою змінною маркуємо його як «орієнтація на процес»: опитуванні схильні зосереджуватись на процесі досягнення цілі та покладати сили на ретельне виконання завдання; прагнення досягти ідеального життєзабезпечення пояснює прагнення особистості зосереджуватись на процесі в силу її впевненості в тому, що чим більше вона працює, тим кращими стануть умови її життя. Останній, дев’ятий фактор, містить компоненти: орієнтація на свободу (.777) та орієнтація на результат (.569).

Перша змінна й визначає його назву як «орієнтація на свободу»: прагнучи здобути незалежність від оточуючих, людина схильна орієнтуватись на результат, що пояснюється прагненням самостійно нести відповідальність за виконану роботу; результат при цьому є показником її самостійності на незалежності від оточення та того, що вона спроможна виконувати завдання самостійно.

Правомірність застосування факторного аналізу до визначених показників було перевірено за допомогою критерію адекватності вибірки Кайзера-МейєраОлкіна (критерій КМО = 0,588), а також критерію сферичності Барлетта (приблизне значення χ2= 5711,803; df = 2080; p = 0,000), що засвідчило доцільність та можливість використання заданого типу аналізу для обраних даних.

Після варімакс-обертання матриця факторних навантажень виявилася доволі структурованою, з чітко вираженими десятьма факторами, що описують 62 % дисперсії масиву емпіричних даних.

Власні значення виокремлених факторів для групи респондентів з високим рівнем губристичної мотивації.

До першого фактору входять такі змінні: соціальний статус (робочий, реальний) (.777), спрямування на стенічні емоційні переживання (.755), соціальна корисність (загальна життєва, реальна) (.739), творча активність (робоча, реальна) (.730), соціальна корисність (загальна життєва, ідеальна) (.708), соціальна корисність (робоча, ідеальна) (.704), спілкування (робоче реальне) (.699), спілкування (загальне життєве, ідеальне) (.627), соціальний статус (загальний життєвий, реальний) (.622), комфорт (робочий, реальний) (.501).

Таким чином, змістовно узагальнюючи психологічні змінні, які увійшли до цього фактору, проінтерпретуємо його назву як «соціальний статус». Дані змінні дають змогу здійснити таку інтерпретацію фактору: показник робочого реального соціального статусу вказує на важливість для людини формування та підтримки власного іміджу на робочому місці; людина не схильна проявляти пасивність та завжди готова докласти сили та енергію для досягнення бажаного результату; вона прагне бути соціально корисною для оточуючих її людей та намагається практично допомагати близьким; в своїй реальній творчій активності вона вбачає спосіб самоствердитись як майстер своєї справи та забезпечити ріст значущості власної особистості в очах оточуючих; показник ідеальної робочої соціальної корисності говорить про прагнення людини не обмежуватись колом родини та друзів, а бути завжди готовою допомогти колегам; важливою частиною соціального статусу є спілкування з оточуючими, тому людина старається підтримувати гармонійні стосунки з колегами, а також прагне поширити таке спілкування на всі сфери свого життя; в реальному житті соціальний статус також відіграє для неї важливу роль, тому вона працює задля підтримки власного позитивного іміджу; комфортні умови праці для неї не просто потреба – це показник її вагомості в соціальній групі, котрий затверджує її статусність як в очах інших, так і в її власних.

 Другий фактор найбільш тісно пов’язаний із такими показниками як: життєзабезпечення (робоче, ідеальне) (.766), життєзабезпечення (життєве, ідеальне) (.723), життєзабезпечення (робоче, реальне) (.706), соціальний статус (загальний життєвий, ідеальний) (.698), ділова активність (робоча ідеальна (.657), життєзабезпечення (життєве, реальне) (.555).

Людина прагне покращити умови своєї праці та життя в цілому, про це говорить показник робочого та загального ідеального життєзабезпечення – це ті орієнтири, котрі керують людською діяльністю, тому в реальному житті вона докладає зусиль задля створення комфортних умов праці та життя; соціальний статус при цьому відіграє вагому роль, людина бажає мати позитивний образ в очах інших задля більш зручного існування; вагомою є також ідеальна робоча ділова активність як важлива умова повноцінного забезпечення, оскільки людське бачення вимог до комфортного існування не обмежується базальними потребами, а охоплює також працю та кар’єрний ріст.

Третій фактор інтегрував такі показники застосованих діагностичних методик: універсалізм (нормативні ідеали) (.847), універсалізм (індивідуальні пріоритети) (.846), конформність (норматині ідеали) (-.826), конформність (індивідуальні пріоритети) (.785), безпека (нормативні ідеали) (.758).

Проінтерпретуємо його назву як «універсалізм»: будучи частиною соціуму людина не може забувати про його проблеми та потреби також, тому вважає за необхідне дбати про благоустрій не лише у власному житті, але й у житті оточуючих, наповнюючи його добробутом та красою; обернений показник конформності як нормативного ідеалу говорить про відсутність цього явища як цінності особистості, проте вона схильна поводитись комфортно заради блага оточуючих, про що говорить показник конформності як індивідуального пріоритету; важливою умовою універсалізму для людини є безпека – як її власна, так і інших людей, оскільки досягнення загального блага неможливе в умовах постійної напруги.

Четвертий фактор найбільшою мірою визначають показники: мода (.778), втеча від бідності (.695), релакс (.692), престиж (.658), перфекціонізм (.652), індивідуальність (.595), статусність (.590), самоствердження (.553).

Інтерпретація компонентів, що увійшли до фактору визначають його як «демонстративне споживання»: прагнучи бути частиною соціумі, людина прагне до самоствердження за рахунок нових та трендових речей, техніки, відвідування модних закладів; вона прагне показати себе як фінансово спроможну особистість, шукає спосіб відпочинку та затвердження власного престижу в очах оточуючих; прагнення до перфекціонізму змушує людину надавати перевагу найкращому одягу, їжі, аксесуарам, її бажання затвердити власну статусність виходить за межі придбання просто дорогих предметів, намагаючись самоствердитись за рахунок демонстрації предметів розкоші, вона звертає увагу лише на речі найвищої якості.

П’ятий фактор «гедонізм» об’єднав такі характеристики високого рівня губристичної мотивації: гедонізм (індивідуальні пріоритети) (.809), гедонізм (нормативні ідеали) (.712), самостійність (індивідуальні пріоритети) (.706), досягнення (індивідуальні пріоритети) (.631), досягнення (нормативні ідеали) (.622), самостійність (нормативні ідеали) (.516).

Показники гедонізму як індивідуального пріоритету та нормативного ідеалу говорять, що насолода є для людини найвищою цінністю, тому в буденному житті вона постійно намагається отримати чуттєву насолоду; бажання бути незалежним від інших пояснює прагнення людини самостійно отримувати задоволення від своєї діяльності, досягнень, речей, що її оточують; прагнення досягнення ж є для неї не лише індивідуальне бажання, котре вона намагається реалізовувати, але й та цінність, на котру вона орієнтується; для неї важливо бути самостійною, оскільки задоволення їй приносить той результат, котрого вона досягла сама.

