

Національний університет «Чернігівський колегіум» імені Т.Г. Шевченка
Навчально-науковий інститут психології та соціальної роботи
Кафедра загальної, вікової та соціальної психології імені М.А. Скока

Кваліфікаційна робота

освітнього ступеня «магістр»

на тему

«РЕГУЛЯЦІЯ ЕМОЦІЙ СПІВРОБІТНИКІВ В ОРГАНІЗАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ»

Виконав:

студент 2-го курсу магістратури,
61 групи

Циркун Денис Андрійович

Науковий керівник:

канд. психол. наук, доцент

Ляховець Лариса Олексіївна

Захищено з оцінкою _____

Голова ЕК _____

Чернігів 2024

Студент

 (підпис)

 (ПІБ)

Науковий керівник

 (підпис)

 (ПІБ)

Рецензент

 (підпис)

 (ПІБ)

Кваліфікаційна робота розглянута на засіданні кафедри загальної, вікової та соціальної психології імені М.А. Скока, протокол № _____ від «___» _____ 2024 року. Студент допускається до захисту даної роботи в Екзаменаційній комісії.

Завідувач кафедри

 (підпис)

 (ПІБ)

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГУЛЯЦІЇ ЕМОЦІЙ В ОРГАНІЗАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ	5
1.1. Поняття емоцій та їх роль у професійній діяльності	5
1.2. Основні теорії емоційної регуляції: підходи та концепції	8
1.3. Роль емоційного інтелекту в управлінні емоціями співробітників організації.....	11
Висновки до першого розділу.....	23
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕМОЦІЙНОЇ РЕГУЛЯЦІЇ СПІВРОБІТНИКІВ В ОРГАНІЗАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ	24
2.1. Методи і методики дослідження	24
2.2. Характеристика вибірки.....	26
2.3. Аналіз отриманих результатів.....	27
2.4. Практичні рекомендації психологічній службі підприємства щодо розвитку емоційного інтелекту в організації.....	53
Висновки до другого розділу.....	56
ВИСНОВКИ	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	60
ДОДАТКИ	66

ВСТУП

Актуальність дослідження. Кожна людина протягом свого життя стикається з численними емоціями та переживаннями. У певних ситуаціях ці емоційні стани можуть виникати у невідповідний момент або за обставин, коли немає можливості своєчасно їх осмислити та відреагувати на них належним чином. Незважаючи на це, індивід прагне знайти способи для ефективного подолання та регуляції таких емоційних реакцій. Трейдери працюють у середовищі, яке характеризується високою швидкістю прийняття рішень, великими фінансовими ризиками та постійними змінами на ринку. Це призводить до підвищеного рівня емоційного напруження, що може негативно вплинути на здатність до раціональних дій. Емоції, такі як страх, тривога чи азарт, можуть суттєво змінювати стратегії поведінки трейдера. Невміння керувати власними емоціями може призвести до непередбачених фінансових рішень і значних втрат. Водночас ефективна емоційна регуляція дозволяє трейдерам приймати обґрунтовані та раціональні рішення в умовах стресу. З огляду на складність та напруженість роботи, трейдери повинні мати високий рівень емоційної стійкості та регулювати свої реакції в умовах непередбачуваності ринку. Це вимагає глибокого розуміння методів управління емоціями та розвитку навичок емоційної регуляції, що робить дослідження цієї теми надзвичайно актуальним. Таким чином, регуляції емоцій у професійних трейдерів є важливим як з точки зору індивідуальної психологічної стабільності, так і для підвищення професійної ефективності в умовах динамічної та стресової роботи.

Предмет дослідження: регуляція емоцій співробітників в організаційному середовищі.

Об'єкт дослідження: емоції співробітників в організаційному середовищі, зокрема, в професійній діяльності трейдерів, а також процеси їх регуляції в умовах високого стресу та інтенсивних робочих навантажень.

Мета дослідження: вивчення особливостей регуляції емоцій у співробітників, які працюють в організаційному середовищі, на прикладі професії трейдера, а також розробка практичних рекомендацій щодо покращення емоційної стійкості та підвищення ефективності роботи через управління емоційними станами.

Завдання дослідження:

1. Розглянути поняття емоцій та їх роль у професійній діяльності.
2. Проаналізувати основні теорії емоційної регуляції: підходи та концепції.
3. Охарактеризувати роль емоційного інтелекту в управлінні емоціями співробітників організації.
4. Організувати та провести емпіричне дослідження перевірки емоційної регуляції співробітників в організаційному середовищі.
5. Проаналізувати отримані в ході дослідження результати та надати практичні рекомендації психологічній службі підприємства щодо розвитку емоційного інтелекту в організації.

Теоретична база дослідження: при написанні даної теми було використано науково-методичні праці таких авторів як: Т. В. Іванова, Т. Є. Крук, О. В. Дишель, М. О. Кондратюк, Н. М. Лисиця, О. С. Козлова, В. В. Зарицька, Е. Л. Носенко, А. Г. Четверик-Бурчак та ін.

Методи дослідження: аналіз, синтез, узагальнення, систематизація, класифікація, метод компаративного аналізу, метод теоретичного моделювання; для емпіричної частини дипломної роботи були використані такі методи дослідження як опитування, кількісний аналіз, математико-статистичні методи.

Структура дослідження: вступ, основна частина, яка включає два розділи, висновки, список використаної літератури та додатки. Загальна кількість джерел у списку використаної літератури – 50 одиниць; загальний обсяг роботи – 67 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГУЛЯЦІЇ ЕМОЦІЙ В ОРГАНІЗАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

1.1. Поняття емоцій та їх роль у професійній діяльності

Протягом усього життя ми не лише пізнаємо світ через відчуття та сприйняття, але й формуємо своє ставлення до предметів і явищ, з якими стикаємося щодня – це може бути захоплення, злість, радість чи смуток. Наше ставлення до навколишнього середовища виражається головним чином через емоційні процеси, які роблять світ психічних явищ багатшим, різноманітнішим і неповторним. Емоції являють собою процес імпульсивної регуляції поведінки, що базується на оцінці значущості зовнішніх чинників, їхньої користі чи шкоди для життєдіяльності людини. Вони виникають у відповідь на впливи зовнішнього середовища, які узгоджуються або суперечать потребам суб'єкта. Негативні емоції з'являються у разі незадоволення потреб, тоді як позитивні емоційні стани виникають при задоволенні потреб [5, с. 6].

Згідно з думкою психофізіологів, емоції виконують роль енергетичної мобілізації організму. Наприклад, радість супроводжується підвищенням інервації м'язів, розширенням дрібних артерій та посиленням кровотоку до шкіри, що робить її теплішою, прискорює кровообіг і полегшує насичення тканин необхідними речовинами. Навпаки, сум має паралізуючий вплив на м'язи: рухи стають уповільненими, судини звужуються, виникає озноб, нестача повітря і відчуття важкості у грудях. Особи, чиє життя надто монотонне, можуть відчувати так званий "емоційний голод", що спонукає до підсвідомого пошуку небезпечних і ризикованих ситуацій, які забезпечують сильні емоційні переживання, навіть якщо вони негативні. Відсутність яскравих емоцій може призвести до зниження ефективності діяльності. Уявімо спортсмена, який байдуже ставиться до тренувань і змагань, не відчуває радості від перемог і гіркоти від поразок. Ймовірно, його спортивні досягнення будуть низькими.

Емоції відіграють важливу роль у житті людини, тому виникає питання: що таке емоції, яка їхня роль, як вони формуються та яким чином ми можемо їх регулювати? Емоційні процеси і стани є специфічною формою психічного відображення суб'єктивного ставлення людини до об'єктів чи явищ навколишнього світу, що проявляється у вигляді безпосереднього переживання приємних або неприємних емоцій. Існують різні наукові підходи щодо розуміння ролі та функцій емоцій, проте спільною є думка, що основна функція емоцій полягає в регуляції поведінки людини та тварин. Узагальнюючи різні теоретичні підходи до значення емоцій у житті людини, можна виокремити кілька їхніх функцій. Одна з ключових функцій емоцій – сигнальна функція, яка полягає у тому, що за допомогою емоцій людина може оцінювати значущість об'єктів чи явищ для задоволення своїх потреб. Чим більшу значимість має об'єкт для людини, тим сильнішими та глибшими є її емоційні переживання. Комунікативна (експресивна) функція полягає в тому, що емоції та почуття супроводжуються характерними виразними рухами, такими як міміка, пантомімічні жести, зміни голосу, а також вегетативними реакціями (потовиділення, почервоніння або збліднення шкіри тощо). Ці зовнішні прояви слугують засобом передачі інформації про емоційний стан людини іншим, надаючи їм можливість зрозуміти, які саме почуття вона переживає, та демонструють її ставлення до об'єктів або подій довколишньої реальності. Регулятивна функція емоцій полягає у спрямуванні поведінки суб'єкта через тривалі емоційні стани, зокрема почуття, які підсилюють або послаблюють активність, сприяють подоланню перешкод на шляху до досягнення мети [7, с. 11]. Ці механізми також знижують надлишкове емоційне збудження. Коли напруга емоцій досягає критичної точки, вони трансформуються в психофізіологічні процеси, як-от виділення сліз, скорочення мімічної та дихальної мускулатури (плач) та інші реакції.

Емоційні переживання також впливають на всі розумові процеси – сприйняття, пам'ять, мислення тощо. Вони можуть підсилювати яскравість і глибину сприйняття, сприяти швидкості та тривалості запам'ятовування,

активізувати або гальмувати мисленнєву діяльність, стимулювати фантазію та надавати мовленню переконливості, виразності та емоційної насиченості.

Одна з найперших класифікацій емоційних станів була запропонована німецьким філософом Іммануїлом Кантом (1724-1804), який вперше визначив емоції як окрему категорію психічних явищ. Він поділив усі емоційні стани людини на стеничні (від грец. «стенос» – сила) – ті, що активізують енергію і підвищують активність, та астенічні (від грец. «астенос» – слабкість) – ті, що пригнічують активність і знижують енергетичний потенціал [1].

Сучасна психологія класифікує емоційні переживання залежно від їхньої тривалості, складності та ступеня усвідомлення. Афект – це сильне, короткотривале емоційне переживання, що виникає раптово і повністю поглинає психіку людини, визначаючи її єдину реакцію на подію чи ситуацію загалом.

Емоції, у вузькому сенсі цього терміну, є загальною активною формою переживання організмом своєї життєдіяльності у вигляді приємного або неприємного. Емоції поділяються на прості та складні. До простих емоцій відносяться такі, як відчуття задоволення від їжі, бадьорості, втоми чи болю, що характерні як для людей, так і для тварин. У людській діяльності прості емоції еволюціонували в складні емоції і почуття, ключовою особливістю яких є те, що вони виникають на основі усвідомлення об'єкта, який спричинив їхню появу, та розуміння його життєвого значення, наприклад, насолода від музики чи споглядання природи.

Роль емоцій у професійній діяльності є надзвичайно важливою, оскільки вони впливають на якість виконання завдань, ефективність комунікації та прийняття рішень. Емоції визначають не лише суб'єктивний комфорт працівника, але й загальну продуктивність і стресостійкість.

У професіях, де необхідна швидка реакція та високий рівень концентрації, як, наприклад, у трейдерів, регуляція емоцій стає критично важливим фактором. Нездатність контролювати емоції може призвести до

імпульсивних рішень, помилок і втрат. Навпаки, здатність керувати емоціями допомагає трейдерам зберігати холонокровність під час стресових ситуацій, приймати раціональні рішення та уникати ризикованих кроків під впливом сильних емоцій [8].

Також емоції впливають на взаємодію з колегами, клієнтами та партнерами. Емоційна компетентність дозволяє створювати позитивний мікроклімат у команді, сприяє кращій комунікації та підвищенню довіри. Високий рівень емоційного інтелекту допомагає успішно вирішувати конфлікти, підтримувати мотивацію та забезпечувати гармонійні робочі відносини.

Отже, ефективне управління емоціями є ключовим фактором успішної професійної діяльності в будь-якій сфері, особливо у високостресових умовах, таких як фінансові ринки, де працюють трейдери.

1.2. Основні теорії емоційної регуляції: підходи та концепції

У психології існує кілька теорій, що пояснюють походження та природу емоцій. Однією з перших теорій є еволюційна теорія емоцій, заснована Чарльзом Дарвіном (1809-1882). У своїй праці 1872 року «Вираження емоцій у людини і тварин» Дарвін описав еволюційний розвиток емоційних процесів. Він порівнював емоційні реакції у людей і тварин, дійшовши висновку, що виразні рухи, пов'язані з емоціями, є рудиментами раніше корисних реакцій, які сформувалися в процесі боротьби за виживання в тваринному світі. Цю точку зору також підтримував видатний радянський фізіолог Петро Кузьмич Анохін (1898-1974), який стверджував, що емоції мають важливе значення для закріплення і стабілізації раціональної поведінки як тварин, так і людей. Він зазначав, що позитивні емоції, які виникають при досягненні цілей, запам'ятовуються та можуть бути використані у подальшому для отримання аналогічних корисних результатів. Негативні емоції, у свою чергу, слугують попередженням і запобігають повторенню помилок.

Американський психолог Вільям Джеймс (1842-1910) і датський анатом Карл Георг Ланге (1834-1900) незалежно один від одного в 80-90-х роках XIX століття висунули основи периферійної теорії емоцій. Згідно з цією теорією, емоції є наслідком фізіологічних змін у різних системах організму. Автори стверджували, що ми сміємося не через те, що нам смішно, а, навпаки, нам стає смішно через те, що ми сміємося. Це твердження означає, що свідоме зміна міміки та пози – тобто периферичні зміни – викликає мимовільне переживання відповідної емоції, що проявляється в центральних відділах нервової системи. Наприклад, лише зовнішнє зображення гніву може призвести до того, що людина починає відчувати це почуття. Хоча неможливо заперечити наявність умовно-рефлекторного зв'язку між переживанням емоцій і їх фізіологічними проявами, зміст емоцій не обмежується лише фізіологічними змінами в організмі. Це підтверджується експериментами, в яких всі фізіологічні прояви емоційних процесів були заблоковані, проте суб'єктивні переживання залишалися незмінними [9].

Одним із перших, хто вказав на обмеженість теорії Джемса-Ланге, став американський психофізіолог Волтер Кеннон (1871-1945), який запропонував свою концепцію емоцій, відому як таламічна теорія. Кеннон вважав, що вегетативні зміни і м'язові реакції є наслідком емоційних переживань, а основним мозковим субстратом емоцій є таламус – частина головного мозку, відповідальна за передачу інформації від органів чуття до кори головного мозку.

Ідеї Кеннона отримали підтвердження у експериментах Джеймса Олдса (1922-1976) і Хозе Дельгадо (1915-2011). Зокрема, Олдс виявив існування у глибоких структурах головного мозку так званих центрів «пекла» і «раю», які відповідають за задоволення і страждання. Під час експериментів зі щурами він довів, що електричне стимулювання певних ділянок гіпоталамуса (за допомогою імплантованих електродів) викликає виражені емоції: деякі – позитивні, які він назвав центром «раю», а інші – негативні, що відповідно

були визначені як центр «пекла». Хозе Дельгадо також встановив, що аналогічні нейрофізіологічні механізми, що лежать в основі емоційних переживань, характерні й для людини.

Теорія когнітивного дисонансу, розроблена Леоном Фестінгером (1919-1989), базується на припущенні, що позитивні емоційні переживання виникають тоді, коли очікування особи справджуються, а її когніції (знання, міркування) реалізуються. Це означає, що реальні результати поведінки відповідають запланованим. Негативні ж емоції з'являються, функціонують і посилюються у випадках, коли між очікуваними результатами і фактичними є невідповідність (дисонанс) [10, с.45].

Іншу теорію виникнення емоцій запропонував радянський вчений Павло Васильович Сімонов (1926-2002), яка отримала назву інформаційної. Сімонов стверджує, що емоції виникають унаслідок нестачі або надлишку інформації, необхідної для задоволення потреб суб'єкта. Ступінь емоційної напруги визначається силою потреби та величиною дефіциту інформації, потрібної для досягнення мети. Емоція виникає тоді, коли існує невідповідність між тим, що потрібно знати для задоволення потреби, і тим, що насправді відомо. Цю залежність можна виразити формулою $E = P (N - C)$, де N позначає інформацію, необхідну для задоволення потреби, а C – інформацію, яка вже відома.

Емоція досягає найбільшої інтенсивності, коли існує потреба, але відсутня інформація про способи її задоволення. У цьому випадку емоція нібито компенсує інформаційний дефіцит, створюючи відчуття неспокою через брак новин. У ситуації ж повної визначеності людина зазвичай не переживає емоцій.

Таким чином, жодна з описаних теорій не може дати вичерпного пояснення природи емоцій. Складність і багаторівневий характер емоційних переживань пояснюють різноманіття підходів до їх розуміння.

1.3. Роль емоційного інтелекту в управлінні емоціями співробітників організації

Емоційний інтелект, згідно з визначеннями вчених, є:

- здатністю усвідомлювати емоційні ставлення особистості, управляти емоційною сферою через інтелектуальний аналіз та синтез, а також контролювати емоції для покращення мислення і інших аспектів життя (Дж. Майєр, П. Саловей);
- інтегративною характеристикою особистості, яка дозволяє розпізнавати, усвідомлювати, контролювати та регулювати як власні емоції, так і емоції інших, застосовуючи ці навички для досягнення важливих життєвих цілей (Зарицька В.);
- складним конструктом розумових здібностей, що стосуються обробки емоційної інформації та формування емоційного досвіду особистості (Бреус Ю.);
- набором розумових здібностей, що дозволяють розуміти власні емоції та емоції оточуючих, а також управляти емоційною сферою (Андрєєва І.).

Отже, ми беремо за основу наступне визначення, емоційний інтелект – здатність людини до усвідомлення, прийняття й регуляції емоційних станів і почуттів інших людей та самого себе .

У галузі психології емоційного інтелекту виділяється ряд ключових теорій, серед яких можна відзначити: теорію емоційно-інтелектуальних здібностей, розроблену Дж. Майєром, П. Саловеем та Д. Карузо; теорію емоційної компетентності, представлену Д. Гоулменом та К. Саарні; некогнітивну теорію емоційного інтелекту, запропоновану Р. Бар-Оном; а також двокомпонентну теорію емоційного інтелекту, висунуту Д. Люсінім та іншими дослідниками.

Серед основних функцій емоційного інтелекту, що їх визначає І. Собченко, слід виділити:

- інтерпретативну функцію, яка надає можливість індивіду продуктивно розшифровувати емоційну інформацію, таку як вирази обличчя та інтонації

голосу, що, у свою чергу, сприяє накопиченню та систематизації знань, а також формуванню особистого емоційного досвіду;

- регулятивну функцію, яка забезпечує емоційну комфортність особистості та адекватність зовнішнього вираження емоцій;
- адаптивну та стресозахисну функції, які полягають у мобілізації та стимулюванні психічних резервів індивіда в умовах складних життєвих ситуацій;
- активізуючу функцію, що забезпечує гнучкість та спроможність до конгруентності в процесі комунікації [13, с.6].

У структурі емоційного інтелекту зазвичай виокремлюють два основні компоненти: здатність до розуміння емоцій та здатність до їх управління. Розвиток здатності до розуміння емоцій є першим етапом формування емоційного інтелекту. У своїх дослідженнях Д. Люсін визначає цю здатність як уміння:

- розпізнавати емоції, тобто виявляти факт наявності емоційного переживання у себе або в інших;
- ідентифікувати емоції, що включає визначення конкретної емоції, яку переживає особа, а також знаходження відповідного словесного вираження для неї;
- усвідомлювати причини, що викликали цю емоцію, та передбачати наслідки, до яких вона може призвести.

Розуміння емоцій починається зі здатності їх розпізнати або, як зазначає І. Андрєєва, усвідомлювати емоційні процеси, виокремлюючи найбільш яскраві їх прояви. Людина використовує різноманітні джерела інформації, які містять знання про емоційні переживання. Основною ознакою усвідомлення власної емоції є суб'єктивне переживання, тоді як впізнання емоцій інших осіб відбувається, переважно, через зовнішні прояви, такі як міміка, поза, зміни у мовленні та голосі, поведінка, а також вегетативні реакції.

10 базових емоцій за К. Ізардом: інтерес, радість, подив, горе, гнів, відраза, презирство, страх, сором, провина.

Відповідно до думки науковців, різноманітність причин виникнення емоцій можна звести до трьох основних аспектів: стану організму людини; задоволення чи незадоволення її потреб; а також того, як індивід переживає вплив навколишнього середовища (М. Левітов, В. Ганзен, В. Юрченко, Ю. Сосновікова та ін.).

Емоційна реакція зазвичай виникає не стільки внаслідок реальної події, скільки залежить від того, як ми її інтерпретуємо. Це ключове положення когнітивної психології ілюструється відомою формулою АВС, запропонованою А. Еллісом:

A (activating event) – активуюча подія: ситуація або стимул, що викликає реакцію;

B (beliefs) – переконання: очікування, установки, вірування, уявлення про ситуацію, інтерпретації та висновки;

C (consequences) – наслідки: емоції, почуття, поведінка [17].

Таким чином, емоції переважно залежать не від самих подій, а від «В» – думок про те, що відбувається. Вплив на переживання тих чи інших емоцій можуть мати як раціональні, так і ірраціональні думки.

Культура почуттів охоплює вміння ефективно керувати своїми емоціями, регулювати їх інтенсивність і ступінь прояву під час спілкування. Часті та сильні емоційні переживання можуть виснажувати нервову систему, знижувати продуктивність діяльності, призводити до невдач і помилок, а також ускладнювати міжособистісні відносини. Емоції здатні переповнювати свідомість, змушуючи нас діяти ірраціонально. Проте емоційні переживання також можуть допомагати в розв'язанні проблем і завдань, що постають перед особою. Мистецтво управління емоціями полягає в умінні спрямовувати їх у правильне русло та забезпечувати адекватну реакцію в складних ситуаціях.

Усвідомлення такої ролі емоцій, а також значущості свідомої регуляції емоційних процесів, спонукало до формування в науковій термінології концепції емоційного інтелекту (Пітер Салоуей, Джон Майєр, 1990).

Емоційний інтелект визначається як здатність сприймати та усвідомлювати емоційні прояви особистості, а також керувати ними на основі когнітивних процесів. Він включає такі елементи:

- 1) здатність сприймати та переживати емоції (як власні, так і чужі);
- 2) здатність використовувати свої емоції для підтримки раціонального мислення;
- 3) здатність усвідомлювати значення певних емоцій;
- 4) здатність управляти своїми емоційними переживаннями [31].

Для оптимізації емоційного стану психологи рекомендують використовувати різноманітні методи та техніки, які сприяють зниженню стресу, покращенню емоційного фону та підвищенню загального благополуччя особи. Ось кілька з них:

1. Нервово-м'язова релаксація. Ця техніка передбачає свідоме розслаблення м'язів тіла, що допомагає зняти напругу та поліпшити загальний емоційний стан. Навчившись розслабляти м'язи обличчя та інших частин тіла, людина може навчитися управляти відповідними емоціями. Ефективність цієї техніки залежить від швидкості включення свідомого контролю під час емоційних реакцій. Наприклад, у стані гніву зазвичай мимовільно стискаються зуби, а вираз обличчя змінюється. Проте, якщо людині вдається запуснути процес самоконтролю, ставлячи собі питання, такі як «Чи не занадто я стиснув зуби?» або «Як я виглядаю ззовні?», це може призвести до розслаблення м'язів і зменшення інтенсивності негативних емоцій.

2. Регуляція дихання. Контроль дихання є ще одним важливим інструментом для зниження емоційного напруження. Повільне та глибоке дихання допомагає активувати парасимпатичну нервову систему, що призводить до зниження рівня стресу і тривоги. Ця техніка може бути

використана в будь-який момент, коли людина відчуває емоційний дискомфорт, і вона проста у виконанні [29].

3. Самонавіювання та аутогенне тренування. Ці методи зосереджені на використанні внутрішніх ресурсів для покращення емоційного стану. Самонавіювання передбачає формування позитивних установок через повторення афірмацій або позитивних фраз, що може підвищити впевненість у собі та зменшити рівень тривоги. Аутогенне тренування (АТ) є формою саморегуляції, що передбачає розслаблення через спеціальні техніки самонавіювання, фокусуючись на відчуттях тяжкості і тепла в тілі.

4. Медитація та йога. Медитація допомагає зосередитися на теперішньому моменті і зменшує вплив стресу на емоційний стан. Це може бути просте спостереження за диханням або виконання спеціальних медитативних практик. Йога поєднує фізичні вправи, дихальні техніки та медитацію, що сприяє гармонізації тіла і розуму. Ці практики допомагають знижувати рівень стресу, покращувати настрій і підвищувати загальне самопочуття.

5. Використання прийомів уяви або візуалізації. Техніки візуалізації, такі як уява позитивних сцен або результатів, можуть істотно змінити емоційний стан особи. Уявлення себе в спокійній обстановці або в момент досягнення цілей може сприяти підвищенню мотивації та зниженню тривожності.

Узагалі, ці методи та техніки можуть бути ефективними інструментами для управління емоційним станом. Вони дозволяють людині не лише розуміти свої емоції, але й навчитися адаптуватися до різних життєвих ситуацій, зберігаючи емоційну рівновагу і покращуючи якість свого життя.

Вправи для розслаблення м'язів включають завдання, спрямовані на зняття напруги в різних групах м'язів, таких як лоба, очі, ніс, щоки, губи та підборіддя. Основна ідея цих вправ полягає в чергуванні етапів напруги та розслаблення м'язів, що дозволяє легко запам'ятати відчуття релаксації у порівнянні з станом напруги. У процесі багаторазового

виконання цих вправ у свідомості формується образ себе у вигляді маски, яка максимально вільна від м'язового напруження. Після таких занять можна без зусиль уявно наділити себе командою, щоб у потрібний момент розслабити всі м'язи.

Регуляція дихання також відіграє важливу роль. Порушення дихання тісно пов'язане з внутрішнім станом особи, тому свідоме впорядковане дихання може мати зворотний ефект. Опанувавши техніку контролю за своїм диханням, людина може розвинути ще один спосіб саморегуляції емоційного стану. Суть дихальних вправ полягає у свідомому контролі ритму, частоти та глибини дихання. Різні техніки ритмічного дихання можуть включати затримки дихання на різні проміжки часу, а також варіювання вдиху і видиху. Дихання має бути ритмічним, оскільки такий тип дихання сприяє заспокоєнню нервової системи і допомагає досягти спокою.

Візуалізація, або уявлення образів, є потужним психологічним інструментом, що дозволяє людині створювати в своєму розумі різноманітні сенсорні образи [34, с.188]. Цей процес включає активізацію слухових, зорових, смакових, нюхових та дотикових відчуттів, а також їх комбінацій, що сприяє глибшому зануренню в уявлювану реальність. Наприклад, коли людина уявляє собі широке, відкрите простір, як-от безмежний морський горизонт або ясне, безхмарне небо, це допомагає зняти напругу, відволіктися від стресових ситуацій та відновити емоційну рівновагу.

Метод візуалізації може бути особливо корисним у різних контекстах. Якщо індивід прагне заспокоїтися, він може створити в уяві образи, які викликають почуття спокою і безпеки. Наприклад, зображення тихого пляжу або затишної кімнати може викликати в нього відчуття комфорту. З іншого боку, коли потрібно мобілізувати ресурси для виконання важливого завдання, ефективними можуть бути образи тісних просторів з обмеженим горизонтом, таких як вузька вулиця з високими будинками чи ущелина. Ці уявлення можуть стимулювати відчуття зосередженості та готовності до дій.

Завдяки практиці візуалізації люди можуть навчитися легко переходити між різними емоційними станами, активізуючи відповідні образи у свідомості в залежності від ситуації. Ця гнучкість у використанні візуалізації може бути корисною у стресових ситуаціях, оскільки дозволяє швидко знаходити внутрішні ресурси для подолання викликів. Регулярна практика таких технік може не лише покращити емоційний стан, але й підвищити загальний рівень стресостійкості, сприяючи формуванню здорових механізмів саморегуляції [36].

Методи візуалізації для зменшення негативних емоцій можуть бути більш дієвими, ніж здається на перший погляд, оскільки базуються на принципах когнітивно-поведінкової терапії та психологічної саморегуляції. Один із простих, але ефективних підходів полягає у візуальному змінненні сприйняття людини, що викликає стрес або інші негативні емоції. Цей метод ґрунтується на ідеї, що наші емоційні реакції значною мірою залежать від того, як ми інтерпретуємо ситуацію або поведінку інших людей. Уявляючи, що людина стає набагато меншою за вас, ви тим самим символічно знижуєте її значущість у вашій свідомості. Зменшуючи зріст і ослаблюючи голос цієї людини у своїй уяві, ви позбавляєте її впливу на ваш емоційний стан, і це допомагає відчувати контроль над ситуацією. Важливим елементом цієї техніки є те, що вона дає можливість зосередитися на процесі управління власними емоціями, що підвищує самоконтроль і дозволяє більш ефективно протистояти емоційним викликам.

Інший спосіб роботи з негативними емоціями за допомогою візуалізації - це техніка проектування і знищення емоцій. Вона базується на принципах активного зниження напруги через уявний вихід негативної енергії. Спершу необхідно розслабитися, зосередившись на своїх емоціях, наприклад, гніві або тривозі, і уявити, що ці емоції виходять з вас у вигляді енергетичного потоку чи світла, яке проектується на уявний екран. Далі, уявіть, що за допомогою спеціального уявного інструмента, наприклад, променевої гармати або іншого символічного засобу, ви знищуєте цей екран із проекцією

негативних емоцій. З кожним "пострілом" уявний образ гніву чи іншого негативного почуття слабшає, поступово зникаючи. Ця техніка працює не лише на рівні уяви, але й стимулює позитивні когнітивні зміни. По суті, вона дозволяє перенести внутрішні емоційні процеси в уявний простір, де ними легше управляти і змінювати їхню інтенсивність.

Незважаючи на те, що ці методи можуть здатися простими або навіть трохи ігровими, їхня ефективність підтверджена численними дослідженнями та практичними результатами в області психологічної допомоги та саморегуляції. Такий підхід дозволяє зменшувати емоційну напругу, відновлювати внутрішню гармонію та більш конструктивно взаємодіяти з оточенням, що сприяє покращенню як міжособистісних відносин, так і власного емоційного благополуччя [43, с.5].

Існують різноманітні підходи до проблеми регуляції емоційних процесів. Зокрема, Рада Михайлівна Грановська, відомий сучасний психолог, пропонує поділити методи регуляції емоцій на три основні групи:

1. Усунення або зміна проблеми, яка викликає небажані емоції.
2. Зменшення інтенсивності переживань шляхом зміни власного сприйняття проблеми.
3. Зниження негативного впливу за допомогою різних технік регуляції.

На думку Грановської, важливим аспектом управління емоційним станом є чітке усвідомлення власних життєвих цілей і цінностей. Чим раніше людина визначить свої життєві орієнтири, тим легше їй буде уникнути негативних наслідків раптових емоційних сплесків. Коли людина має чіткі життєві цілі, вона може співвідносити складні ситуації зі своїми головними пріоритетами, що дозволяє їй зменшити емоційне навантаження та ухвалювати рішення з меншою кількістю сумнівів і страхів. У результаті таке своєчасне осмислення власних цінностей сприяє стабілізації емоційного стану і зменшенню впливу стресових факторів.

Р. М. Грановська також виділяє ще один метод регулювання емоцій – використання заздалегідь підготовлених стратегій відступу. Маючи

"запасний варіант" дій у певній ситуації, людина відчуває менше емоційного напруження. Ця стратегія дозволяє легше прийняти можливу невдачу, зберігаючи при цьому оптимістичний настрій. Наявність плану Б допомагає знизити страх перед несприятливим розвитком подій і тим самим підтримувати стабільний емоційний стан.

Додатково до цього методу можна скористатися ще кількома психологічними рекомендаціями для регуляції емоційних переживань:

1. Розрядка емоцій: зменшення емоційного напруження за допомогою фізичної активності є ефективним методом для вивільнення накопичених негативних емоцій без шкоди для інших. Фізіолог Іван Павлов зазначав, що емоційну енергію слід "вивести через м'язи", підкреслюючи важливість фізичних дій у процесі регуляції емоційного стану. Негативні емоції, такі як гнів, часто концентруються в м'язах плечей, рук і пальців, що зумовлює потребу в активних діях для їх вивільнення. Деякі люди знаходять полегшення через прості фізичні дії, як-от вичавлювання рушника або ламання олівців, що сприяє рефлекторному зняттю м'язової напруги. Мимовільні скорочення м'язів під час стресу також слугують природним механізмом моторної розрядки емоційної напруги, допомагаючи знизити рівень стресу [44, с. 10].

2. Записування думок: важливою стратегією для регулювання емоцій є структурування власних переживань шляхом їхнього запису. Людина може викласти свої думки у вигляді листа або запису в щоденнику, детально описуючи ситуацію, яка спричинила емоційний дискомфорт. Цей процес сприяє впорядкуванню внутрішніх переживань, дозволяючи критично осмислити обставини та свої реакції на них. Даний метод найбільш ефективний для осіб, схильних до самоаналізу і менш активних у безпосередньому спілкуванні.

3. Обговорення емоцій: ще одним важливим способом полегшення емоційного стану є можливість поділитися своїми почуттями з близькими людьми, яким людина довіряє. Такий процес, часто простий акт

"виговорення", дозволяє зняти напругу, полегшуючи емоційний стан через соціальну підтримку. Обмін думками та почуттями може суттєво вплинути на рівень стресу, знижуючи його .

4. Арт-терапія: використання арт-терапії, зокрема музики, є одним із найдавніших і найефективніших методів регуляції емоційного стану. Лікарі Стародавньої Греції, зокрема Гіппократ, застосовували музику як засіб зниження емоційного напруження. Сьогодні методи арт-терапії, що включають прослуховування музики або інші форми мистецької діяльності, залишаються потужними інструментами для регуляції емоцій і відновлення психологічної рівноваги [46, с.86].

5. Посмішка: навіть примушена посмішка може впливати на покращення емоційного стану. Згідно з теорією Джеймса-Ланге, фізичний вираз емоцій може впливати на їхнє внутрішнє переживання. Тому, навіть якщо у людини немає бажання посміхатися, сам процес усміхання може тимчасово покращити настрій і сприяти зниженню емоційного напруження.

6. Активізація почуття гумору: сміх є потужним засобом для зниження емоційної напруги. Він функціонує як "переривник" негативних емоцій, допомагаючи людині дистанціюватися від стресових ситуацій. Почуття гумору дозволяє легше переносити труднощі, допомагаючи перетворити негативні емоції на менш загрозливі.

7. Інтелектуальний розвиток: читання і ознайомлення з різними точками зору сприяють розвитку інтелектуальних здібностей і допомагають людині ширше поглянути на ситуацію. Інтелектуальна гнучкість дає змогу змінювати власні емоційні переживання у необхідному напрямку, тим самим підвищуючи здатність до свідомої регуляції емоцій. Розширення кругозору сприяє формуванню більш об'єктивного сприйняття світу і допомагає уникати надмірної емоційної реакції на виклики та труднощі [47, с.16].

Здатність до вербалізації емоцій є важливим показником, оскільки дозволяє людині описати свої емоційні стани за допомогою слів. Обговорення емоцій сприяє зниженню рівня негативних переживань,

полегшує розуміння і прийняття власних почуттів, знижує захисні реакції, а також допомагає осмислити проблему і знайти шляхи її вирішення. На цьому рівні усвідомлення емоцій можливий ефективний контроль над ними, що передбачає здатність: 1) передбачати розвиток емоцій; 2) розуміти фактори, що впливають на їх силу, тривалість та наслідки.

Нездатність вербалізувати власні емоційні стани в психології та медицині позначається терміном "алекситимія", що буквально означає "без слів для почуттів". Дослідження показують, що цей феномен характеризується не лише складнощами з ідентифікацією та описом власних переживань, але й труднощами у проведенні різниці між емоційними переживаннями та тілесними відчуттями. Також у людей з алекситимією спостерігається зниження здатності до символізації, обмежена уява та фантазія, а також фокусування переважно на зовнішніх подіях замість внутрішніх переживань. У разі вираженої алекситимії це може призводити до неадекватного емоційного реагування і викликати проблеми у міжособистісних стосунках.

Загалом проблема управління емоціями полягає в тому, щоб знайти оптимальний баланс, який дозволить людині дотримуватися прийнятих культурних норм щодо способів та інтенсивності прояву емоцій, одночасно використовуючи їх як важливий регулятор міжособистісних відносин. Кожна людина має можливість обрати найбільш відповідний для себе метод управління емоціями, який допоможе зробити життя більш повноцінним та емоційно насиченим. Це також дозволить ефективніше використовувати енергію емоцій для досягнення своїх особистих та професійних цілей.

Висновок до першого розділу

Емоції являють собою механізм регуляції поведінки, який виникає у відповідь на значущі зовнішні чинники, залежно від їхньої користі або шкоди для людини. Позитивні емоції з'являються за умов задоволення потреб, тоді як негативні – при їхньому невиконанні. З психологічної точки зору емоції є способом мобілізації енергії організму, що впливає на всі пізнавальні процеси, підсилюючи інтенсивність сприйняття, пам'ять і мислення. Це особливо важливо для професій, які потребують швидкої реакції та високого рівня концентрації, як, наприклад, трейдинг, де контроль емоцій відіграє ключову роль у прийнятті раціональних рішень.

Сучасні підходи до емоційної регуляції охоплюють когнітивний, афективний, біхевіоральний, системний і конструктивістський напрями. Когнітивний підхід підкреслює значення когнітивних процесів у формуванні емоцій, акцентуючи на ролі фізіологічних реакцій. Афективний підхід розглядає настрій як важливий фактор, що визначає, як емоції будуть інтерпретовані. Біхевіоральний підхід вивчає емоції через призму соціалізації та підкріплення, тоді як системний підхід розглядає емоційну регуляцію як результат складної взаємодії психологічних і соціальних чинників. Конструктивістський підхід наголошує, що емоції мають культурну природу і варіюються залежно від соціального контексту.

Здатність керувати емоціями дозволяє людині уникати конфліктів, підтримувати мотивацію та будувати гармонійні стосунки з іншими. Завдяки регуляції емоцій особистість отримує можливість гнучко адаптуватися до змін, розвивати саморозуміння та створювати емоційно насичене і змістовне життя, що сприяє досягненню особистих та професійних цілей.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕМОЦІЙНОЇ РЕГУЛЯЦІЇ СПІВРОБІТНИКІВ В ОРГАНІЗАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

2.1. Методи і методики дослідження

Для проведення експериментального дослідження ми будемо використовувати такі методи наукового дослідження як аналіз, синтез, узагальнення, спостереження, та бесіди.

Серед методик психодіагностики будуть проведені наступні:

1. Методика "Короткий опитувальник емоційного інтелекту" (Emotional Intelligence Test by N. Hall)
2. Тест професійного вигорання М. Бойко
3. Тест-опитувальник на визначення типу темпераменту (Г. Айзенк)

Короткий опитувальник емоційного інтелекту (Emotional Intelligence Test by N. Hall) [51]

Методика призначена для виявлення здібності особистості розуміти відносини, що репрезентується в емоціях, і керувати своєю емоційною сферою на основі прийняття рішень. Вона складається з 30 тверджень і містить п'ять шкал:

- шкала 1 - "Емоційна обізнаність";
- шкала 2 - "Управління своїми емоціями" (емоційна відхідливість, емоційна нерігідність);
- шкала 3 - "Самотивація" (довільне керування своїми емоціями);
- шкала 4 - "Емпатія";
- шкала 5 - "Розпізнавання емоцій інших людей" (вміння впливати на емоційний стан інших).

Для проведення даної методики респондентам дається наступна інструкція: їх просять ознайомитися із нижче наведеними висловлюваннями, які так чи інакше відображають різні сторони життя. Праворуч від кожного твердження – написати цифру, виходячи з їхнього ступеню згоди з ним:

повністю не згоден (-3 бали); в основному не згоден (-2 бали); почасти не згоден (-1 бал); частково згоден (+1 бал); в основному згоден (+2 бали); повністю згоден (+3 бали). Потім використовуючи ключ до методики, обробляються та інтерпретуються результати.

Тест професійного вигорання В. Бойка [52]

Ця методика дозволяє системно і глибше проаналізувати ступінь вираженості дванадцяти симптомів синдрому "вигорання", з урахуванням відповідних компонентів. До них належать наступні компоненти та симптоми:

Перший компонент - "Напруження":

- переживання психотравмуючих обставин;
- незадоволеність собою;
- відчуття безвиході;
- тривога та депресія.

Другий компонент - "Резистенція":

- невідповідна вибіркова емоційна реакція;
емоційна та моральна дезорієнтація;
- розширення сфери економії емоцій;
- скорочення професійних обов'язків.

Третій компонент - "Виснаження":

- емоційний дефіцит;
- емоційне відчуження;
- особистісне відчуження (деперсоналізація);
- психосоматичні та психовегетативні порушення.

З урахуванням якісних і кількісних показників, які розраховуються за цією методикою для кожного компонента синдрому "вигорання", практичні психологи можуть зробити детальний висновок щодо проявів синдрому в індивіда. Це дозволяє визначити як індивідуальні, так і групові профілактичні заходи. Для якісної інтерпретації результатів, за словами В.В. Бойка, корисними є такі питання:

- які симптоми переважають;
- якими симптомами супроводжується та які є домінуючими у процесі "виснаження";
- які фактори викликають "виснаження" - професійні або суб'єктивні;
- які симптоми найбільше впливають на емоційний стан особистості;
- в яких напрямках слід діяти на робоче середовище для зниження рівня стресу;
- які аспекти поведінки індивіда потребують корекції, щоб запобігти негативним наслідкам "емоційного вигорання" для нього, професійної діяльності та партнерів.

Тест-опитувальник на визначення типу темпераменту (Г. Айзенк)
[53]

Методика містить перелік із 57 запитань, на кожне з яких необхідно відповідати лише «так» або «ні». Увага респондентів акцентується на тому, що не варто витрачати час на обговорення цих запитань, оскільки правильних або неправильних відповідей тут немає, адже це не тест на інтелектуальні здібності.

Було проведено тестування, усім респондентам було роздано бланки, на яких вони мали надати свої відповіді.

2.2. Характеристика вибірки

Емпіричне дослідження було проведено серед професійних трейдерів, які працюють у даній сфері понад 3-ри роки. Загальна кількість респондентів склала 100 осіб. За віком респонденти розподіляються наступним чином: 18-29 років – 44%, 30-39 років – 52 %, і особи 40-49 років - 4%. За статтю переважають жінки – 58%, і відповідно 42% чоловіки. 34% працівники банківських установ, 26 % - працівники інвестиційних компаній, решта 40% - самозайняті.

Спочатку ми провели першу методику загалом на усіх респондентах. Отримали такі результати – таблиця 2.1.

Таблиця 2.1

Результати перевірки емоційного інтелекту усіх респондентів за методикою «Короткий опитувальник емоційного інтелекту»

<i>Рівень вираженості емоційного інтелекту</i>	<i>Кіл-сть опитаних, у %</i>
Високий	35
Середній	26
Низький	39
Всього	100

Із таблиці 2.1 ми бачимо, що оскільки кількість респондентів дорівнює 100, то значення у відсотках збігаються із абсолютними кількостями. Як бачимо, переважають особи з низьким рівнем емоційного інтелекту (39%), високий рівень мають 35 відсотків респондентів, і, відповідно, середній – 26 відсотків респондентів.

Тоді, для наступних досліджень ділимо респондентів на 2 групи по 50 осіб – за показником емоційного інтелекту – з високим і з низьким ЕІ.

2.3. Аналіз отриманих результатів

Розглянемо детальніше результати за методикою «Короткий опитувальник емоційного інтелекту (Emotional Intelligence Test by N. Hall)». Спершу розглянемо як відрізняється рівень емоційної обізнаності у респондентів груп з високим і низьким рівнем ЕІ. Дані наведемо в таблиці 2.2. та на мал. 2.1

Таблиця 2.2

Аналіз результатів за шкалою Емоційна обізнаність

<i>Рівень емоційної обізнаності</i>	<i>Особи з високим рівнем ЕІ</i>		<i>Особи з низьким рівнем ЕІ</i>	
	<i>К-ть</i>	<i>%</i>	<i>К-ть</i>	<i>%</i>
Високий	35	70	2	4
Середній	12	24	18	36
Низький	3	6	30	60
Всього	50	100	50	100

Таким чином, із таблиці 2.2 ми бачимо, що 70% респондентів групи з високим ЕІ демонструють високий рівень емоційної обізнаності. Це свідчить про те, що для цієї групи здатність усвідомлювати власні емоції значно виражена, що може сприяти їх здатності регулювати свої емоції та розуміти емоційні реакції інших. В той же час лише 4% респондентів групи з низьким ЕІ досягають високого рівня емоційної обізнаності, що свідчить про недостатній розвиток цієї якості. Це може бути причиною складнощів у розумінні та вираженні емоцій.

Також у групі з високим ЕІ 24% респондентів мають середній рівень емоційної обізнаності. Це говорить про те, що частина цієї групи все ще має потенціал для розвитку емоційної обізнаності, але загалом вона є більш усвідомленою в своїх емоціях порівняно з іншою групою. У групі з низьким ЕІ 36% респондентів мають середній рівень емоційної обізнаності, що демонструє їхню часткову здатність до емоційного усвідомлення. Однак їхній рівень залишається нижчим за групу з високим ЕІ.

Щодо низького рівня емоційної обізнаності, то у групі з високим ЕІ лише 6% респондентів мають низький рівень емоційної обізнаності, що свідчить про загалом добре розвинену здатність до емоційного усвідомлення в цій групі. В той же час у групі з низьким ЕІ 60% респондентів демонструють низький рівень емоційної обізнаності, що вказує на значні труднощі у розумінні власних емоцій. Це може впливати на їхню здатність адекватно реагувати на емоційні ситуації.

Тож, отримані результати демонструють, що емоційний інтелект суттєво впливає на рівень емоційної обізнаності. У групі з високим ЕІ більшість респондентів досягають високого рівня емоційної обізнаності (70%), тоді як у групі з низьким ЕІ такий рівень мають лише 4%. Натомість низький рівень емоційної обізнаності у групі з низьким ЕІ досягає 60% проти 6% у групі з високим ЕІ. Це може свідчити про те, що високий емоційний інтелект сприяє розвитку емоційної обізнаності, що дозволяє людям краще розуміти свої емоційні стани й реагувати на них адекватно.

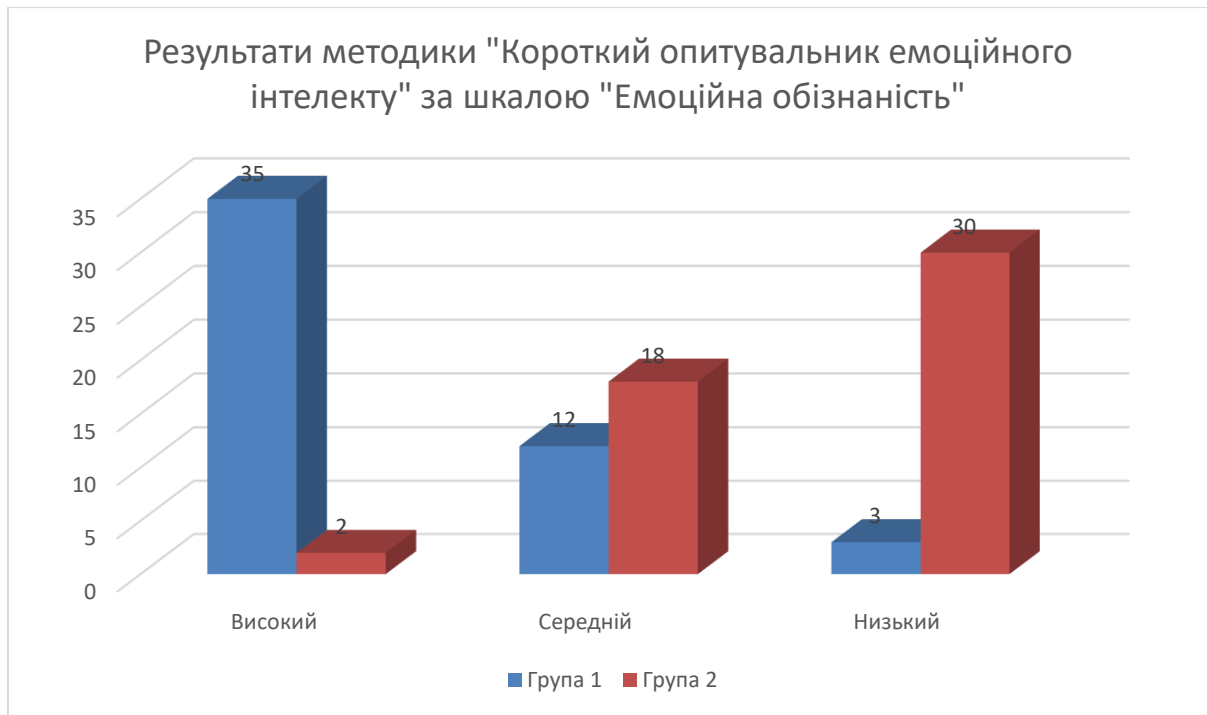


Рис. 2.1. Результати методики «Короткий опитувальник емоційного інтелекту» за шкалою «Емоційна обізнаність»

Наступним етапом нашої роботи було виявлення того, як відрізняється здатність до управління емоціями у респондентів груп із високим та низьким ЕІ. Результати зобразимо у таблиці 2.3 та на мал. 2.2.

Таблиця 2.3

Аналіз результатів за шкалою «Управління емоціями»

<i>Рівень здатності до управління емоціями</i>	<i>Група з високим рівнем ЕІ</i>		<i>Група з низьким рівнем ЕІ</i>	
	<i>К-ть</i>	<i>%</i>	<i>К-ть</i>	<i>%</i>
<i>Високий</i>	32	64	0	0
<i>Середній</i>	17	34	10	20
<i>Низький</i>	1	2	40	80
<i>Всього</i>	50	100	50	100

Із таблиці 2.3 ми бачимо, що існують суттєві відмінності в рівні управління емоціями між групами з високим і низьким емоційним інтелектом (ЕІ). Зокрема, 64% респондентів групи з високим ЕІ демонструють високий рівень управління емоціями. Це свідчить про їхню здатність ефективно регулювати свої емоційні стани, що сприяє їхній стійкості до стресу та

вмінню приймати зважені рішення. В той же час, у групі з низьким ЕІ немає жодного респондента з високим рівнем управління емоціями, що може вказувати на складнощі в контролюванні емоційних реакцій. Це, ймовірно, призводить до менш ефективного реагування в емоційно насичених або стресових ситуаціях.

Також, 34% респондентів групи з високим ЕІ мають середній рівень управління емоціями, що показує певну здатність контролювати емоції, проте з можливими труднощами в ситуаціях високого емоційного навантаження. У групі з низьким ЕІ лише 20% респондентів мають середній рівень управління емоціями. Це вказує на те, що певна частина респондентів у цій групі має базові навички емоційного самоконтролю, однак їхній загальний рівень залишається нижчим, ніж у групі з високим ЕІ.

Щодо низького рівня управління емоціями, у група з високим ЕІ його продемонстрували лише 2% респондентів, що свідчить про загалом високу здатність до емоційного самоконтролю серед цієї групи. А у групі з низьким ЕІ 80% респондентів мають низький рівень управління емоціями, що може пояснюватися недостатніми навичками контролювати емоції. Це значною мірою впливає на їхню здатність адекватно реагувати на емоційні подразники та може призводити до імпульсивних реакцій.

Отже, результати підтверджують, що високий емоційний інтелект корелює з кращими навичками управління емоціями. У групі з високим ЕІ 64% респондентів досягають високого рівня управління емоціями, тоді як у групі з низьким ЕІ таких респондентів немає. Більшість респондентів групи з низьким ЕІ (80%) мають низький рівень управління емоціями, що може свідчити про відсутність ефективних механізмів емоційного контролю. Таким чином, управління емоціями є ключовим компонентом емоційного інтелекту, і його високий рівень дозволяє людям краще справлятися з емоційними викликами та підтримувати психологічну стійкість у складних ситуаціях.

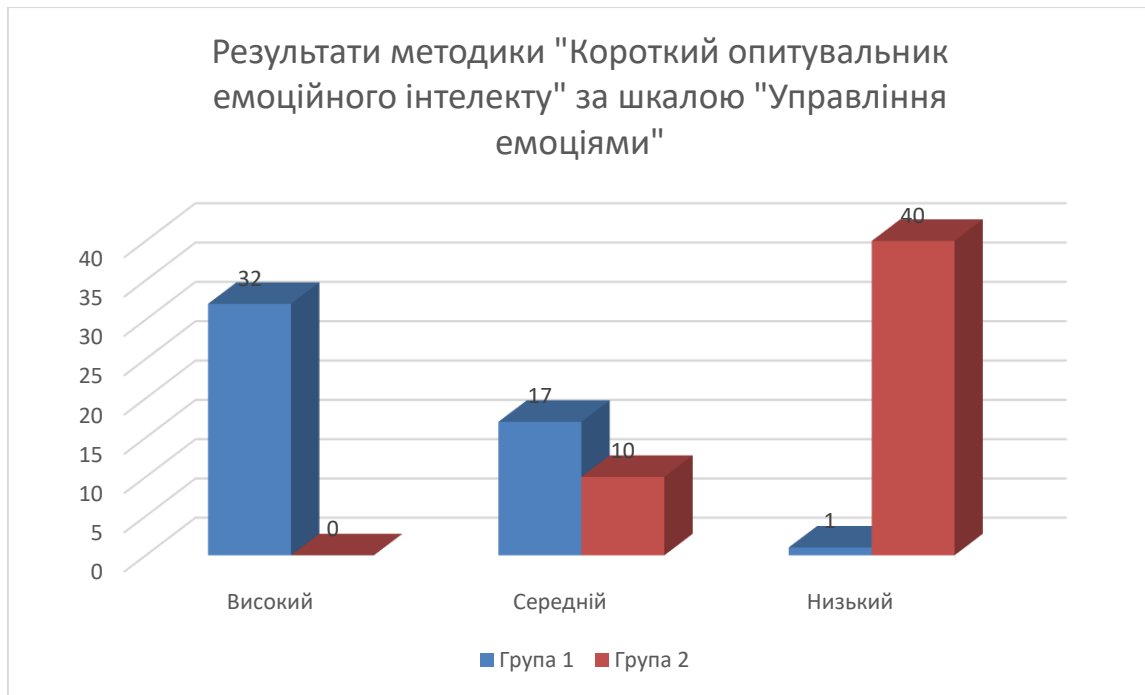


Рис. 2.2. Результати методики «Короткий опитувальник емоційного інтелекту» за шкалою «Управління емоціями»

Порівняємо здатність до самомотивації респондентів із високим та низьким ЕІ. Результати зобразимо у таблиці 2.4. та на рис. 2.3.

Таблиця 2.4

Аналіз результатів за шкалою «Самомотивація»

<i>Рівень здатності до самомотивації</i>	<i>Група з високим рівнем ЕІ</i>		<i>Група з низьким рівнем ЕІ</i>	
	<i>К-ть</i>	<i>%</i>	<i>К-ть</i>	<i>%</i>
<i>Високий</i>	30	60	0	0
<i>Середній</i>	16	32	11	22
<i>Низький</i>	4	8	39	78
<i>Всього</i>	50	100	50	100

Як бачимо із таблиці 2.4, аналіз рівня самомотивації між групами з високим та низьким емоційним інтелектом (ЕІ) показує значні відмінності. Зокрема, у групі з високим ЕІ 60% респондентів демонструють високий рівень самомотивації, що свідчить про їхню здатність ставити й досягати цілей, керуючись власними внутрішніми мотивами. Це важлива риса, що може позитивно впливати на їхню продуктивність і здатність долати

труднощі. Тоді як у групі з низьким ЕІ жоден респондент не має високого рівня самомотивації, що вказує на обмеженість внутрішніх мотиваційних ресурсів у цій групі, можливо, через недостатню здатність до розуміння та керування своїми емоційними станами.

Також у групі з високим ЕІ 32% респондентів мають середній рівень самомотивації, що показує здатність до досягнення цілей, але з можливими труднощами в підтримці стабільної мотивації у складних ситуаціях. Тоді як у групі з низьким ЕІ лише 22% респондентів досягли середнього рівня самомотивації. Це свідчить про обмежену здатність до самоорганізації й досягнення цілей, яка є нижчою, ніж у групи з високим ЕІ.

В той же час, у групі з високим ЕІ лише 8% респондентів мають низький рівень самомотивації, що свідчить про загалом високу внутрішню мотивацію серед цієї групи. А у групі з низьким ЕІ 78% респондентів мають низький рівень самомотивації, що вказує на серйозні труднощі в здатності мотивувати себе, особливо в умовах, які вимагають довготривалої чи інтенсивної роботи.

То, як бачимо, існує суттєва залежність рівня самомотивації від емоційного інтелекту. У групі з високим ЕІ 60% респондентів мають високий рівень самомотивації, тоді як у групі з низьким ЕІ такі показники відсутні. Більшість респондентів з низьким ЕІ (78%) демонструють низький рівень самомотивації, що може вказувати на нестачу внутрішньої мотивації та здатності долати перешкоди. Ці дані показують, що високий емоційний інтелект сприяє розвитку самомотивації, адже здатність усвідомлювати та контролювати свої емоції, ймовірно, допомагає людям підтримувати мотивацію навіть у складних ситуаціях.

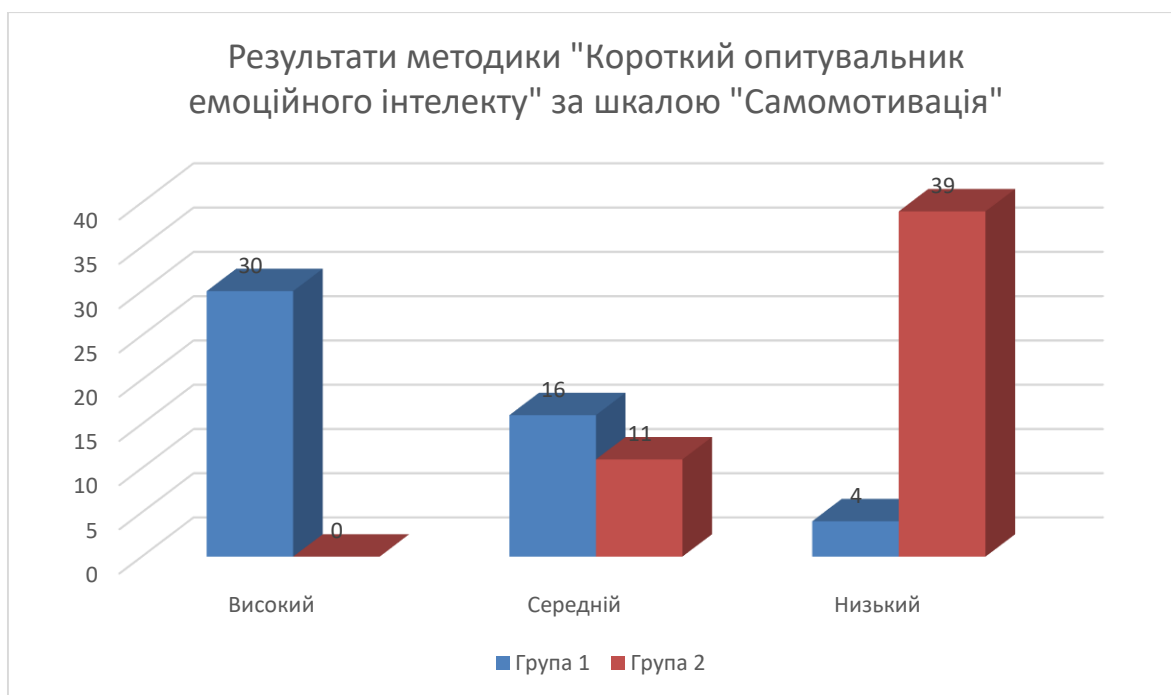


Рис. 2.3. Результати методики «Короткий опитувальник емоційного інтелекту» за шкалою «Самотивація»

Наступним етапом нашої роботи виступала перевірка наявності різниці у рівні розвитку емпатії респондентів груп з високим і низьким ЕІ. Результати зобразимо у таблиці 2.5 та на рис. 2.4.

Таблиця 2.5

Аналіз результатів за шкалою «Емпатія»

<i>Рівень емпатії</i>	<i>Група з високим рівнем ЕІ</i>		<i>Група з низьким рівнем ЕІ</i>	
	<i>К-ть</i>	<i>%</i>	<i>К-ть</i>	<i>%</i>
<i>Високий</i>	36	72	2	4
<i>Середній</i>	13	26	14	28
<i>Низький</i>	1	2	34	68
<i>Всього</i>	50	100	50	100

Тож, як бачимо з таблиці 2.5, мають місце суттєві відмінності між групами з високим і низьким емоційним інтелектом. А саме, у групі з високим ЕІ 72% респондентів мають високий рівень емпатії, що свідчить про їхню здатність добре розуміти і співпереживати емоціям інших людей. Це може значно покращувати їхні соціальні навички, сприяти кращій взаємодії в команді та підвищенню рівня довіри у стосунках. В той же час, у групі з

низьким EI лише 4% респондентів мають високий рівень емпатії, що вказує на обмежену здатність до емоційної чуйності та розуміння емоцій інших. Відсутність високого рівня емпатії може впливати на якість їхніх соціальних контактів, знижуючи емоційну підтримку, яку вони можуть надати іншим.

У група з високим EI 26% респондентів мають середній рівень емпатії, що вказує на здатність розуміти емоції інших, хоча можливо, з певними труднощами у складних емоційних ситуаціях. У групі з низьким EI 28% респондентів досягли середнього рівня емпатії, що показує обмежену здатність до розуміння емоційних станів інших. Цей результат свідчить про те, що частина респондентів може проявляти емпатію, але, ймовірно, не на глибинному рівні.

І наостанок, у групі з високим EI лише 2% респондентів мають низький рівень емпатії, що вказує на загалом високу чутливість до емоцій інших серед цієї групи. А у групі з низьким EI 68% респондентів мають низький рівень емпатії, що свідчить про труднощі в розумінні та співпереживанні емоціям інших. Це може ускладнювати соціальні стосунки і знижувати їхню здатність ефективно працювати в команді чи надавати підтримку іншим.

Тож, результати підтверджують, що високий емоційний інтелект пов'язаний із кращими показниками емпатії. У групі з високим EI 72% респондентів демонструють високий рівень емпатії, тоді як у групі з низьким EI таких респондентів лише 4%. Натомість більшість респондентів з низьким EI (68%) мають низький рівень емпатії, що може обмежувати їхню соціальну ефективність і здатність до побудови глибоких взаємовідносин. Отже, емпатія, як одна з важливих складових емоційного інтелекту, значно розвинена у респондентів з високим EI. Високий рівень емпатії сприяє створенню більш підтримуючого середовища та підвищенню якості соціальних взаємодій, тоді як низький рівень обмежує здатність розуміти й ефективно реагувати на емоції інших.

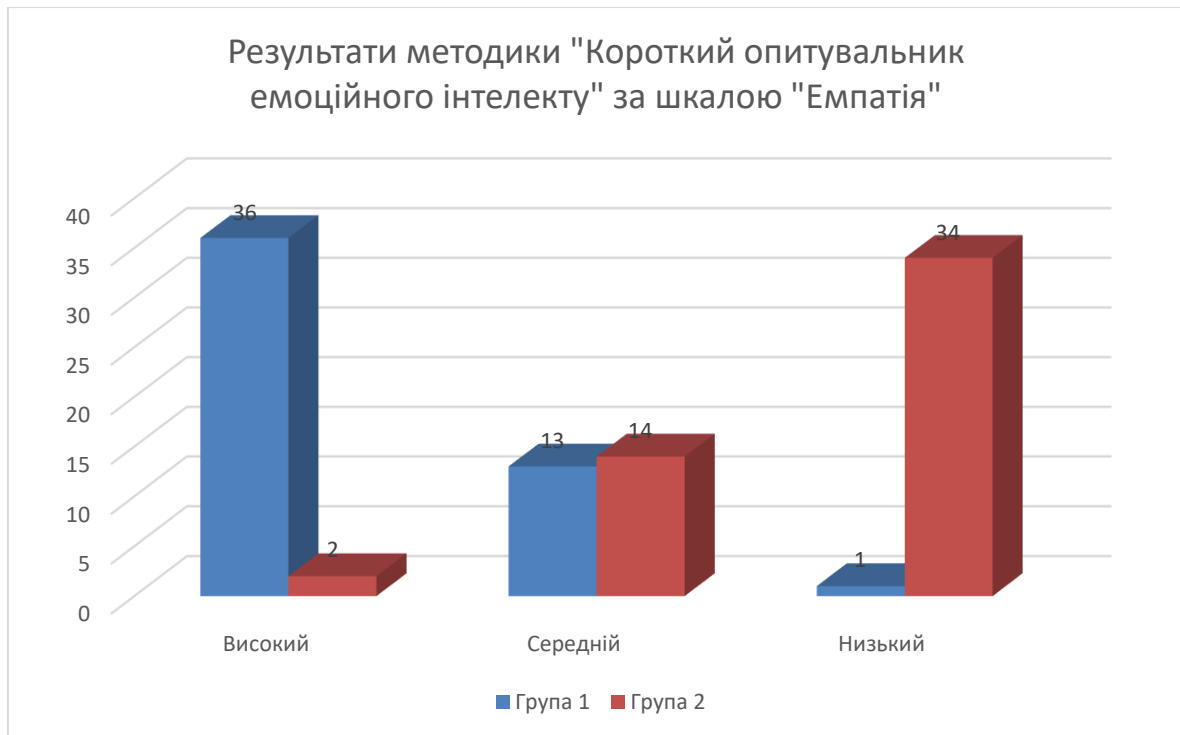


Рис.2.4 Результати методики «Короткий опитувальник емоційного інтелекту» за шкалою «Емпатія».

Наступним кроком виступила перевірка наявності відмінностей у здатності до розпізнання емоцій інших людей між респондентами груп з високим та низьким емоційним інтелектом. Результати зобразимо у таблиці 2.6 та на рис. 2.5.

Таблиця 2.6

Аналіз результатів за шкалою «Розпізнання емоцій інших»

Рівень здатності до розпізнання емоцій інших	Група з високим рівнем EI		Група з низьким рівнем EI	
	К-ть	%	К-ть	%
Високий	38	76	1	2
Середній	10	20	10	20
Низький	2	4	39	78
Всього	50	100	50	100

Отже, із таблиці 2.6 видно, що існують значні відмінності між групами з високим та низьким емоційним інтелектом (EI) за рівнем здатності до розпізнання емоцій. Цей аспект емоційного інтелекту є критично важливим для соціальних навичок, оскільки здатність розпізнавати емоції інших допомагає в ефективній взаємодії та покращує якість комунікації. 76%

респондентів групи з високим рівнем ЕІ мають високий рівень розпізнавання емоцій інших людей, що свідчить про їхню здатність добре ідентифікувати та інтерпретувати емоційні сигнали оточуючих. Це важлива характеристика для побудови ефективної комунікації і формування емоційної підтримки в міжособистісних стосунках. В той же час у групі з низьким ЕІ лише 2% респондентів досягли високого рівня розпізнавання емоцій, що може означати обмежену здатність відчувати емоційні реакції інших людей, що може призводити до труднощів у спілкуванні та створенні довірчих стосунків.

Середній рівень розпізнавання емоцій інших у групі з високим ЕІ мають 20% респондентів. Це свідчить про загалом добру здатність ідентифікувати емоції, хоча, можливо, з деякими труднощами в певних або більш складних ситуаціях. У групі з низьким ЕІ 20% респондентів теж мають середній рівень розпізнавання емоцій. Це означає, що частина респондентів у цій групі все ж може розпізнавати емоції інших, хоча їхні навички у цьому аспекті менш розвинені, ніж у групи з високим ЕІ.

Також у групі з високим ЕІ лише 4% респондентів мають низький рівень розпізнавання емоцій, що вказує на загалом високий рівень чутливості до емоцій інших серед цієї групи. Разом з цим, у групі з низьким ЕІ 78% респондентів демонструють низький рівень розпізнавання емоцій інших, що може вказувати на суттєві труднощі в ідентифікації емоційних сигналів, що, ймовірно, обмежує їхню соціальну адаптивність та ускладнює ефективну взаємодію з іншими.

Таким чином, результати свідчать, що розпізнавання емоцій інших людей є суттєво пов'язаним з рівнем емоційного інтелекту. У групі з високим ЕІ 76% респондентів демонструють високий рівень цієї навички, тоді як у групі з низьким ЕІ таких респондентів лише 2%. Більшість респондентів з низьким ЕІ (78%) мають низький рівень розпізнавання емоцій, що обмежує їхню здатність розуміти емоційні стани інших і, як наслідок, впливає на якість їхньої комунікації та соціальних стосунків. Здатність розпізнавати

емоції інших є важливим компонентом емоційного інтелекту, який допомагає людям краще розуміти оточуючих і підвищує ефективність соціальної взаємодії.

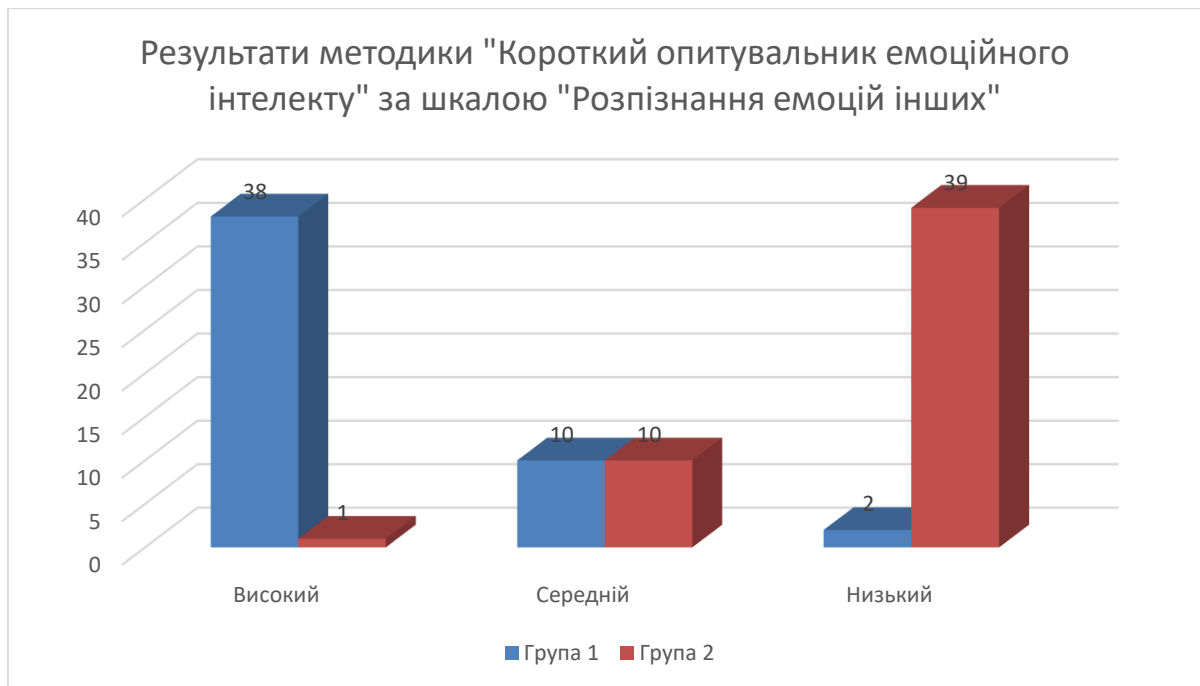


Рис. 2.5. Результати методики «Короткий опитувальник емоційного інтелекту» за шкалою «Розпізнавання емоцій інших»

Далі перейдемо до аналізу результатів Тесту професійного вигорання В. Бойко. Оскільки дана методика містить три фази професійного вигорання, то, логічно, розпочнемо наш аналіз із порівняння рівня сформованості першої фази, що має назву «Напруження», у групах респондентів із високим і низьким ЕІ. Результати представимо у таблиці 2.7 та на рис. 2.6.

Таблиця 2.7

Аналіз результатів за першою фазою – Напруження – Тесту професійного вигорання В. Бойко

<i>Рівень сформованості фази</i>	<i>Група з високим рівнем ЕІ</i>		<i>Група з низьким рівнем ЕІ</i>	
	<i>К-ть</i>	<i>%</i>	<i>К-ть</i>	<i>%</i>
<i>Фаза не сформована</i>	12	24	0	0
<i>Фаза на стадії формування</i>	32	64	2	4
<i>Фаза сформована</i>	6	12	48	96
<i>Всього</i>	50	100	50	100

Тож, аналіз першої фази емоційного вигорання – Напруження – показує, що рівень емоційного інтелекту може бути значущим фактором у стійкості до професійного вигорання, особливо серед трейдерів, що працюють у стресових умовах. Із таблиці 2.7 ми бачимо, що у групі з високим ЕІ у 24% респондентів фаза напруження не сформована, що означає, що вони на даному етапі не зазнають ознак емоційного вигорання. Це свідчить про їхню здатність справлятися зі стресовими факторами та мінімізувати негативний вплив роботи на своє психічне здоров'я. В той же час у групі з низьким ЕІ жоден респондент не перебуває на стадії відсутності напруження, тобто всі респонденти цієї групи відчують симптоми, які свідчать про початковий рівень емоційного вигорання. Це може свідчити про труднощі в управлінні емоціями та стресом.

У групі з високим ЕІ 64% респондентів перебувають на стадії формування напруження, що свідчить про появу ознак емоційного вигорання, але не досягнення критичного рівня. Це може означати, що високий ЕІ дозволяє їм ефективніше реагувати на стресові ситуації та затримувати розвиток вигорання. У групі з низьким ЕІ лише 4% респондентів перебувають на стадії формування, тобто більшість респондентів групи з низьким ЕІ переходять на більш виражений рівень вигорання, що вказує на недостатні ресурси для запобігання вигоранню.

Примітно, що у групі з високим ЕІ 12% респондентів досягли сформованої фази напруження, що свідчить про виражений рівень емоційного вигорання серед невеликої частини респондентів цієї групи. Це може вказувати на індивідуальні відмінності у здатності до управління стресом, навіть серед людей із високим ЕІ. В той же час, у групі з низьким ЕІ у 96% респондентів фаза напруження повністю сформована, що свідчить про високий рівень емоційного вигорання у більшості респондентів цієї групи. Високий рівень напруження може впливати на їхню ефективність на роботі, знижуючи їхню здатність до концентрації, а також збільшуючи ризики для психічного і фізичного здоров'я.

Тож, як ми бачимо, респонденти з високим ЕІ мають більшу стійкість до професійного вигорання у фазі напруження, ніж респонденти з низьким ЕІ. Зокрема, 24% групи з високим ЕІ не зазнають напруження, у той час як у групі з низьким ЕІ усі респонденти відчувають симптоми напруження. Більшість респондентів з низьким ЕІ (96%) перебувають на сформованій фазі напруження, що може значно впливати на їхній добробут та ефективність у роботі. Отже, високий рівень емоційного інтелекту допомагає трейдерам легше справлятися зі стресовими факторами та підтримувати психічну стійкість, що вкрай важливо для такої напруженої професії.

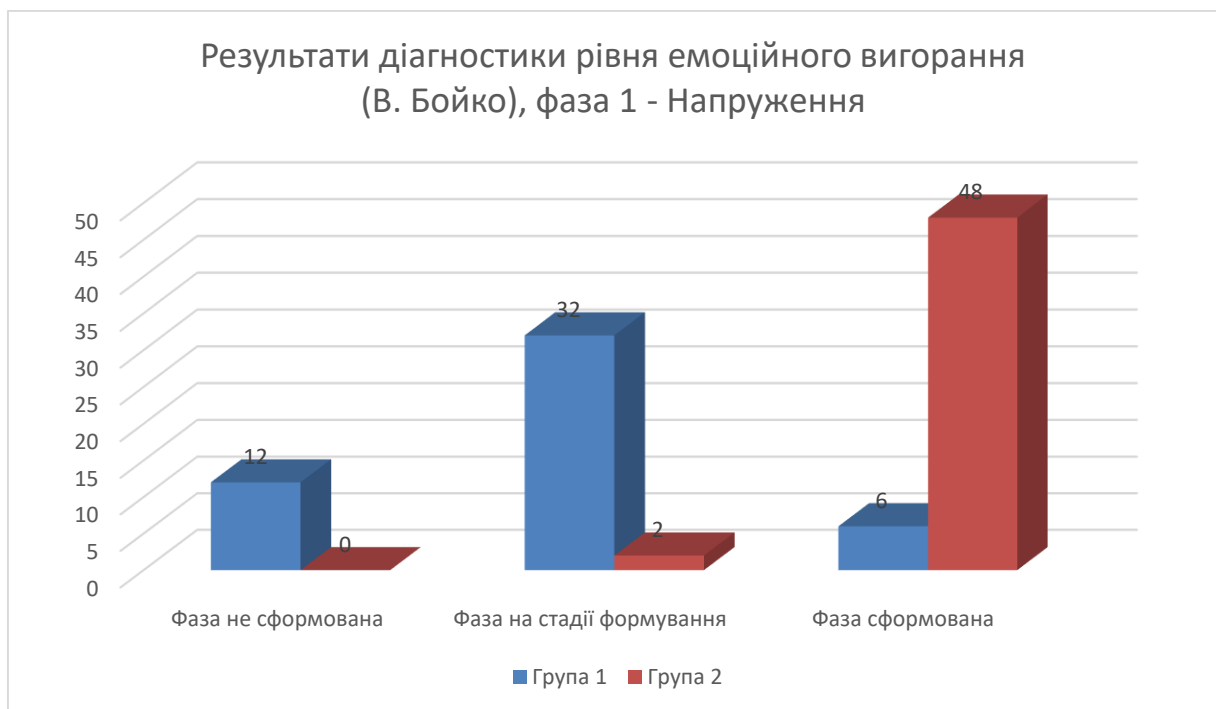


Рис. 2.5. Результати діагностики рівня емоційного вигорання (В. Бойко), фаза 1 – Напруження

Якщо окремо розглянути симптоми першої фази (таблиця 2.8) то бачимо, що у групі з високим рівнем ЕІ найбільша кількість осіб – 56% мають повністю сформований симптом «Переживання психотравмуючих обставин». У 28% респондентів повністю сформованою є незадоволеність собою. Відчуття загнаності у кут повністю сформоване у 16% респондентів. І тривога та депресія повністю сформовані у 12% респондентів групи з високим ЕІ.

Якщо поглянути на групу респондентів з низьким EI, то бачимо що ситуація по сформованості симптомів першої фази емоційного вигорання у ній є набагато гіршою. Так, у всіх 100% респондентів повністю сформованими є переживання психотравмуючих обставин та незадоволеність собою. Загнаність у кут повністю сформована у 96% респондентів, а депресія і тривога повністю сформовані у 92% респондентів групи з низьким EI.

Таблиця 2.8

Сформованість симптомів першої фази за Тестом професійного вигорання В. Бойка

<i>Симптоми</i>	<i>Група з високим рівнем EI</i>			<i>Група з низьким рівнем EI</i>		
	Симптом не сформований	Симптом на стадії формування	Симптом сформований	Симптом не сформований	Симптом на стадії формування	Симптом сформований
Переживання психотравмуючих обставин	12	10	28	0	0	50
Незадоволеність собою	15	21	14	0	0	50
"Загнаність у кут"	26	17	8	0	2	48
Тривога і депресія	24	20	6	0	4	46

Перейдемо до аналізу результатів сформованості другої фази «Резистенція», та визначимо, чи простежуються відмінності у її формуванні у респондентів груп з високим та низьким емоційним інтелектом. Результати представимо у таблиці 2.9 та на рис. 2.8.

Таблиця 2.9

Аналіз результатів другої фази – Резистенція – Тесту професійного вигорання В. Бойка

<i>Рівень сформованості фази</i>	<i>Група з високим рівнем ЕІ</i>		<i>Група з низьким рівнем ЕІ</i>	
	К-ть	%	К-ть	%
Фаза не сформована	28	56	0	0
Фаза на стадії формування	22	44	21	42
Фаза сформована	0	0	29	58
Всього	50	100	50	100

Тож, із таблиці 2.9 ми бачимо, що аналіз результатів за другою фазою емоційного вигорання — Резистенції — підтверджує відмінності в стійкості до вигорання між групами з високим та низьким рівнем емоційного інтелекту ЕІ. Фаза резистенції, яка характеризується емоційним виснаженням та психологічною втомою, є особливо показовою в умовах стресової роботи трейдерів, оскільки вона часто проявляється у зниженні зацікавленості до роботи та емоційному виснаженні. Зокрема, у групі з високим ЕІ 56% респондентів мають несформовану фазу резистенції, що вказує на відсутність значного емоційного виснаження у більш ніж половини респондентів цієї групи. Це свідчить про те, що високий рівень ЕІ допомагає респондентам утримувати оптимальний рівень внутрішніх ресурсів та стійкості до стресу. В той же час, у група з низьким ЕІ серед респондентів немає жодного, хто б не відчував принаймні початкові ознаки резистенції. Це може означати, що респонденти з низьким ЕІ менш захищені від впливу професійного вигорання.

У групі з високим ЕІ 44% респондентів перебувають на стадії формування резистенції, що вказує на початкові ознаки виснаження, але ще не досягнення критичного рівня. Це свідчить про їх здатність до часткового опору стресу, хоча з потенційними ризиками у разі подальшого наростання навантаження. Заразом, у групі з низьким ЕІ 42% респондентів мають фазу резистенції на стадії формування. Це означає, що навіть у групі з низьким ЕІ частина респондентів має початкові симптоми виснаження, що поступово можуть поглибитися до повного вигорання, зважаючи на стресові умови їхньої роботи.

Разом з тим, у групі з високим ЕІ немає жодного респондента із сформованою фазою резистенції, що свідчить про значний рівень стійкості та захищеності від глибокого виснаження серед респондентів з високим ЕІ. Це дозволяє їм довше протистояти професійному вигоранню в порівнянні з іншою групою. Тоді як у групі з низьким ЕІ 58% респондентів мають повністю сформовану фазу резистенції, що означає глибокий рівень виснаження, який впливає на їхню продуктивність та загальне самопочуття. Такий рівень виснаження може суттєво обмежувати здатність до подальшого ефективного функціонування, викликаючи апатію, зниження мотивації та інші негативні наслідки.

Тож, результати свідчать, що група з високим ЕІ має значно більшу стійкість до фази резистенції, аніж група з низьким ЕІ. У 56% респондентів з високим ЕІ фаза резистенції не сформована, що вказує на їхню здатність протистояти виснаженню та утримувати внутрішню мотивацію. Навпаки, у групі з низьким ЕІ 58% респондентів перебувають на повністю сформованій фазі резистенції, що може негативно впливати на їхню працездатність, добробут та здоров'я. Таким чином, високий рівень емоційного інтелекту виступає значним захисним фактором проти емоційного виснаження, що дозволяє професійним трейдерам зберігати ефективність та стійкість навіть в умовах постійного стресу.

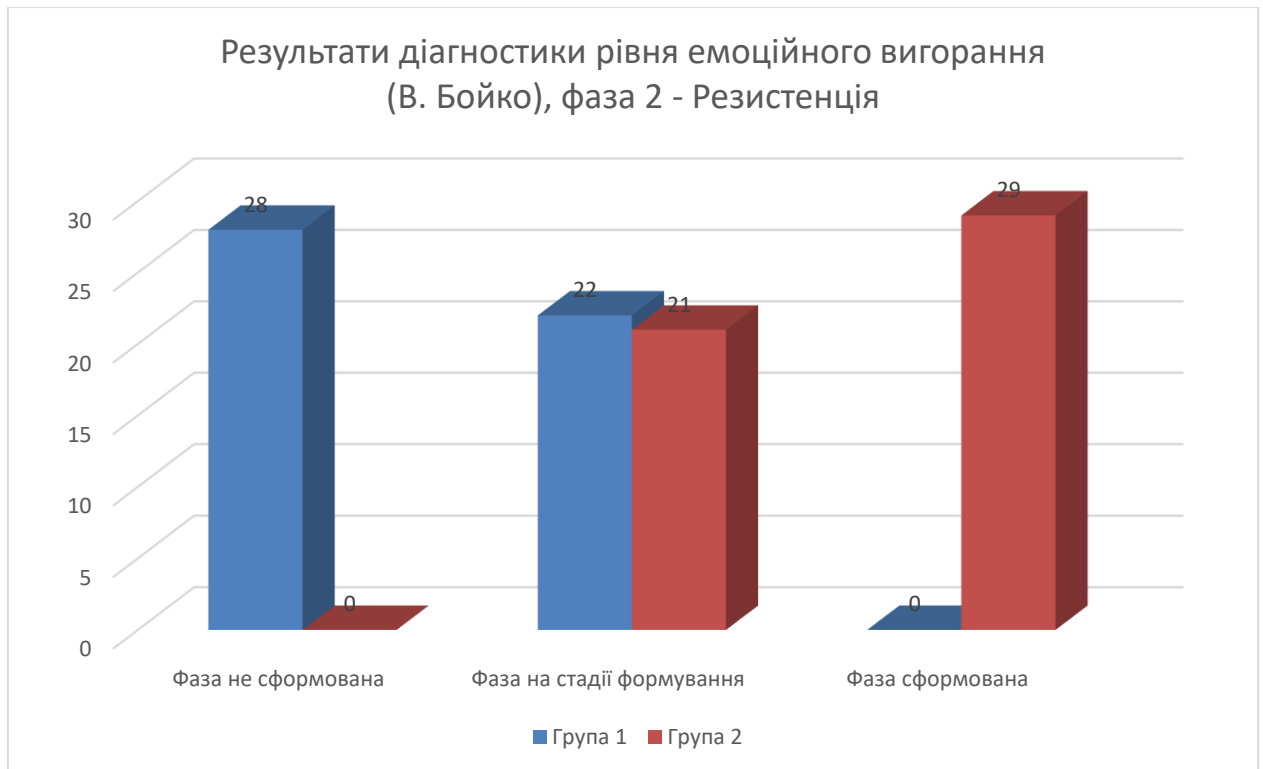


Рис. 2.6. Результати діагностики рівня емоційного вигорання (В. Бойко), фаза 2 – Резистенція

Розглядаючи сформованість окремих симптомів другої фази (таблиця 2.10) можемо відзначити, що у групі з високим рівнем ЕІ повністю сформованими є емоційно-моральна дезорієнтація у 2 % та розширення сфери економії емоцій також 2% респондентів. Неадекватне вибіркоче емоційне реагування не є повністю сформованим у жодного респондента групи з високим ