

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

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ  
Завідувач випускової кафедри  
\_\_\_\_\_ Любов ПОМИТКІНА  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА  
(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)**

ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА  
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 053 «ПСИХОЛОГІЯ»

**Тема: «ЗВ'ЯЗОК ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ІЗ СТРАТЕГІЯМИ  
ПОВЕДІНКИ У СИТУАЦІЇ КОНФЛІКТУ»**

Виконавець: студентка групи ПС-407 Тагановська Софія Вячеславівна

Керівник: кандидат біологічних наук, доцент кафедри авіаційної психології  
Долгова Олена Миколаївна.

Нормоконтролер:

Долгова О.М.

КИЇВ – 2022

# НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет лінгвістики та соціальних комунікацій

Кафедра авіаційної психології

Спеціальність 053 «Психологія»

Освітньо-професійна програма «Психологія бізнесу»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач випускової кафедри

\_\_\_\_\_ Любов ПОМИТКІНА

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р.

## ЗАВДАННЯ

### на виконання кваліфікаційної роботи

#### Тагановської Софії Вячеславівни

1. Тема кваліфікаційної роботи: «Зв'язок емоційного інтелекту із стратегіями поведінки у ситуації конфлікту», затверджена наказом ректора № 477/ст від 05.05.2022 р.

2. Термін виконання роботи: з 23.05.2022 по 19.06.2022 р.

3. Вихідні дані до роботи: вибірка – студенти, 20 осіб; у дослідженні були використанні методики: Тест емоційного інтелекту EQ Холла, Тест Томаса-Кілманна ТКІ. Математична обробка була виконана за допомогою дисперсійного однофакторного аналізу.

4. Зміст пояснювальної записки: кваліфікаційна робота складається з 2-х розділів. Перший розділ містить теоретичний аналіз явища емоційного інтелекту та поведінки особистості в конфліктній ситуації; у другому розділі представлено емпіричне дослідження зв'язку емоційного інтелекту із стратегіями поведінки у ситуації конфлікту.

5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного) матеріалу: 2 рисунок, 3 таблиці.

## 6. Календарний план – графік

№ з/пор.	Завдання	Термін виконання	Виконано
1.	Вибір теми та формулювання завдань	Лютий	
2.	Тематичний добір та аналіз наукових праць	Лютий	
3.	Оформлення теоретичної частини	Лютий	
4.	Методологічне обґрунтування емпіричного дослідження	Лютий	
5.	Проведення емпіричного дослідження	Березень	
6.	Аналіз та інтерпретація отриманих результатів	Березень	
7.	Оформлення кваліфікаційної роботи відповідно до ДСТУ	Квітень	
8.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	Згідно графіку	
9.	Виправлення зауважень, оформлення рецензії	Травень	
10.	Подання кваліфікаційної роботи нормоконтролеру та на підпис завідувачу кафедри	За день до захисту	
11	Захист кваліфікаційної роботи	Згідно графіку	

7. Дата видачі завдання: «\_\_» лютого 2022 р.

Керівник кваліфікаційної роботи \_\_\_\_\_ Олена ДОЛГОВА  
(підпис керівника)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_ Софія ТАГАНОВСЬКА  
(підпис випускника)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Зв'язок емоційного інтелекту із стратегіями поведінки у ситуації конфлікту»: 33 сторінки, 2 рисунки, 3 таблиці, 24 використаних джерела, 3 додатки.

**ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ, РІВЕНЬ ЕМПАТІЇ, СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ, КОНФЛІКТ.**

**Об'єкт дослідження** – емоційний інтелект.

**Предмет дослідження** – зв'язок емоційного інтелекту із стратегіями поведінки у ситуації конфлікту.

**Мета дослідження** – визначити та дослідити особливості зв'язку емоційного інтелекту із стратегіями поведінки у ситуації конфлікту.

**Методи дослідження:** теоретичні; психодіагностичні: Тест емоційного інтелекту EQ Холла, Тест Томаса-Кілманна ТКІ. Математична обробка була виконана за допомогою дисперсійного однофакторного аналізу.

Встановлено, що чим вищий рівень емоційного інтелекту людини, тим більш вираженими є такі стилі поведінки як компроміс та співпраця. Це може свідчити про пряму кореляцію між умінням аналізувати та розпізнавати емоції, співпереживати та обиранням більш лояльних до оточуючих стратегій поведінки. Опитувані скоріше будуть шукати вирішення конфлікту більш вигідні для обох сторін, ніж діяти в збитки іншим людям, відстоюючи свої інтереси.

Отримані кореляції також означають, що чим більші навички диференціювання емоцій, та їх контролю, тим вищий рівень свідомості щодо почуттів інших, та тим вище бажання задовольнити обидві сторони в конфлікті.

**Практичне значення.** Матеріали кваліфікаційної роботи рекомендовано використовувати психологами, соціальними працівниками у роботі з аспектами емоційного інтелекту, а також викладачами при розробці методик та рекомендацій для роботи зі студентами.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ТА ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ У СИТУАЦІЯХ КОНФЛІКТУ.....	8
1.1 Явище емоційного інтелекту. Співвідношення інтелектуальної та емоційної сфер .....	8
1.2 Психологічні дослідження стратегії поведінки людини в ситуаціях конфлікту .....	14
Висновки до 1 розділу .....	18
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ІЗ СТРАТЕГІЯМИ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ В СИТУАЦІЇ КОНФЛІКТУ.....	19
2.1 Характеристика методик емпіричного дослідження .....	19
2.2 Аналіз та інтерпретація результатів дослідження .....	21
2.3 Співвідношення даних щодо зв'язку емоційного інтелекту із стратегіями поведінки у ситуації конфлікту .....	24
Висновки до 2 розділу .....	26
ВИСНОВКИ.....	27
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	29
ДОДАТКИ.....	31

## ВСТУП

Розвиток емоційної культури індивіда є однією із актуальних проблем сучасної психологічної практики. Явище емоційного інтелекту відіграє важливу роль в життєдіяльності особистості, оскільки не тільки дає людині можливість пізнавати власну емоційну складову, а й забезпечує правильне сприйняття емоційних реакцій оточуючих. Емоційний інтелект також наділяє індивіда умінням адекватно реагувати на певні життєві ситуації.

Завдяки вмінню грамотно ідентифікувати та інтерпретувати власні переживання та керувати своїми емоційними станами, людині значно легше розв'язувати будь-які життєві ситуації, що потребують емоційної віддачі, міжособистісні конфлікти та взаємодіяти з іншими людьми. У зв'язку з цим, особливої актуальності набуває дослідження ролі емоційного інтелекту в міжособистісних відносинах.

Емоційна сфера особистості досліджувалася багатьма вченими. Психологічні дослідження проблеми концептуалізації емоційного інтелекту та його функцій (Е. Носенко); роль емоційного інтелекту у спілкуванні (Д. Гоулман, Д. Карузо, Дж. Майєр, П. Саловей); вивчення EQ як детермінант внутрішньої свободи особистості (Г. Березюк), показника цілісного її розвитку (О. Філатова), здатність до успішної самореалізації та ін.

Проаналізувавши дослідження проблеми емоційного інтелекту, можна стверджувати, що його вивченню нині приділяється багато уваги як у вітчизняній, так і зарубіжній психологічній науці. Вона зумовлена важливістю його структурних компонентів у загальному розвитку особистості

Незважаючи на те, що проблема емоційного інтелекту має практичну значущість, вона на сьогоднішній день залишається недостатньо вивченою, як у теоретичному, так і у експериментальному планах, а тому вимагає подальших досліджень.

Одним із них і стане дане дослідження прояву цього психологічного явища та його зв'язку із поведінкою у конфліктних ситуаціях у студентів.

**Об'єкт дослідження** – емоційний інтелект.

**Предмет дослідження** – зв'язок емоційного інтелекту із стратегіями поведінки у ситуації конфлікту.

**Мета дослідження** – визначити та дослідити особливості зв'язку емоційного інтелекту із стратегіями поведінки у ситуації конфлікту.

**Завдання:**

1. На основі теоретичного аналізу літературних джерел з'ясувати сутність проблеми дослідження, її основних питань та дати характеристику поняттям «емоційний інтелект», «моделі поведінки в ситуації конфлікту».
2. Емпірично дослідити показники емоційного інтелекту та стилі поведінки в конфлікті респондентів.
3. Виявити зв'язок між поняттями.

**Методи дослідження:** теоретичні; психодіагностичні: Тест емоційного інтелекту EQ Холла, Тест Томаса-Кілманна ТКІ. Математична обробка була виконана за допомогою дисперсійного однофакторного аналізу.

**Практичне значення.** Матеріали кваліфікаційної роботи рекомендовано використовувати психологами, соціальними працівниками у роботі з аспектами емоційного інтелекту, а також викладачами при розробці методик та рекомендацій для роботи зі студентами.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ТА ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ У СИТУАЦІЯХ КОНФЛІКТУ

### 1.1 Явище емоційного інтелекту. Співвідношення інтелектуальної та емоційної сфер

Починаючи ще з епохи Античності, філософи розглядали проблему взаємозв'язку розуму та почуттів. Витоки розуміння емоційного інтелекту як фактору гармонізації особистості сягають часів Античності, за яких проблема взаємозв'язку розуму та почуттів розглядалась у межах філософських знань. Поняття «емоційний інтелект» є відносно новим та визначається як група ментальних здібностей, які сприяють усвідомленню і розумінню власних емоцій та емоцій оточуючих. Здатність розпізнавати, розуміти і викликати почуття і емоції цілком можна віднести до інтелектуальної діяльності, з іншого боку, емоційні переживання не менш важливі для адаптації людини, ніж розумова активність.

Появі поняття емоційного інтелекту у психологічній науці передували численні роботи, присвячені вивченню власне емоцій, їх походження, функціонального значення у поведінці людини, зв'язку емоцій і мислення людини, а також тенденція до розширення поняття інтелекту та визначення різних його видів. Класичне визначення тлумачить емоції як «багатогранні реакції організму на вплив подразників зовнішнього та внутрішнього середовища, що виявляються у суб'єктивних переживаннях, експресивній поведінці та фізіологічному збудженні» [14], в той час як під інтелектом розуміють «загальну здатність до раціонального пізнання, що забезпечує успішну діяльність у різноманітних ситуаціях» [14].



Дж. Майєр та П. Селовей застосовували термін «емоційний інтелект» для позначення ступеня розвитку таких особистісних якостей, як самосвідомість, самоконтроль, мотивація, вміння ставити себе на місце інших людей, навички роботи з людьми, вміння налагоджувати взаєморозуміння з іншими. [12]

Нині, хоча проблематика, пов'язана з вивченням емоційного інтелекту, знаходить вельми широке відображення в тематиці наукових конгресів та спеціальних конференцій з проблем психології особистості, практичний інтерес до проблеми значно випереджає рівень її теоретичної розробки. Слід зауважити, що після виходу у світ в 1995 році монографії Д. Гоулмана «Емоційний інтелект» вона миттєво стала бестселером.

І це не дивно, адже автор не лише визначив значущість емоційного інтелекту як провідної детермінанти успіху життєдіяльності, а й запропонував підходи до опанування такими особистісними властивостями, як самоконтроль, наполегливість, самомотивація діяльності, розуміння власних емоцій та емоцій інших людей, котрі сприяють підтриманню доброзичливих стосунків з навколишніми.

Ці властивості Д. Гоулман узагальнено назвав «емоційним інтелектом», використавши термін, що раніше був уведений у науковий обіг Дж. Майєром та П. Селовеем.

Вчені наголошують на необхідності та доцільності розвитку емоційного інтелекту, який визнано фактором забезпечення успішного особистісного та професійного зростання особистості, що вимагає глибокого наукового осмислення даного психологічного феномена. Тривалий час дослідження емоцій переважно здійснювалось окремо від дослідження інтелекту. Слід зауважити, що серед психічних явищ, ідентифікованих наприкінці ХХ століття, складно знайти такий феномен, який привернув би до себе таку увагу, як емоційний інтелект.

В основі поняття «емоційний інтелект» перш за все лежать емоції і переживання індивіда. Даніель Гоулман, в книзі «Емоційний інтелект», зазначав:

«Всі емоції, по суті, представляють собою спонукання до дії, миттєві програми дій щодо поводження з життям, які еволюція поступово прищеплювала нам.» [7]

Більшість емоцій грають ключову роль у формуванні рис нашого характеру і виникненні конкретних емоційних розладів. Розгляд тривалості кожного феномена є найпростішим способом проведення відмінностей між емоціями, настроями та особистісними рисами. [16]

Ліза Фельдман Барретт, доктор наук, професор психології Північно-Східного університету в Бостоні зазначала: «Слова для емоцій відносяться не до емоційних фактів в світі, які зберігаються в вашому мозку як статистичні файли. Вони відображають мінливі емоційні смисли, які ви конструюєте з простих фізичних сигналів від світу, використовуючи свої знання про емоції. Ви частково придбали ці знання з колективного знання, що міститься в мізках батьків, які дбали про вас, зверталися до вас і допомагали створювати ваш соціальний світ.

Емоції - це не реакції на світ, це ваша побудова світу» [10].

Аналіз психологічної літератури засвідчив, що не існує єдиної точки зору щодо визначення поняття «емоційний інтелект». Так, у науковій літературі пропонуються такі визначення цього явища: здатність сприймати і розуміти прояви особистості, що виражаються в емоціях, керувати емоціями на основі інтелектуальних процесів (Дж. Майер та П. Селовей); здатність до розуміння як власних, так і чужих емоцій та управління ними (Д. Люсін); здатність розуміти ставлення особистості, репрезентовані в емоціях, та керувати емоційною сферою на основі інтелектуального аналізу та синтезу (Г. Гарскова); здатність розуміти відносини особистості, репрезентовані в емоціях, і управляти емоційною сферою на основі інтелектуального аналізу і синтезу. Необхідною умовою емоційного інтелекту є розуміння емоцій суб'єктом, а кінцевим продуктом EQ – прийняття рішення на основі відображення і осмислення емоцій, які є диференційованою оцінкою подій, у яких наявний особистісний зміст (за Г. Гарсковою);

здатність людини тлумачити власні емоції і емоції навколишніх з тим, щоб використовувати отриману інформацію для реалізації власних цілей (Д. Гоулман); здатність усвідомлювати власні емоції, емоції інших людей, співпереживати, мотивувати самого себе й інших, уміти керувати і власними емоціями, та впливати на емоції інших; сукупність ментальних здібностей до розуміння власних емоцій і емоцій інших людей (Д. Карузо, П. Селовеї і Дж. Майер).

За Г. Гарсковою, емоційний інтелект продукує неочевидні способи активності для досягнення цілей і задоволення потреб. Вчена уточнює відмінність між абстрактним та практичним інтелектом, які відображають закономірності зовнішнього світу, від емоційного інтелекту, який відображає внутрішній світ особистості. [6]

Відмінність підходів вчених до даного явища вплинула на формування визначення основних складових емоційного інтелекту. Серед них виділяють модель емоційного інтелекту Майєра-Саловея-Карузо (модель здібностей) і змішану модель (за Д. Гоулманом):

В моделі здібностей виділяють лише чотири складові емоційного інтелекту:

Сприйняття емоцій - здатність ідентифікувати емоції інших людей (завдяки міміці, жестам, поведінці, голосу), а також розпізнавати свої власні емоції;

Використання емоцій для регуляції мислення - здатність людини стимулювати свій розумовий процес, використовуючи головним фактором мотивації свої емоції;

Розуміння емоцій - уміння визначати причину виникнення певних емоційних реакцій, розпізнавати зв'язок між емоціями і думками;

Управління емоціями - здатність контролювати і направляти свої емоції і емоції інших людей для досягнення поставлених цілей.

Сюди також відноситься здатність приймати емоції до уваги при побудові логічних ланцюжків, вирішенні різних завдань, прийнятті рішень і виборі своєї поведінки;

Ідеї Д. Гоулмана засновані на концепції П. Селовея та Дж. Маєра з низкою доповнень. У своїх дослідженнях вчений зазначав, що життєвий успіх людини визначається не скільки загальним рівнем розвитку інтелекту, скільки тими особливостями розуму, які надають можливість емоційної регуляції поведінки та самопізнання. Головними складовими емоційного інтелекту за Д. Гоулманом є:

Знання і розуміння своїх емоцій, тобто вміння відчувати зміну свого настрою і усвідомлювати причини, що викликали дані зміни;

Управління емоціями, вміння справлятися з почуттями, щоб вони не виходили за належні рамки, - це здатність, яка ґрунтується на самоусвідомленні [7];

Мотивація самого себе, тобто контроль і розпорядження емоціями заради досягнення необхідної мети;

Розпізнавання емоцій оточуючих, емпатія;

Підтримка взаємин, вміння поводитися з чужими емоціями і надавати на них вплив.

Здатність до розуміння емоцій означає, що людина може розпізнавати емоцію, тобто встановити сам факт наявності емоційного переживання у себе або в іншій людині; може ідентифікувати емоцію, тобто встановити, яку саме емоцію відчуває вона сама або інша людина, і знайти для неї словесний вираз; розуміє причини, що викликають дану емоцію, і наслідки, до яких вона приведе. Вчений стверджує, що емоційний інтелект краще трактувати саме як когнітивну здібність і не включати до його складу особистісні якості, які можуть сприяти кращому чи гіршому розумінню емоцій, але не є структурними компонентами емоційного інтелекту. [11]

Загалом можна стверджувати, що емоційний інтелект, набув великої популярності у психологічній практиці та нині активно досліджується. Введення поняття "емоційний інтелект" сприяло стрімкому зростанню кількості наукових досліджень, спрямованих на вивчення даного феномена й у вітчизняній психології.

Теоретико-методологічні підходи до проблеми співвідношення інтелектуальної та емоційної сфери особистості розглядали у своїх працях такі вчені як Л. Виготський, О. Леонтьєв, О. Запорожець, С. Рубінштейн та ін.

Видатний радянський психолог Л. Виготський стверджував, що існує динамічна система, яка являє собою єдність афективних та інтелектуальних процесів людини.

На його думку, емоції індивіда залежать від того, яким чином осмислюється та усвідомлюється ситуація, в якій особистість перебуває. Вчений вбачав проблему взаємозв'язку емоцій зі складними психічними структурними компонентами, такими як інтелект, головною проблемою дослідження у психології.

Критикуючи існуючі уявлення про емоції та інтелект, які в той час досліджувались переважно окремо, вчений стверджував, що "відрив інтелектуальної сторони нашої свідомості від її афективної, вольової сторони є однією із основних проблем традиційної психології". [5]

Життєві ситуації, події що відбуваються з особистістю, можуть в різних життєвих умовах мати різноманітні значення для людини, хоча знання про них і залишаються незмінними. Зміна емоцій, афективних реакцій особистості може призвести до того, що у неї відбудеться зміна значення предметів та ставлення до них. [9]

Розвиваючи ідеї Л. Виготського, С. Рубінштейн відзначав, що мислення є єдністю емоційного та раціонального: «мислення як реальний психічний процес вже є єдністю інтелектуального та емоційного, а емоція - єдність емоційного та інтелектуального.

Коли ми говоримо про емоційні, інтелектуальні та вольові процеси, мова йде, власне, про характеристику єдиних і водночас різноманітних психічних процесів згідно з переважаючим у кожному такому процесі інтелектуальним, емоційним чи вольовим компонентом» [13]. Кожна емоція розглядається вченим як «єдність переживання та пізнання» [13].

Інтелектуальний процес, на думку С. Рубінштейна, також неможливий без участі емоцій: «судження, які є основним актом або формою, в якій відбувається процес мислення, мало коли є виключно інтелектуальним актом. Судження зазвичай в більшій чи меншій мірі насичені емоційністю» [13].

Таким чином, у психології є усталеним факт існування закономірного зв'язку між мисленнєвими та емоційними процесами. Аналіз психологічної літератури засвідчив, що емоційний інтелект є інтелектуальною, хоча і специфічною здатністю на розуміння та керування емоційними проявами.

## **1.2 Психологічні дослідження стратегії поведінки людини в ситуаціях конфлікту**

К. Томас визначає такі стратегії поведінки у конфлікті: суперництво, компроміс, пристосування, уникнення, співробітництво [5].

Суперництво полягає у нав'язуванні іншій стороні кращого рішення. Цей стиль є найбільш типовим для поведінки у конфліктній ситуації. За статистикою, понад 70% усіх випадків у конфлікті — це прагнення одностороннього виграшу, перемоги, задоволення насамперед власних інтересів. Із цього виникає бажання натиснути на партнера, нав'язати свої інтереси, ігноруючи інтереси іншої сторони. Цей стиль може використовувати людина, яка має сильну волю, достатній авторитет, владу. [9]

Його можна використовувати, якщо результат конфлікту дуже важливий для учасника і він: має достатню владу і авторитет і йому представляється очевидним, що запропоноване рішення - найкраще; відчуває, що в нього немає іншого вибору і нічого втратити; повинен прийняти непопулярне рішення і має достатньо повноважень для цього.

Стиль компромісу полягає в тому, що сторони намагаються врегулювати розбіжності, йдучи на взаємні поступки. У цьому плані він дещо нагадує стиль співпраці, проте на більш поверхневому рівні, оскільки сторони у чомусь поступаються одна одній.

Ця стратегія найбільш ефективна, коли обидві сторони бажають одного й того ж, але знають, що одночасні бажання нездійсненні: наприклад, прагнення обійняти ту саму посаду або те саме приміщення для роботи. При використанні цього стилю акцент робиться не на рішенні, яке задовольняє інтереси обох сторін, а на варіанті, який можна висловити словами: «Ми не можемо повністю виконати свої бажання, отже необхідно прийти до рішення, з яким кожен з нас міг би погодитися». Стратегію компромісу при вирішенні конфліктів можна використовувати в таких ситуаціях: обидві сторони мають однаково переконливі аргументи і мають однакову владу; задоволення бажання однієї зі сторін має для неї не надто велике значення; можливе проміжне рішення, оскільки немає часу для вироблення іншого, або інші підходи до вирішення проблеми виявлялися неефективними; компроміс дозволить хоч щось отримати, що набагато привабливіше, ніж усе втратити.

Стратегія пристосування означає, що сторони діють спільно, але заодно намагаються відстоювати власні інтереси з метою згладжування атмосфери і відновлення нормальної обстановки. Фахівці вважають, що іноді це — єдиний спосіб вирішення конфлікту, оскільки до моменту виникнення потреби іншої людини можуть виявитися більш життєво важливими, або її переживання — сильнішими. [18] У такому разі одна із сторін жертвує власними інтересами на користь іншої сторони. Але це також не означає, що потрібно повністю відмовитися від своїх інтересів.

Сторона, що поступилася, просто як би «забуває» про свої інтереси на деякий час, а потім, у більш сприятливій обстановці, повертається до їх задоволення за рахунок поступок з боку свого опонента або якимось іншим чином.

Стратегія пристосування може бути застосована у наступних найбільш характерних ситуаціях: найважливіше завдання – відновлення спокою та стабільності, а не вирішення конфлікту; предмет розбіжності не дуже важливий або одного з учасників конфлікту не дуже хвилює те, що трапилось; одна зі сторін вважає, що краще зберегти добрі стосунки з іншими людьми, ніж відстоювати свою думку; одна зі сторін усвідомлює, що правда на її боці; одна зі сторін відчуває, що в неї недостатньо влади чи шансів перемогти.

Стратегія уникнення зазвичай реалізується, якщо конфлікт не зачіпає прямих інтересів сторін або виникла проблема не така важлива для сторін і у них немає потреби відстоювати свої права, або ж сторона ні з ким не співпрацює для вироблення розв'язання і незалучення в нього не позначається на розвитку конфлікту, або сторона просто не бажає витратити час та сили на вирішення проблеми. [11] Це стиль найбільш ефективний у тих випадках, коли одна зі сторін має велику владу або відчуває, що не права, або вважає, що немає серйозних підстав для продовження контактів. Стиль також застосовується, коли стороні доводиться мати справу з конфліктною особистістю.

Конфліктуюча сторона може використовувати стратегію ухилення, якщо вона: вважає, що джерело розбіжності тривіальне і несуттєве порівняно з іншими важливішими завданнями; знає, що не може або навіть не хоче вирішити питання на свою користь; володіє малою владою для вирішення проблеми бажаним для неї способом; хоче виграти час, щоб вивчити ситуацію та отримати додаткову інформацію, перш ніж прийняти будь-яке рішення; вважає, що вирішувати проблему негайно небезпечно, оскільки відкрите обговорення конфлікту може лише погіршити ситуацію; вважає, що сторони можуть врегулювати конфлікт.



Співпраця — найважча з усіх стилів, але водночас найефективніша при вирішенні конфліктних ситуацій. Її перевага в тому, що сторони знаходять найбільш прийнятне рішення, що перетворює їх із опонентів на партнерів. Вона означає пошук шляхів для залучення всіх учасників у процес вирішення конфліктів та прагнення задоволення потреб усіх. Як правило, такий підхід сприяє успіху у справах та особистому житті.

Для вирішення конфлікту цю стратегію можна використовувати у таких випадках: якщо кожен із підходів до проблеми важливий і не допускає компромісних рішень, однак необхідно знайти спільне рішення; основна мета - набуття спільного досвіду роботи; сторони здатні вислухати одне одного та викласти суть своїх інтересів; існують тривалі, міцні та взаємозалежні відносини з конфліктною стороною; необхідна інтеграція точок зору та посилення особистісної залученості співробітників у діяльність. [5]

Особливе місце у виборі цієї стратегії займає предмет конфлікту. Якщо предмет конфлікту має життєво важливе значення однієї чи обох суб'єктів конфліктного взаємодії, про співробітництво може бути мови. І тут можливий лише вибір боротьби, суперництва. Співпраця можлива лише в тому випадку, коли складний предмет конфлікту допускає маневр інтересів протидіючих сторін, забезпечуючи їх співіснування в рамках проблеми, що виникла, і розвиток подій у сприятливому напрямку.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Емоційний інтелект як аспект виявлення внутрішнього світу особистості відображає міру розумності ставлення людини до світу, до інших та до себе як суб'єкта життєдіяльності. Йому притаманні внутрішні та зовнішні (ті, що виявляються в ознаках перебігу емоційного процесу) компоненти, котрі зумовлюють стресозахисну та адаптивну функції індивіда.

Появі поняття «емоційний інтелект» у психологічній науці передували численні дослідження, присвячені вивченню емоційної сфери особистості, походження емоцій, функціонального значення у поведінці людини, їх зв'язку із мисленням людини, а також тенденція до розширення поняття інтелекту та визначення різних його видів.

Роль емоційного інтелекту у спричиненні життєвого успіху людини ґрунтується на спроможності суб'єкта адекватно розпізнавати витoki власних емоцій та емоцій інших людей, здійснювати самоконтроль, підтримувати доброзичливі стосунки з оточуючими, самотивувати власну діяльність, виявляти наполегливість у досягненні поставленої мети.

Поступка чи пристосування виявляється у прагненні зберегти чи налагодити сприятливі відносини, забезпечити інтереси суперника шляхом згладжування розбіжностей. Відхід чи уникнення, ухилення передбачає прагнення не брати він відповідальність за прийняття рішення, не бачити розбіжностей, заперечувати конфлікт, вважати його безпечним. Співпраця є пошук рішень у конфлікті, що повністю задовольняють інтереси обох сторін у ході відкритого обговорення.

Суперництво чи протиборство, конкуренція виявляється у прагненні наполягти своєму шляхом відкритої боротьби за свої інтереси, у зайнятті жорсткої позиції непримиренності антагонізму у разі опору.

Компроміс є прагнення врегулювати розбіжності шляхом двосторонніх поступок.

## РОЗДІЛ 2

# ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ ІЗ СТРАТЕГІЯМИ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ В СИТЦАЦІЇ КОНФЛІКТУ

### 2.1 Характеристика методик емпіричного дослідження

Для емпіричного вивчення емоційного інтелекту та стратегії поведінки в конфліктах були використані стандартизовані психологічні методики:

1. «Тест емоційного інтелекту EQ Н. Холла»
2. «Тест Томаса-Кілманна»

«Тест емоційного інтелекту EQ Н. Холла» розроблений Ніколасом Холлом. Методика побудована на загальнотеоретичних уявленнях про емоційний інтелект як про особистісні характеристики, що дозволяють розпізнавати свої емоції, керувати ними, розпізнавати почуття в кожній конкретній ситуації. [15] Тест дозволяє отримати диференційовану оцінку по кожній з п'яти характеристик. Перевагою цього тесту є можливість побачити оцінки окремо по кожному аспекту емоційного інтелекту:

1. Емоційна обізнаність;
2. Управління своїми емоціями;
3. Самомотивація;
4. Емпатія;
5. Управління емоціями інших.

«Тест Томаса-Кілманна, поведінка у конфліктній ситуації, ТКІ»

Кількість балів, набраних за кожною шкалою, дає уявлення про виразність тенденції до прояву відповідних форм поведінки у конфліктних ситуаціях. Домінуючим вважається тип (типи), що набрали максимальну кількість балів.

Суперництво полягає у нав'язуванні іншій стороні кращого собі рішення.

Суперництво виправдане у випадках: явної конструктивності запропонованого рішення; вигідності результату для всієї групи, організації, а не для окремої особи чи мікрогрупи; важливості результату боротьби для того, хто проводить цю стратегію; відсутність часу на вмовляння опонента.

Співпраця вважається найефективнішою стратегією поведінки у конфлікті. Воно передбачає спрямованість опонентів на конструктивне обговорення проблеми, розгляд іншого боку як супротивника, бо як союзника у пошуку рішення.

Компроміс полягає у бажанні опонентів завершити конфлікт частковими поступками. Він характеризується відмовою від частини вимог, що раніше висувалися, готовністю визнати претензії іншої сторони частково обґрунтованими, готовністю вибачити.

Уникнення вирішення проблеми, або уникнення, є спробою піти з конфлікту при мінімумі витрат. Відрізняється від аналогічної стратегії поведінки під час конфлікту тим, що опонент переходить до неї після невдалих спроб реалізувати свої інтереси за допомогою активних стратегій. Власне, йдеться не про вирішення, а про загасання конфлікту. Догляд може бути цілком конструктивною реакцією на тривалий конфлікт.

Пристосування, або поступка, розглядається як вимушена або добровільна відмова від боротьби та здавання своїх позицій. Прийняти таку стратегію опонента змушують різні мотиви: усвідомлення своєї неправоти, необхідність збереження добрих стосунків із опонентом, сильна залежність від нього; незначність проблеми.

Фахівці переконані, що оптимальною стратегією в конфлікті вважається така, коли застосовуються всі п'ять тактик поведінки, і кожна їх має значення в інтервалі від 5 до 7 балів. Якщо результат відрізняється від оптимального, то одні тактики виражені слабко – мають значення нижче 5 балів, інші – сильно виражені – вище 7 балів.

## 2.2 Аналіз та інтерпретація результатів дослідження

У результаті проведення дослідження за допомогою використання методики «Тест емоційного інтелекту EQ Н. Холла» було отримано дані щодо рівня емоційного інтелекту респондентів, які узагальнено представлені у таблиці 2.1:

**Таблиця 2.1**

### **Показники емоційного інтелекту за методикою «Тест емоційного інтелекту EQ Н. Холла»**

<b>Рівень</b>	<b>Емоційна обізнаність</b>	<b>Управління своїми емоціями</b>	<b>Самомотивація</b>	<b>Емпатія</b>	<b>Управління емоціями інших</b>
<b>Високий</b>	55%	20%	15%	55%	60%
<b>Середній</b>	20%	40%	75%	40%	50%
<b>Низький</b>	25%	40%	10%	5%	5%

За приведеними вище даними був розрахований загальний показник емоційного інтелекту опитуваних – високий рівень (27,9)

Узагальнені дані з середніми показниками емоційного інтелекту респондентів зображені на рисунку 2.1.

Табличні дані свідчать про те, що у опитаних респондентів домінує високий рівень управління емоціями інших (60%) та емпатії (55%). Отримані результати свідчать про те, що студенти в більшості вміють розуміти та розпізнавати емоції оточуючих, співпереживати їм та чинити на них безпосередній вплив.

## Показники емоційного інтелекту



**Рис. 2.1. Відсоткове співвідношення складових емоційного інтелекту респондентів за методикою «Тест емоційного інтелекту EQ Н. Холла»**

Отримані емпіричні дані моделі поведінки в ситуації конфлікту студентів за методикою «Тест Томаса-Кілманна, поведінка у конфліктній ситуації, ТКІ» наведено в таблиці 2.2.

**Таблиця 2.2**

### Дані стилів поведінки в ситуації конфлікту за методикою «Тест Томаса-Кілманна»

Рівень/стиль поведінки	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Пристосування	Уникнення
<b>Високий</b>	10%	70%	70%	10%	10%
<b>Оптимальний</b>	45%	25%	30%	45%	40%
<b>Низький</b>	45%	5%	0%	45%	50%

Табличні дані свідчать про те, що у респондентів в більшості домінують такі стилі поведінки у конфлікті як співпраця (70%) та компроміс (60%).

Це свідчить про спрямованість опитаних на конструктивне обговорення проблеми, розгляд іншої сторони не як супротивника, а як союзника у пошуку рішення. Також компромісний стиль поведінки демонструє нам бажання респондентів завершити конфлікт частковими поступками. Він характеризується відмовою від частини вимог, що раніше висувалися, готовністю визнати претензії іншої сторони частково обґрунтованими, готовністю вибачити.

На домінуючому низькому рівні в респондентів знаходяться стилі уникнення та супротиву. Суперництво полягає у нав'язуванні іншій стороні кращого собі рішення. Респонденти демонструють низький прояв моделі уникнення, яке є спробою піти з конфлікту при мінімумі витрат.

Узагальнені дані з показниками стилів поведінки в ситуації конфлікту респондентів зображені на рисунку 2.2.



**Рис. 2.2. Відсоткове співвідношення стилів поведінки в ситуації конфлікту за методикою «Тест Томаса-Кілманна»**

## 2.3 Співвідношення даних щодо зв'язку емоційного інтелекту із стратегіями поведінки у ситуації конфлікту

Для перевірки гіпотези про зв'язок емоційного інтелекту та моделі поведінки в ситуації конфлікту спочатку було визначено тип розподілу даних за допомогою непараметричного критерію Колмогорова-Смірнова. Розподіл даних за всіма шкалами виявився нормальним, тому для визначення коефіцієнта кореляції був використаний коефіцієнт Пірсона. Отримані результати зображені у табл. 2.3.

**Таблиця 2.3**

**Таблиця кореляційних зв'язків між загальним показником емоційного інтелекту та моделями поведінки в конфлікті**

		<b>Суперництво</b>	<b>Співпраця</b>	<b>Компроміс</b>	<b>Пристосування</b>	<b>Уникнення</b>
Емоційний інтелект	Кореляція Пірсона	361(*)	,423(**)	,421(**)	,358(*)	,360(*)
	Знч.(2-сторон)	,023	,007	,007	,023	,023
	N	40	40	40	40	40

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що чим більш високий рівень емоційного інтелекту людини, тим більш вираженими є такі стилі поведінки як компроміс та співпраця. Це може свідчити про пряму кореляцію між умінням аналізувати та розпізнавати емоції, співпереживати та обиранням більш лояльних до оточуючих стратегій поведінки. Опитувані скоріше будуть шукати вирішення конфлікту більш вигідні для обох сторін, ніж діяти в збитки іншим людям, відстоюючи свої інтереси.

Отримані кореляції також означають, що чим більш навички диференціювання емоцій, та їх контролю, тим вищий рівень свідомості щодо почуттів інших, та тим вище бажання задовольнити обидві сторони в конфлікті.



Також результати кореляційного аналізу доводять, що чим важче людині розуміти та вербалізувати свої почуття та емоції, тим більший рівень їх психічної напруженості. Та в наслідок цього, людина обирає більш агресивні стратегії поведінки в конфліктах.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Емпіричне дослідження за методикою «Тест емоційного інтелекту EQ Холла» показало, що в респондентів домінує високий рівень емпатії та управління емоціями інших. Тобто опитувані в більшості мають здатність розпізнавати та чинити безпосередній вплив на емоції оточуючих. Респонденти продемонстрували на середньому рівні емоційну обізнаність та самомотивацію. Це свідчить про те, що студенти в більшій мірі вміють ідентифікувати власні емоції та використовувати їх задля досягнення поставленої мети.

Отримані емпіричні дані моделі поведінки в ситуації конфлікту за методикою «Тест Томаса-Кілманна, поведінка у конфліктній ситуації, ТКІ» свідчать про такі домінуючі стилі поведінки у конфлікті як: співпраця (70%) та компроміс (60%). Це свідчить про спрямованість опитаних на конструктивне обговорення проблеми, розгляд іншої сторони не як супротивника, а як союзника у пошуку рішення. Також компромісний стиль поведінки демонструє нам бажання респондентів завершити конфлікт частковими поступками. Він характеризується відмовою від частини вимог, що раніше висувалися, готовністю визнати претензії іншої сторони частково обґрунтованими, готовністю вибачити

Було виявлено зв'язок між рівнем емоційного інтелекту та стратегією поведінки в ситуації конфлікту дійсно існує. Так, коефіцієнт кореляції між загальним показником емоційного інтелекту та компромісним стилем поведінки дорівнює 0,421, та співпрацею - 0,423.

## ВИСНОВКИ

1. Дослідженню Вивченню поняття "емоційний інтелект" у психології передували численні дослідження, присвячені вивченню власне емоцій, їх зв'язку з мисленням людини. Нині, хоча проблематика, пов'язана з вивченням емоційного інтелекту, знаходить вельми широке відображення в тематиці наукових конгресів та спеціальних конференцій з проблем психології особистості, практичний інтерес до проблеми значно випереджає рівень її теоретичної розробки. Вчені наголошують на необхідності та доцільності розвитку емоційного інтелекту, який визнано фактором забезпечення успішного особистісного та професійного зростання особистості, що вимагає глибокого наукового осмислення даного психологічного феномена.

Основними складовими емоційного інтелекту вважаються: сприйняття емоцій, використання емоцій для регуляції мислення, розуміння емоцій та управління їхніми проявами.

2. Отримані емпіричні дані моделі поведінки в ситуації конфлікту за методикою «Тест Томаса-Кілманна, поведінка у конфліктній ситуації, ТКІ» свідчать про такі домінуючі стилі поведінки у конфлікті як: співпраця (70%) та компроміс (60%). Це свідчить про спрямованість опитаних на конструктивне обговорення проблеми, розгляд іншої сторони не як супротивника, а як союзника у пошуку рішення. Також компромісний стиль поведінки демонструє нам бажання респондентів завершити конфлікт частковими поступками.

3. Емпіричне дослідження за методикою «Тест емоційного інтелекту EQ Холла» показало, що в опитуваних на високому рівні домінують такі характеристики як: рівень управління емоціями інших та емпатія. Тобто респонденти вміють розпізнавати та впливати на емоції оточуючих людей. Респонденти продемонстрували середній рівень самомотивації та емоційної обізнаності. Це свідчить про те, що студенти в більшій мірі вміють розпізнавати власні емоції та використовувати їх задля досягнення цілей.

4. Було виявлено зв'язок між рівнем емоційного інтелекту та стратегією поведінки в ситуації конфлікту дійсно існує. Так, коефіцієнт кореляції між загальним показником емоційного інтелекту та компромісним стилем поведінки дорівнює 0,421, та співпрацею - 0,423.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адлер А. Понять природу человека. — СПб.: Академический проект, 1997.
2. Александров А. А. Психотерапия : [учебное пособие] / А. А. Александров. – СПб. : Питер, 2004.
3. Андреева И. Н. О становлении понятия «эмоциональный интеллект» / И. Н. Андреева // Вопросы психологии. – 2008.
4. Берн Ш. М. Гендерная психология : законы мужского и женского поведения / Ш. М. Берн. – С-П. : Прайм-Еврознак, 2008.
5. Выготский Л. С. Мышление и речь. – [изд. 5, испр.] / Л. С. Выготский. – М. : Лабиринт, 1999.
6. Гарскова Г. Г Введение понятия "эмоциональный интеллект" в психологическую теорию / Г. Г. Гарскова // Ананьевские чтения – 99 : тезисы науч.-практ. конф. – СПб., 1999.
7. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект. — М.: АСТ, 2008.
8. Гришина Н. В. Психология конфлікту. СПб., 2008.
9. Дэниэль Дж. Амен. Мозг и любовь: секреты практической нейробиологии. - М.: Эксмо, 2011.
10. Зейгарник Б. В. Патопсихология / Блюма Вульфовна Зейгарник. – М. : Издательство МГУ, 1986.
11. Зубок Ю. А. Конфлікти // Знання. Розуміння. Вміння. - 2005. - № 2. - С. 179-182.
12. Лиза Фельдман Барретт. Как рождаются эмоции. - МИФ, 2018.
13. Луків Вал. А., Кириллина В. Н. Гендерний конфлікт: система понять // Знання. Розуміння. Вміння. - 2005. - № 1. - С. 86-101.

14. Люсин Д. В. Современные представления об эмоциональном интеллекте / Д. В. Люсин // Социальный интеллект: Теория, измерение, исследования / под ред. Д. В. Люсина, Д. В. Ушакова. – М. : Ин-т психологии РАН, 2004.
15. Майер Г. Психология эмоционального мышления; под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, В. В. Петухова. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1981.
16. О. Н. Ітратова. Психодіагностика. Колекція найкращих тестів. РНД.: Фенікс, 2006
17. Основи психології та педагогіки: практикум для студентів усіх спеціальностей та всіх форм навчання / І. Г. Шупейко, А. Ю. Борбот, О. М. Доморацька, Д. А. Пархоменко - Мінськ: БДУІР, 2008.
18. Піскопель А. А. Конфліктна взаємодія. М., 2013.
19. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2000.
20. С. В. Духновський. Діагностика міжособистісних стосунків. СПб.: Мова, 2010
21. С. В. Кардашина, Н. В. Шаньгіна. Психометричні характеристики Опитувальника К. Томаса – Р. Кілманна, 2016
22. Свеницкий А. Л. Краткий психологический словарь / А. Л. Свеницкий. – М. : Проспект, 2009.
23. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. - М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002.
24. Экман, Пол. Психология эмоций [Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life] / пер. с англ. В. Кузин. — СПб.: Питер, 2010.

## ДОДАТКИ

### Додаток А

#### Первинні данні за методикою «Тест емоційного інтелекту EQ Н. Холла»

Номер респондента	Емоційна обізнаність	Управління емоціями	Самотивація	Емпатія	Управління емоціями оточуючих
1	30	25	31	25	26
2	35	22	31	23	20
3	28	23	26	30	28
4	14	10	25	11	19
5	32	33	32	31	33
6	24	32	25	31	26
7	27	29	30	24	19
8	30	24	32	26	27
9	33	21	30	22	19
10	26	28	29	23	18
11	19	15	30	16	16
12	31	32	29	33	33
13	30	33	26	28	33
14	26	29	29	23	18
15	29	21	29	21	19
16	31	25	30	27	29
17	30	31	33	32	32
18	24	25	22	24	24
19	26	25	27	23	29
20	20	15	17	19	22

## Первинні данні за методикою «Тест Томаса-Кілманна»

Номер респондента	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Пристосування	Уникнення
1	3	7	8	10	2
2	5	12	6	5	2
3	3	10	7	2	9
4	12	3	9	2	7
5	4	9	8	4	6
6	7	7	8	9	5
7	5	10	11	3	3
8	6	11	7	4	3
9	6	8	7	5	2
10	3	5	10	6	9
11	11	5	6	7	6
12	2	10	8	4	6
13	1	10	9	2	5
14	2	12	7	4	3
15	3	11	6	5	2
16	5	7	10	6	2
17	5	9	9	7	3
18	4	8	8	5	4
19	7	10	11	6	5
20	7	11	9	3	6



Таблиця встановлення кореляційного зв'язку між всіма показниками

		Емос. об	Upr.e мос	Samot mot	Empa t	Upr.e m.dr	Soper	Sotr	Комп	Izbeğ	Prisp os
<b>Емос. об</b>	Корреляція Пирсона	1	,754(* *)	,709(* *)	,512(* *)	,421(* *)	,423(* *)	,271	,358(* )	,360(* )	,02 6
	Знч.(2- сторон)		,000	,000	,001	,007	,007	,090	,023	,023	,87 4
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
<b>Upr.em ос</b>	Корреляція Пирсона	,754(* *)	1	,314(* )	,056	,480(* *)	,462(* *)	,353(* )	,522(* *)	,429(* *)	,11 6
	Знч.(2- сторон)	,000		,048	,731	,002	,003	,026	,001	,006	,47 7
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
<b>Samot от</b>	Корреляція Пирсона	,709(* *)	,314(* )	1	,180	,262	,260	,176	,091	,156	,02 2
	Знч.(2- сторон)	,000	,048		,266	,102	,105	,277	,578	,338	,89 1
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
<b>Empat</b>	Корреляція Пирсона	,512(* *)	,056	,180	1	-,061	-,079	-,003	-,076	,040	- ,04 9
	Знч.(2- сторон)	,001	,731	,266		,707	,626	,988	,641	,807	,76 4
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
<b>Upr.em. dr</b>	Корреляція Пирсона	,421(* *)	,480(* *)	,262	-,061	1	,950(* *)	,758(* *)	,413(* *)	,320(* )	,08 2
	Знч.(2- сторон)	,007	,002	,102	,707		,000	,000	,008	,044	,61 5
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
<b>Soper</b>	Корреляція Пирсона	,423(* *)	,462(* *)	,260	-,079	,950(* *)	1	,517(* *)	,388(* )	,229	- ,02 6
	Знч.(2- сторон)	,007	,003	,105	,626	,000		,001	,013	,156	,87 3

	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
<b>Sotr</b>	Корреляція Пирсона	,271	,353(*)	,176	-,003	,758(*)	,517(*)	1	,324(*)	,399(*)	,280
	Знч.(2-сторон)	,090	,026	,277	,988	,000	,001		,042	,011	,081
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
<b>Kompr</b>	Корреляція Пирсона	,358(*)	,522(*)	,091	-,076	,413(*)	,388(*)	,324(*)	1	,536(*)	,019
	Знч.(2-сторон)	,023	,001	,578	,641	,008	,013	,042		,000	,908
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
<b>Izbeg</b>	Корреляція Пирсона	,360(*)	,429(*)	,156	,040	,320(*)	,229	,399(*)	,536(*)	1	,115
	Знч.(2-сторон)	,023	,006	,338	,807	,044	,156	,011	,000		,479
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
<b>Prispos</b>	Корреляція Пирсона	,026	,116	,022	-,049	,082	-,026	,280	,019	,115	1
	Знч.(2-сторон)	,874	,477	,891	,764	,615	,873	,081	,908	,479	
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40

\*\* Кореляція значуща на рівні 0.01 (2-сторон.).

\* Кореляція значуща на рівні 0.05 (2-сторон.).