До шостого фактору, який узагальнено як «мотивація досягнення», увійшли такі показники як: мотивація досягнення (.586), комфорт (загальний 118 життєвий, реальний) (.551), спілкування (загальне життєве, реальне) (.551).

Показник мотивації досягнення говорить про прагнення людини реалізовувати свої наміри та плани, працювати над успішним виконанням завдання та досягненням цілей; бажання підкріплювати комфортні умови свого життя формує те стійке прагнення особистості до успіху, котре керує нею; оточення людини чинить вагомий вплив, мотивуючи її працювати над здійсненням своїх задумів.

Сьомий фактор «орієнтація на результат» визначається через такі компоненти: орієнтація на результат (.720), мотивація до успіху (.577). Людина на перше місце ставить результат якісно виконаної роботи, вона зацікавлена в успіху, їй недостатньо просто добре виконати поставлену задачу – її головним прагненням є найкраща результативність праці.

Восьмий фактор інтегрував такі показники застосованих діагностичних методик як: комфорт (робочий ідеальний) (.781), спілкування (робоче ідеальне) (.631).

Змістовий аналіз вказаних діагностичних показників детермінує назву фактору «комунікативний комфорт»: показник прагнення до комфорту говорить про прагнення людини до перебування в зручних для неї умовах життя; в свою чергу, це включає в себе і спілкування, особливо робоче, що є очікувано, адже працюючи, людина проводить велику частину свого часу.

Дев’ятий фактор отримав назву «прагнення до уникнення невдач», адже до нього увійшли такі характеристики як мотивація уникнення невдач (.598) та творча активність (загальна, життєва, ідеальна) (-.542).

Показники структурних факторних компонентів говорять про бажання людини виконувати роботу на оптимальному рівні задля уникнення критики, при цьому вона прагне не проявляти творчу активність і робити все за сталим та перевіреним сценарієм, котрий забезпечує уникнення програшу.

Десятий фактор описує такі детермінанти високого рівня губристичної мотивації як: доброта (нормативні ідеали) (-.677), стенічна фрустрація (.558), доброта (індивідуальні пріоритети) (-.553).

Змістове наповнення цього фактору дає нам змогу інтерпретувати його як «прагнення до власного благополуччя»: задля власного благополуччя та процвітання людина схильна забувати про оточуючих та діяти виходячи з власних інтересів та бажань; вона схильна проявляти активність та силу волі у складних та критичних ситуаціях, проте у своїх діях буває жорстокою і егоїстичною.

Наступним кроком у дослідженні особливостей прояву емоційного інтелекту серед респондентів з різними рівнями губристичної мотивації став множинний регресійний аналіз. У дослідженні він застосований з метою визначення найбільш суттєвих прогностичних детермінант емоційного інтелекту серед осіб з різними рівнями губристичної мотивації. Отож, найчастіше цей метод аналізу використовується для вивчення можливості передбачення певного результату за кількома попередньо вимірюваними характеристиками.

При цьому передбачається, що зв’язок між однією залежною змінною (Y) і кількома незалежними змінними (X) можливо виразити лінійним рівнянням: Y=b+b1x1+b2x2+…+bpxp+e, де, Y – залежна змінна; x1, …, xp – незалежнізмінні; b, b1, …, bp – параметри моделі; е – помилка передбачення. Крім передбачення і визначення його точності множинний регресійний аналіз дає також змогу визначити і те, які діагностичні показники (незалежні змінні) найбільш істотні для передбачення, а якими змінними можна знехтувати, виключивши їх з аналізу.

Для реалізації вказаного методу ми скористалися масивом даних, що були отримані в результаті констатувального експерименту (за винятком шкал, відмінності за якими виявились статистично незначущими за результатами проведення дискримінантного аналізу), та застосували до нього множинний регресійний аналіз з використанням зворотнього покрокового методу (Backward).

В результаті застосування методу множинного регресійного аналізу щодо масиву змінних у групі респондентів із низьким рівнем губристичної мотивації було отримано остаточну модель множинної регресії, яка пояснює 77 % дисперсії залежної змінної («загальний рівень емоційного інтелекту») (при цьому коефіцієнт множинної кореляції остаточної регресійної моделі складає 0,880), що дозволяє перейти до її змістової інтерпретації.

Бета-коефіцієнти (β) – це коефіцієнти, які отримуються, якщо попередньо стандартизувати всі змінні до середнього значення 0 і стандартного відхилення 1. Таким чином, величини стандартизованих коефіцієнтів регресії (β) дають змогу зробити логічний висновок щодо внеску кожного фактору, відібраних у модель множинної регресії: чим більший показник b-коефіцієнту, тим незалежнішою є кожна «незалежна» змінна від інших змінних аналізу.

Варто зауважити, що знак b-коефіцієнту відповідає знаку коефіцієнта кореляції конкретної «незалежної» та «залежної» змінної.

Таким чином, специфіку прояву емоційного інтелекту у вибірці осіб з низьким рівнем губристичної мотивації найбільшою мірою визначають орієнтація на егоїзм та нереалізоване життєзабезпечення. Респонденти схильні проявляти егоїстичні потяги у поведінці та власних мотивах, вони ставлять свої цілі та бажання вище бажань інших, готові на все задля задоволення власних потреб.

У своїй поведінці вони багато часу приділяють собі; все, що стосується власне їх, вони виконують із задоволенням і переконані, що заради інших неварто сильно перенапружуватися; також вони чітко вірять в те, що турбота про інших є не їх власну користь, а також часто вони готові докласти максимальні зусилля за гарну винагороду. Ідеальне усвідомлення соціального статусу вимагає визнання їх авторитету і поваги, тому вони лише прагнуть до легкого спілкування і можливості весь вільний час проводити з друзями; а реальний соціальний статус сповнений астенічних емоційних переживань, які блокують думку і бажання інших людей, що може проявлятися у конфліктності інтересів, роздратуванні, схильності до захисної поведінки та невміння керувати собою у складних ситуаціях.

Керуючись прагненням досягти престижу та реалізувати власну самостійність як прояв їх свободи і автономності від поглядів і думок інших, в своїх діях вони керуються прагненням затвердити статусність власної особистості в очах інших людей та підвищити рівень комфорту у сфері реалізації, що переважно їм не вдається, адже їм важко налаштуватися назатишне і цікаве дозвілля і відпочинок.

Підтвердженням цьому є зворотній показник життєзабезпечення, що засвідчує про слабку налаштованість опитаних дбати не тільки про власний комфорт в сфері здоров’я і дозвілля, але й додатково заробляти гроші для покращення матеріального благополуччя чи то просто займатися поточними домашніми справами, які б приносили користь іншим людям та покращили умови побуту, що загалом підвищило статус як в колі родини так й серед друзів.

Застосувавши метод множинного регресійного аналізу щодо масиву емпіричних даних у групі респондентів із середнім рівнем губристичної мотивації було отримано остаточну модель множинної регресії, яка пояснює майже 60 % дисперсії залежної змінної («загальний рівень емоційного інтелекту») (при цьому коефіцієнт множинної кореляції остаточної регресійної моделі складає 0,620), що дає змогу перейти до її змістової інтерпретації.

Психологічний зміст зазначених особистісних характеристик прояву емоційного інтелекту серед респондентів з середнім рівнем губристичної мотивації найбільшою мірою визначають прагнення до реалізації власної самостійності та незалежності, котре зумовлює людину нести відповідальність за свої вчинки та приймати рішення.

Бажання бути відповідальним у діях не обмежується лише прагненням діяти лише в своїх цілях, воно також змушує людину проявляти конформність заради гармонічного процвітання оточуючого соціуму, що дає людині можливість забути про егоїзм та діяти виходячи не лише зі своїх інтересів, виходити за рамки консервативного мислення та отримувати новий досвід. Їх розвинена комунікабельність і готовність до спілкування та цікавого проводження часу, сприяє розвитку власних творчих потягів та умінь, які складають основу навчання новому і корисному в досвіді, і, навіть привести до творчих досягнень; для них важливим є реальний комфорт і приємне оточення, завдяки яким є можливість переключитися на цікаві теми і роздуми та продемонструвати власні здобутки й затвердити позитивний імідж в очах оточуючих; вміння бути включеним в суспільне життя посилює відчуття корисності для інших, що робить їх активними і визнаними за рахунок спільного вирішення проблемних питань та вдячності від інших людей.

Такі просоціальні характеристики підтверджуються відсутністю владних установок і бажання здійснювати контроль над іншими людьми, також фінансові питання для них не є актуальними в плані збільшення свого добробуту, адже їм не властиве демонстративне споживання, і на перше місце, вони ставлять власну індивідуальність, яка є незалежною від матеріальних цінностей.

Завершальними етапом є використання методу множинного регресійного аналізу щодо масиву даних у групі респондентів із високим рівнем губристичної мотивації, що дало можливість отримати остаточну модель множинної регресії, яка пояснює 65 % дисперсії залежної змінної («загальний рівень емоційного інтелекту») (при цьому коефіцієнт множинної кореляції остаточної регресійної моделі складає 0,711), що дозволяє перейти до її змістової інтерпретації.

Отож, узагальненими особистісними предикторами прояву емоційного інтелекту серед осіб з високим рівнем губристичної мотивації є фактори з найбільшими β-вкладеннями: – соціальний статус (β = 0.419); – мотивація досягнення (β = 0.381); – прагнення до уникнення невдач (β = -0.285); – універсалізм (β = 0.272); – орієнтація на результат (β = 0.229).

Особистісними предикторами прояву емоційного інтелекту серед респондентів з високим рівнем губристичної мотивації є: виражений мотиваційний конструкт соціального статусу, котрий є головним ціннісносмисловим орієнтиром в житті особистості, набуття якого полягає у визнанні власного авторитету у даному віковому діапазоні через вдячність і повагу до життєвих здобутків і заслуг; їх прагнення до просоціальної діяльності знаходить вияв у бажанні бути задіяним у суспільно-корисні справи створення цінного для інших людей та можливості допомагати людям; робота над власним іміджем небайдужої людини до всього, що відбувається у соціумі, для неї є творчою активністю, в яку вона вкладає всі сили; характерним є включення в соціальні контакти з колегами та друзями, з якими вони готові ділитися знаннями та цікавими ідеями, тим самим набуваючи власний досвід і знання; мотиваційно-смисловий конструкт універсалізму як реальна особистісна цінність, знаходить вияв у досягенні гармонії у всьому, що може забезпечити оточуючих людей захистом й допомогти їм досягти благополуччя; їх конформність сповідує виражену ввічливість і дисциплінованість, які сприяють стабільності та гармонійності існування в соціальному оточенні; ними керує мотивація досягнення, завдяки якій вони виражають готовність до успішного досягнення мети, незважаючи на ризикові ситуації, а також можуть об’єктивно співставити власні можливості і ресурси; зворотній показник прагнення до уникнення невдач говорить про їх готовність до труднощів, критики та несхвалення поглядів з боку оточуючих, тому вони зазвичай не займають пасивну позицію та прагнуть самостійно змінювати навколишні умови; їх прагнення до трансцендентної краси та балансу у всьому, підкріплене бажанням досягти найкращого результату, змушує створювати безпечні умови як для себе, так і для оточуючих людей, робить їх особистість відкритою до думки інших та соціально гнучкою та використовувати всі доступні ресурси для досконалого виконання завдання та досягнення цілі.

Середньогруповий аналіз прояву емоційного інтелекту осіб зрілого віку за їх рівнем губристичної мотивації, показав, що в групах з високим і середнім рівнем губристичної мотивації, емоційний інтелект досягає найвищих показників розвитку, особливо за показниками емоційної обізнаності, самомотивації, емпатії та управління емоціями інших людей.

Тому наступним етапом дослідження стало визначення статистично достовірних взаємозв’язків між факторними симптомокомплексами та «вузькими» характеристиками емоційного інтелекту для кожної з діагностованих груп.

Для було застосовано процедуру кореляційного аналізу з використанням коефіцієнту кореляції r-Пірсона. Так, у групі респондентів з низьким рівнем губристичної мотивації відмічено позитивний кореляційний зв’язок з показниками фактору «орієнтація на егоїзм» та такими показниками прояву емоційного інтелекту як емоційна обізнаність, управління власними емоціями, самомотивація, управління емоціями інших людей та негативний кореляційний зв’язок із показниками фактору «життєзабезпечення» та такими показниками емоційного інтелекту управління власними емоціями та емпатії, що загалом дає підстави для ствердження, що прояви емоційного інтелекту в осіб цієї групи локалізовані в ознаках вміння усвідомлювати справжні почуття (негативні і позитивні) і спостерігати за їх зміною, що в силу їх егоїстичної орієнтації, дуже допомагає їм управляти власними емоціями відповідно до запитів і потреб життя; але при цьому вони позбавлені чутливості до емоційних переживань інших людей та справжньої емпатії, що заважає конструктивному життєдійсненню та сприяє виникненню різноманітних астенічних реагувань.

Так, у групі респондентів з середнім рівнем губристичної мотивації відмічено позитивний кореляційний зв’язок між показниками фактору «комунікабельність» та показниками емоційної обізнаності та самомотивації; а також показниками фактору «самостійність» із усіма складовими емоційного інтелекту; негативний кореляційний зв'язок відмічено між показниками фактору «гедонізм» та показниками управління власними емоціями, самомотивації, емпатії та управління емоціями інших людей.

Комплекс виокремлених кореляційних зв’язків дає змогу констатувати, що для респонденті цієї групи є дуже важливим знання про емоційні переживання, які наповнюють і підтримують їх гармонійному балансі; вони не зациклюються на негативних емоціях і здатні швидко заспокоїтися після несподіваного засмучення і легко увійти в стан спокою, готовності і зосередженості; розвинені емпатійні здібності допомагають налаштовуватися на емоції інших людей і, навіть за потреби, поліпшити їх настрій інших людей; у їх адекватному реагуванні на настрої, спонукання і бажання інших людей задіяні розвинені стенічні форми емоційного реагування.

У групі респондентів з високим рівнем губристичної мотивації відмічено позитивний кореляційний зв’язок між показниками фактору «соціальний статус» та показниками емпатії; показниками фактору «універсалізм» із показниками емпатії та управління емоціями інших; показниками фактору «орієнтація на результат» та показниками емоційної обізнаності, самомотивації, емпатії і управління емоціями інших людей; показниками фактору «мотивація досягнення» та усіма скдовими емоційного інтелекту.

Кореляційні плеяди діагностичних показників демонструють виражену емпатійність, яка пронизує соціально-статусні позиції цих респондентів як соціально-корисних і творчих членів суспільства, сповнених позитивних емоцій, готовності до змін та мотивації щодо досягнення ефективних результатів їх просоціальної активності; вони є прикладом сформованої самомотивації до активної діяльності, навіть тоді, коли їм потрібно долати важкі перешкоди, про що свідчить тенденція переживання ними стенічних емоцій, а також вони є добрим знавцем людських переживань, вміють щиро співпереживати та знаходити гармонію у всьому, що може допомогти досягти психологічної безпеки та благополуччя.

**РОЗДІЛ 3**

**сприяння процесу розвитку емоційно-вольової сфери осіб зрілого віку**

 **3.1. Теоретико-методологічні положення психологічної програми розвитку емоційно-вольової сфери осіб зрілого віку**

Теоретичним підґрунтям психологічного супроводу спрямованого на розвиток емоційно-вольової сфери осіб зрілого віку слугували положення інтегрального підходу.

Психологічний супровід розроблено з урахуванням підвищених показників тривожності, фрустрації, ригідності, емоційної нестійкості, підозрілості, недовірливості, а також високого та середнього рівня відповідальності, самостійності, критичності, самовпевненості, уважливості, чуйності.

Психологічний супровід включає три напрямки:

- перший напрямок – лекційні заняття;

- другий – індивідуальна консультативна робота;

- третій – корекційно-розвивальна програма.

Розроблено та апробовано корекційно-розвивальну програму. Корекційно-розвивальна програма включає техніки та прийоми тілесної психотерапії, клієнт-центрованої терапії, бібліотерапії, символдрами. На основі визначених засобів, компонентів та критеріїв, розроблено модель оптимізації розвитку емоційно-вольової сфери осіб зрілого віку.

За результатами емпіричного дослідження та проведеного психологічного супроводу щодо розвитку емоційно-вольової сфери осіб зрілого вікурозроблені методичні рекомендації психологам, соціальним працівникам, медичному персоналу щодо підвищення ефективності емоційно-вольової регуляції осіб зрілого віку, а також надано психологічні рекомендації членам родини, близькім.

Методичні рекомендації психологам.

Проводити психологічне супроводження осіб зрілого віку, як цілісної системи надання психологічної допомоги особам зрілого віку з використанням таких форм роботи, як психодіагностика, психологічне консультування, психотерапія, психокорекція, психологічна профілактика та адаптація.

У межах психологічного супроводу:

1. Проводити систематичне спостереження за психологічним станом осіб зрілого віку, з метою отримання інформації для подальшого формування програми психологічного впливу, аналізу динаміки розвитку та змін у емоційні та вольовій сферах.

2. Періодично проводити психодіагностику складових емоційно-вольової регуляції осіб зрілого віку.

3. Запроваджувати планові індивідуальні психологічні консультування не менше ніж 4 рази на місяць, з метою, по-перше, обговорення питань загальних проблем адаптації, індивідуальних шляхів проходження кризи старіння, надання особам зрілого віку інформації про вікові особливості, фізіологічні та психологічні зміни, підвищення позитивного емоційного тону, самооцінки, формування позитивного образу старості, активація внутрішніх ресурсів, по-друге, обговорення поточних проблем, аналіз та знаходження шляхів вирішення у складних ситуацій.

Важливо при проведенні індивідуальних консультацій враховувати вікові, психологічні та індивідуальні особливості, мати позитивне відношення до старіння, мати навички комунікації з людьми зрілого віку, вміти створювати позитивний психологічний клімат у процесі спілкування, демонструвати справжній інтерес до вікових та особистісних проблем осіб зрілого віку та бажання надати допомогу.

Тривалість сесій повинна встановлюватися з урахуванням стану здоров’я, самопочуття та індивідуальних особливостей осіб зрілого віку.

Проведення психологічного консультування у критичних ситуаціях (втрата близьких, погіршення стану здоров’я, конфліктні ситуації у родині тощо) потребують збільшення сесій від 2-х до 3-х на тиждень.

4. Здійснювати групові заняття, які спрямовані на розвиток, формування або корекцію структурних компонентів емоційно-вольової регуляції. Рекомендується проводити заняття з урахуванням фізичного стану, стану здоров’я, вікових та індивідуальних особливостей осіб зрілого віку. Використовувати групові методи та техніки, які були апробовані у корекційно-розвивальній програмі.

5. Проводити бесіди з невеликими групами осіб зрілого віку, які включають такі завдання, як: формування адекватної самооцінки, позитивного відношення до себе та інших людей; підвищення рівня задоволення життям, незважаючи на фізичні зміни та соціальні обмеження; розвиток навичок активного подолання труднощів, вміння вирішувати складні ситуації, адаптуватися до нових вимог; розвиток умінь та навичок спілкування, вирішення міжособистісних конфліктів.

6. Проводити консультативну та просвітницьку роботу з медичними персоналом, соціальними працівниками, обслуговуючим персоналом, адміністрацією у формі групових та індивідуальних бесід, семінарів, консиліумів, що сприяє посиленню співпраці між різними спеціалістами, залученими у психологічне супроводження осіб зрілого віку, обміну знаннями, формуванню адекватних програм психологічного супроводу з урахуванням різних факторів, розроблення єдиної соціально-медично-психологічної стратегії надання допомоги особам зрілого віку, надання іншим спеціалістам професійних знань про вікові та психологічні особливості осіб зрілого віку.

 Медичний персонал, соціальні працівники, обслуговуючий персонал, адміністрація найбільш тісно взаємодіють з особами зрілого віку, надаючи медичні, соціально-психологічні, соціально-побутові, інформаційні послуги.

Якість надання послуг залежить від рівня їх знань стосовно вікових та психологічних особливостей осіб зрілого віку, вміння налагоджувати комунікацію з особами зрілого віку.

Методичні рекомендації медичному персоналу, соціальним працівникам:

1. Тісно співпрацювати з психологом, у разі необхідності звертатися за професійної інформацією.

2. Встановлювати рівноправні, партнерські відносини з особами зрілого віку, проявляти терпимість, емпатію, доброзичливість, гнучкість.

 3. Створювати умови для особистісного розвитку, творчого самовираження, міжособистісного спілкування між людьми зрілого віку, можливості для занять улюбленою справою.

4. Запроваджувати заходи, які сприяють адаптації та соціалізації осіб зрілого віку з урахуванням фізичних, соціальних та психологічних змін.

5. Проводити реабілітаційні заходи, які сприяють покращенню емоційного фону настрою, зниженню тривоги, фрустрації, посиленню відчуття упевненості у майбутньому.

6. Приділяти більше часу особам зрілого віку, які потребують особливої уваги, проводити індивідуальні та групові бесіди з особами зрілого віку.

7. Надання медико-психологічної підтримки членам родини, які доглядають за особами зрілого віку, проводити психотерапевтичні бесіди. Продуктивність та тривалість життя осіб зрілого віку великою мірою залежить від мікроклімату, якій існує у родини.

Підтримка близькими та родичами осіб зрілого віку, розуміння їх вікових особливостей, сприятиме підвищенню якості життя осіб зрілого віку.

Методичні рекомендації близьким та рідним:

1. Створювати позитивне емоційне середовище у родині, турботливе, поважне відношення до осіб зрілого віку, підтримувати у осіб зрілого віку відчуття їх потрібності, важливості та значущості у житті родини.

2. У разі необхідності звертатися за професійною допомогою до психологів, лікарів і соціальних працівників.

3. Надавати матеріальну, фізичну та психологічну підтримку, супроводжувати на етапі загострення вікової кризи.

4. Мотивувати осіб зрілого віку до формування активної, відповідальної життєвої позиції.

5. Будувати конструктивне спілкування між членами родини різних вікових категорій.

 **3.2. Психологічний та статистичний аналіз результатів формувального етапу дослідження**

Представлено опис результатів емпірико-діагностичного дослідження губристичної мотивації як умови розвитку емоційного інтелекту осіб зрілого віку, диференційованих за рівнем губристичної мотивації (1 група ‒ досліджувані із низьким рівнем губристичної мотивації, 2 група ‒ досліджувані із середнім рівнем, та 3 група ‒ досліджувані із високим рівнем губристичної мотивації).

За допомогою дискримінантного аналізу були визначені відповідні класи об’єктів класифікації, які продемонстрували відмінності (критерій Фішера, Fвидалення, λ-Уилкса та χ-тест).

Проведення факторизації методом головних компонент із варімакс-обертанням матриці психологічних показників дало змогу отримати однозначно інтерпретовану факторну модель особистісних характеристик респондентів з різними рівнями губристичної мотивації.

Для визначення числа факторів був використаний «кам’яний осип» Р. Кетела.

Правомірність застосування методу факторного аналізу до вибірки також перевірялась за критерієм Кайзера-Мейєра-Олкіна.

Значення кореляції між фактором та змінними, що входять в його структуру менше 0,5, не брались до уваги в аналізі та критерієм сферичності Барлетта.

Факторну модель особистісних характеристик респондентів з низьким рівнем губристичної мотивації складають: «консервативність поведінки», «життєзабезпечення», «орієнтація на егоїзм», «просоціальні цінності», «конформність», «стенічна фрустрація».

До факторної моделі особистісних характеристик респондентів із середнім рівнем губристичної мотивації входять: «комунікабельність», «самостійність», «доброта», «творча активність», «гедонізм», «соціальний статус», «демонстративне споживання», «орієнтація на процес», «орієнтація на свободу».

Факторну модель особистісних характеристик респондентів із високим рівнем губристичної мотивації формують: «соціальний статус», «життєзабезпечення», «універсалізм», «демонстративне споживання», «гедонізм», «мотивація досягнення», «орієнтація на результат», «комунікативний комфорт», «прагнення до уникнення невдач», «прагнення до власного благополуччя».

Внаслідок застосування множинного регресійного аналізу виокремлено такі найсуттєвіші прогностичні детермінанти загального рівня прояву емоційного інтелекту (як залежної змінної):

- у респондентів з низьким рівнем губристичної мотивації: фактор (3) «орієнтація на егоїзм» (+); фактор (2) «життєзабезпечення» (-), котрі призводять до появи у опитаних схильності до егоїстичних потягів в поведінці, зумовлюють орієнтацію на задоволення власних потреб та прагнення реалізувати перш за все власні плани; для осіб з середнім рівнем губристичної мотивації: фактор (2) «самостійність» (+); фактор (1) «комунікабельність» (+); фактор (5) «гедонізм» (-), що впливають на прагнення особистості реалізувати власну самостійність, стати активною частиною соціуму, ігноруючи при цьому прагнення досягти гедоністичних насолод, людина прагне бути корисною для оточуючих та діяти, орієнтуючись на просоціальні цінності;

- у осіб з високим рівнем губристичної мотивації: фактор (1) «соціальний статус» (+); фактор (6) «мотивація досягнення» (+); фактор (9) «прагнення до уникнення невдач» (-); фактор (1) «універсалізм» (-); фактор (7) «орієнтація на результат» (+), котрі визначають прагнення до затвердження власного соціального статусу в суспільстві, бажання досягти найкращого взірцевого результату, уникнути провалу будь-якою ціною, людина орієнтується лише на майбутній результат та перспективу забезпечення універсального комфорту як у своєму житті, так і у житті оточуючих.

 Наступним кроком вивчення губристичної мотивації як умови розвитку емоційного інтелекту осіб зрілого віку було застосування методу кореляційного аналізу для визначення статистично-значущих кореляцій між факторними симптомокомплексами та «вузькими» характеристиками (компонентами) емоційного інтелекту особистості, що доповнило емпіричні результати:

- у групі респондентів з низьким рівнем губристичної мотивації відмічено позитивний кореляційний зв’язок з показниками фактору «орієнтація на егоїзм» та такими показниками прояву емоційного інтелекту як емоційна обізнаність, управління власними емоціями, самомотивація, управління емоціями інших людей та негативний кореляційний зв’язок із показниками фактору «життєзабезпечення» та такими показниками емоційного інтелекту управління власними емоціями та емпатії;

- у групі респондентів з середнім рівнем губристичної мотивації відмічено позитивний кореляційний зв’язок між показниками фактору «комунікабельність» та показниками емоційної обізнаності та самомотивації; а також показниками фактору «самостійність» із усіма складовими емоційного інтелекту; негативний кореляційний зв'язок відмічено між показниками фактору «гедонізм» та показниками управління власними емоціями, самомотивації, емпатії та управління емоціями інших людей;

- у групі респондентів з високим рівнем губристичної мотивації відмічено позитивний кореляційний зв’язок між показниками фактору «соціальний статус» та показниками емпатії; показниками фактору «універсалізм» із показниками емпатії та управління емоціями інших; показниками фактору «орієнтація на результат» та показниками емоційної обізнаності, самомотивації, емпатії і управління емоціями інших людей; показниками фактору «мотивація досягнення» та усіма скдовими емоційного інтелекту; а також негативний кореляційний зв'язок між показниками фактора «прагнення до уникнення невдач» та показниками емоційної обізнаності.

Узагальнені результати відображенні в розроблених емпіричних моделях психологічного змісту взаємозв’язку губристичної мотивації та прояву емоційного інтелекту осіб зрілого віку у таких його формах як: дифузно-декларативна, морально-відповідальна та емпатійно-творча.

Аналіз варіативності взаємозв’язку різних рівнів губристичної мотивації з проявами емоційного інтелекту демонструє відмінні характеристики реалізації губристичних прагнень, просоціальних тенденцій поведінки та типів емоційного реагування.

Розроблено узагальнену емпіричну модель взаємозв’язку факторів різного рівня губристичної мотивації та емоційного інтелекту особистості, у якій виокремлено два типи психологічного альянсу у змісті взаємозв’язку губристичної мотивації та прояву емоційного інтелекту осіб зрілого віку:

- владно-егоїстичний альянс – у якому домінуючу позицію займають губристичні ознаки прагнення до переваги, особистісно-поведінкові предиктори якого вміщують характеристики егоїстичної орієнтації, слабкої налаштованості на власне життєзабезпечення та астенічного емоційного реагування, які у детальному аналізі взаємозв’язків із таким компонентом емоційного інтелекту як усвідомлення власних емоцій, утворили дифузно-декларативну форму прояву емоційного інтелекту;

- вдосконалювально-конструктивний альянс – визначається домінуванням губристичних ознак прагнення до досконалості, особистісно-поведінкові предиктори якого вміщують характеристики виражених самостійності, комунікабельності, відсутності гедоністичних цінностей та виявів стенічного емоційного реагування (середній рівень губристичної мотивації), які у детальному аналізі взаємозв’язків із такими компонентами емоційного інтелекту як емоційна обізнаність і самомотивація, утворили морально-відповідальну форму прояву емоційного інтелекту; та характеристики соціальної статусності, універсалізму, вираженої мотивації досягнення та орієнтації на результат та виявів стенічного емоційного реагування (високий рівень губристичної мотивації), які у зв’язку із такими компонентами емоційного інтелекту як емпатія і усвідомлення емоцій інших людей, утворили емпатійно-творчу форму прояву емоційного інтелекту.

Кожен рівень губристичної мотивації має свої окремі характеристики та риси, які чинять вплив на прояви емоційного інтелекту осіб зрілого віку. Перш за все це пов’язано зі світосприйняттям осіб з різним губристичним прагненням до переваги чи то до досконалості. Прагнення до переваги зумовлено егоїстичними тенденція поведінки (низький рівень), а прагнення до досконалості орієнтовано на конструктивну взаємодію з іншими людьми, емпатію і співчуття, спрямованість на творчу активність і просоціальну самореалізацію.

Проведений формувальний експеримент суттєво вплинув на зниження показників тривожності, ригідності, фрустрації. Встановлено підвищення показників саморегуляції, сміливості, наполегливості, самоконтролю та комунікативного самоконтролю, направленості на рішення проблем у експериментальній групі досліджуваних. Покращення вольових якостей відбулося за рахунок зниження таких показників, як уникання, конфронтація, дистанціювання, реактивне утворення, заперечення та зміцнення життєстійких установок. В цілому проведений психологічний супровід сприяв формуванню, розвитку та корекції у людей зрілого віку елементів активної та адаптивної емоційно-вольової регуляції.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Бік К.В. Психологічні особливості авторитарної спрямованості особистості : дис.. ..канд. психол. наук. ; 19.00.01. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2014. 208 с.
2. Брагіна К.І. Губристичні тенденції сталого ортобіозу особистості. Соціальна адаптація людей літнього віку всучасному суспільстві, ортобіоз та паліативна допомога із циклу: Психологічні складові сталого розвитку суспільства: пошук психологічного обгрунтування та виклики сучасності: зб. наук. праць за мат. VII міжнар. наук.-практ. конф., та форуму ун-тів третього віку. Луцьк. 2021. 8-11.
3. Брагіна К.І. Контекстуальна позиція прагнення влади в процесі здобуття освіти людиної літнього віку. Тенденції розвитку психології та педагогіки: зб. наук. праць за мат. міжнар. наук.-практ. конференції. Київ. 2022. 9-12.
4. Васютинський В.О. Інтеракційна психологія влади : монографія. Київ : КСУ, 2005. 492 с.
5. Ващенко І.М., Буланов О.М., Козерук Ю.В. Визначення і розуміння студентами понять «здоров’я» та «здоровий спосіб життя». Вісник Чернігів. нац. пед. ун-ту імені Т.Г. Шевченка ; серія: Педагогічні науки. Фізичне виховання та спорт. Чернігів : ЧНПУ, 2012. Вип. 98. Т. 3. 80-84.
6. Вірна Ж.П. Губристична детермінація структурної організації емоційного інтелекту особистості. Науковий вісник Миколаївського нац. ун-ту ім. В.О. Сухомлинського. Психологічні науки : зб. наук. праць / за ред. І. Савенкової. Миколаїв : МНУ ім. В.О. Сухомлинського, 2017. № 2 (18). 17-21.
7. Власова О.І. Психологія соціальних здібностей: структура, динаміка, чинники розвитку : монографія. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. 308 с.
8. Гошовський Я. Економічна депривація як дестабілізуючий чинник розвитку людей літнього віку. Соціальна адаптація людей літнього віку всучасному суспільстві, ортобіоз та паліативна допомога із циклу: Психологічні складові сталого розвитку суспільства: пошук психологічного обгрунтування та виклики сучасності: зб. наук. праць за мат. V міжнар. наук.-практ. конф., та форуму ун-тів третього віку. Луцьк: СНУ імені Лесі Українки, 2019. 22-28.
9. Гошовський Я. Психолого-педагогічні засади ресоціалізації депривованої особистості: основні концептуальтні положення. Resocjalizacja mlodocianych przestepcow na Ukraine i w Polsche : monografia. Red. P. Husak. Lublin : Wydawnictwo POLIHYMNIA Spolka z.o.o. 2019. 74-97.
10. Гошовський Я., Гошовська Д. Феноменологія бідності, депривований хронотоп і маргіналізація особистості. Modern trends in science and practice. Volume 1 : collective monograph / Compiled by V. Shpak; Chairman of the Editorial Board S. Tabachnikov. Sherman Oaks, California : GS Publishing Services, 2021. С.103 – 107.
11. Гранкіна-Сазонова Н.В. Смислові та емоційно-регуляційні утворення як передумови оптимального функціонування особистості : дис. … канд. психол. наук : 19.00.01. Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2018. 235 с.
12. Ґоулман Д. Емоційний інтелект. Київ : Vivat, 2019. 512 с.
13. Дубяга Я.І. Емоційний інтелект як чинник професійної самореалізації фахівців державної служби зайнятості : дис. … доктора філософії : 053 Психологія. Київ, 2020. 271 с.
14. Засєкіна Л.В. Структурно-функціональна організація інтелекту : монографія. Острог: Вид-во Нац. ун-ту «Острозька академія», 2005. 370 с.
15. Засєкіна Л.В., Магдисюк Л.І. Психологічна готовність особистості до виходу на пенсію: монографія. Луцьк: ПП Іванюк В.П., 2018. 290 с.
16. Засєкіна Л.В., Майструк В.М. Безумовне самоприйняття та психологічне благополуччя особистості. Наука і освіта. 2017. №11. 187-192.
17. Зелінська Т.М., Воронова С.В., Хурчак А.Е. Практикум із загальної психології : навч. посібник. Київ : Каравела, 2006. 216 с.
18. Зуєва А.О. Особливості соціально-психологічної безпеки особистості старої людини в умовах трансформації соціальних відносин. Вісн. Одеського нац. ун-ту ; серія: Психологія. 2016. Том. 21. Вип.2 (40). 74-81.
19. Іванашко О.Є. Особливості опанувальної поведінки у похилому віці: теоретичні аспекти дослідження. Психогенеза особистості: норма і девіація : зб.наук.статей і тез; [гол. ред. Я. Гошовський]. Луцьк : Вежа, 2019. 140-144.
20. Іонов І.А., Комісова Т.Є., Мамотенко А.В., Шаповалов С.О., Сукач О.М., Теремецька Н.Ф., Катеринич О.О. Фізіологія вищої нервової діяльності (ВНД): навч. посібник. Харків : ФОП Петров В.В., 2017. 143 с.
21. Карпенко Є.В. Психологія емоційного інтелекту в дискурсі життєздійснення особистості : дис. … доктора психол. наук : 19.00.07. ІваноФранківськ, 2020. 497 с.
22. Кас’янова С.Б. Емоційний інтелект у системі особистісних ресурсів безробітного : дис. … доктора філософії : 053 Психологія. Київ, 2020. 309 с.
23. Коваленко О.Г. Міжособистісне спілкування осіб похилого віку : психологічні аспекти : монографія. Київ: Інститут обдарованої дитини, 2015. 456 с.
24. Коломієць А.М., Паламарчук О.М., Шульга Г.Б., Коломієць Л.І., Габа І.М. Психологічні засади оптимізації волонтерської діяльності студентської молоді засобами інформаційно-комунікаційних технологій. Інформаційні технології і засоби навчання. 2019. Т. 71. № 3. 267-281, 2019.
25. Кривега Л.Д., Александрова О.С. Конкуренція як соціальне явище: український контекст. Культурологічний вісник. 2004. Вип. 13. 73-76.
26. Лазорко О.В. Сучасні перспективи використання духовних практик у роботі клінічного психолога. Психологічні перспективи. 2018. Вип. 32. 172-181.
27. Лич О.М. Життєстійкість як основа подолання вікової кризи у похилому віці. Актуальні проблеми психології. Методологія і теорія психології: зб. наук. праць Ін-ту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України. Київ–Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2020. Т. 14. Вип. 4. 228-240.
28. Носенко Е.Л., Коврига Н.В. Емоційний інтелект: концептуалізація феномену, основні функції. Київ. 2003. 159 с.
29. Паламарчук О.М., Подорожний В.Г. Творча діяльність як засіб подолання особистісного відчуження людьми похилого віку. Теорія і практика сучасної психології : зб. наук. пр. / Класич. приват. ун-т. Запоріжжя. 2020. № 1. 88-92.
30. Параскевова К.Г. Емоційний інтелект як чинник регуляції емоційно-мотиваційної сфери особистості : дис. … канд. психол. наук : 19.00.01. Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2015. 206 с.
31. Півень М.А. Структурні особливості емоційної зрілості особистості : дис. … канд. психол. наук : 19.00.01. Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2016. 244 с.
32. Смульсон М.Л. Розвиток у старості: завдання, специфіка, ризики. Наукові студії із соціальної та політичної психології: зб. статей. Київ, 2012. Вип. 31 (34). 186–196.
33. Фоменко К.І. Губристична мотивація: феноменологія, структура, детермінація : монографія. Харків : Діса-плюс, 2018. 484 с.
34. Фоменко К.І. Психологія губристичної мотивації суб’єкта діяльності : дис. доктора психол. наук : 19.00.01. Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2018. 465 с.
35. Фролова О.В., Маркєвіч К., Журавльов О.А. Соціально-психологічна допомога: синергія діяльності наукових, державних і громадських організацій (досвід України та Польщі) : монографія. Луцьк : Вежа-Друк, 2018. 88 с.
36. Фромм Е. Втеча від свободи. Київ: Клуб Сімейного Дозвілля, 2019. 288 с.
37. Хомуленко Т.Б., Фоменко К.І. Губристична мотивація як чинник прагнення до успіху: віковий аспект. Харків : ХНПУ ім. Григорія Сковороди. 2012. 222 с.
38. Четверик-Бурчак А.Г. Механізми впливу емоційного інтелекту на успішність життєдіяльності особистості : дис … канд. психол. наук ; 19.00.01. Дніпропетровськ, 2015. 187 с.
39. Austin E. J., Saklofske D. H., Smith M. & Tohver G. Associations of the managing the emotions of others (MEOS) scale with personality, the Dark Triad and trait EI. Personality and Individual Differences. 2014. № 65, 8–13.
40. Bar-On R., J. Parker. Emotional and social intelligence: Insights from the Emotional Quotient Inventory. Handbook of emotional intelligence. San Francisco: Jossey-Bass, 2000. 363-388.
41. Brahina K. Acquiring the psychological well-being of people of mature age: the hubristic determination's dimension of the manifestation of emotional intelligence. Modern trends in science and practice. Volume 1 : collective monograph / Compiled by V. Shpak; Chairman of the Editorial Board S. Tabachnikov. Sherman Oaks, California : GS Publishing Services, 2021. 83-92.
42. Brahina K. Pedagogic component of older adults self-development. Social education project of improving knowledge in economics. Special Edition Ukraine Part 1. 2022. 4-8.
43. Braiker H.B. Who's Pulling Your Strings? How to Break The Cycle of Manipulation. McGraw-Hill, 2004. 256 p.
44. Charles S. T. & Carstensen, L. L. Social and Emotional Aging. Annual Review of Psychology, 2010. 61(1), 383–409.
45. Colman A.A Dictionary of Psychology. Oxford University Press, 2015. 896 p.
46. Dangwal K.L., Srivastava S. Emotional Maturity of Internet Users. Universal Journal of Educational Research, 2016. 4(1), 6-11.
47. Fink G. Stress: Concepts, Cognition, Emotion, and Behavior: Handbook of Stress. (1st ed.) Academic Press : 2016. 502 p.
48. Fomenko K. Self-regulation of labor activity: the means of psychodiagnostics and the role in motivation. Наука і освіта. 2017. № 11. 98-104.
49. Fomenko K., Khomulenko T., Bolshakova A., Kuznetsov O. The cognitivebehavioral model of clinical aspiration for hubristic superiority. Psychological Counseling and Psychotherapy. 2021 (16). 34-39.
50. Hunter E.M., Phillips L.H., MacPherson S.E. Effects of Age on CrossModal Emotion Perception. Psychology & Aging. 2010. Vol. 25. No 4. 779-787.
51. LaMonica H.M., Keefe R.S., Harvey P.D., Gold J.M., Goldberg T.E. Differential effects of emotional information on interference task performance across the life span. Frontiers in Aging Neuroscience. 2010. №2:141
52. Lazorko O., Virna Zh., Yahurov V., Valchuk-Orkusha O., Melnyk I., Sherman M. The Safety of Professionalization Subjects in Psychological and Neuropsychological Aspects. BRAIN. Broad Research in Artificial Intelligence and Neuroscience. 2021. Vol. 12, Issue 1, 19-39.
53. Lea R.G., Davis S.K., Mahoney B., Qualter P. Does Emotional Intelligence Buffer the Effects of Acute Stress? A Systematic Review. Frontiers in Psychology. 2019. №10:810.
54. Leonova I.M., Yevchenko I.M., Masliuk A.M., Salata H.V., Brahina К.І. Emotional Intelligence as a Factor against Burnout in Female Students and Teachers. Journal of Intellectual Disability - Diagnosis and Treatment. 2021. № 9. 280-293.
55. Malatesta C.Z., Izard C.E., Culver C., Nicolich M. Emotion communication skills in young, middle-aged, and older women. Psychology and Aging. 1987. №2(2). 193-203 p.
56. Mayer J.D. Emotional intelligence information. 2006.
57. Mayer J.D., Roberts R.D., Barsade S.G. Human abilities: emotional intelligence. Annual review of psychology. 2008. №59. 507-536.
58. Mayer J.D., Salovey P., Caruso D.R. Models of Emotional Intelligence. Handbook of Intelligence. Cambridge University Press. 2000. 396–420.
59. Mayer J.D., Salovey P., Caruso D.R. Emotional Intelligence: theory, findings, and implications. Psychological Inquiry. 2004. Vol. 15, No. 3, 197-215.
60. Nowicki S., Duke M. Will I Ever Fit In? The Breakthrough Program for Conquering Adult Dyssemia. Free Press. 2002. 256 p.
61. Owen D., Davidson J. Hubris syndrome: An acquired personality disorder? A study of US Presidents and UK Prime Ministers over the last 100 years. Brain. 2009. Vol. 132. Issue 5. 1396-1406.
62. Palamarchuk O., Podorozhnyi V. Еhe role of education in the process of overcoming personal alienation of elderly people. Adult education in the perspective of change: innovations, technologies, forecasts. Warczawa, 2021. 159-166.
63. Petrides K.V. Ability and Trait Emotional Intelligence. The Wiley. Blackwell Handbook of Individual Differences. 2011. 656-678.
64. Petrides K.V., Furnham A. On the dimensional structure of emotional intelligence. Personality and individual differences. 2000. Vol. 29. 313-320.
65. Petrides K.V., Furnham A. Trait emotional intelligence: Behavioural validation in two studies of emotion recognition and reactivity to mood induction. European Journal of Personality. 2003. Vol. 17, 39–57.
66. Petrides K.V., Pita R., Kokkinaki F. The location of trait emotional intelligence in personality factor space. British Journal of Psychology. 2007. Vol. 98, 273–289.
67. Porter S., Brinke L., Baker A., Wallace B. Would I lie to you? “Leakage” in deceptive facial expressions relates to psychopathy and emotional intelligence. Personality and Individual Differences. 2011. Vol. 51, 133–137.
68. Rakovets O., Abramchuk O., Shvarts L., Kozachuk N., Zhuravlov O., Zhuravlova О., Goshko L., Kachynska T., Osyp M., Osyp Yu., Kuznetsov I., Kotsan I. Electrophysiological Features of Brain Electric Activity in Individuals with Different Social Behavior. RJPBCS, 2019. 10(3), 85-92.
69. Rogers C. Client Centered Therapy. Little, Brown Book Group. 2021. 576 p.
70. Roth-Hanania R., Davidov M., Zahn-Waxler C. Empathy development from 8 to 16 months: early signs of concern for others. Infant Behavior and Development. 2011. Vol. 34(3), 447-58.
71. Rushton J.P., Murray H.G., Paunonen S.V. Personality, research creativity, and teaching effectiveness in university professors. Scientometrics. 1983. Vol. 5, 93-116.
72. Ryff C., Keyes C.L. The Structure of Psychological Well-Being Revisited. Journal of Personality and Social Psychology. 1995. Vol. 69. № 4, 719–727.
73. Saarni C. The development of emotional competence. New York : Guilford Press, 1999. 381 p.
74. Scheibe S., Blanchard-Fields F. Effects of regulating emotions on cognitive performance: What is costly for youngadults is not so costly for older adults. Psychology and Aging. 2009. Vol. 24. № 1, 217-223.
75. Sevdalis N., Petrides K.V., Harvey N. Trait emotional intelligence and decision-related emotions. Personality and Individual Differences. 2007. Vol. 42, 1347–1358.
76. Simon G. In Sheep’s Clothing Understanding And Dealing With Manipulative people. Parkhurst Brothers Publishers Inc, 2010. 176 p.
77. Stanley К. Reflection and Emotional Intelligence. Clinical Leadership in Nursing and Healthcare. 2017.
78. Tett R.P., Freund K.A., Christiansen N.D., Fox K.E., Coaster J. Faking on self-report emotional intelligence and personality tests: effects of faking opportunity, cognitive ability, and job type. Personality and Individual Differences. 2012. Vol. 52, 195-201.
79. Virna Zh., Brahina К. The time perspective of persons in restrictive conditions of quarantine: sex and age analysis. Psychological Counseling and Psychotherapy. 2020. №13. 51-61 .
80. Virna Zh., Vichalkovska N., Ivanashko O. Education in University of the Third Age as increasing of human capital: the explication of the experience in Volyn region. Education seniors in selected European countries : monografia naukowa zrealizowana w ramach współpracy transgranicznej. Warszawa 2016. 127-133.
81. Weragoda R.B., Henarath H.D. The Mutual Role of Ability Emotional Intelligence and Trait Emotional Intelligence in Achieving Desired Objectives of Individual. Sri Lankan Journal of Human Resource Management. 2015. Vol. 5. 59-73.
82. Wilson R.S., Mendes de Leon C.F., Bennett D.A., Bienias J.L., Evans D.A. Depressive symptoms and cognitive decline in a community population of older persons. Journal of Neurology, Neurosurgery and Psychiatry. 2004. № 75, 126–129.
83. Yamani N., Shahabi M., Haghani F. The relationship between emotional intelligence and job stress in the faculty of medicine in Isfahan University of Medical Sciences. Journal of advances in medical education & professionalism. 2014. № 2(1). 20-26.
84. Zasiekina L., Kennison S., Zasiekin S., Khvorost K. Psycholinguistic Markers of Autobiographical and Traumatic Memory. East European Journal of Psycholinguistics, 2019. 6(2), 119-133.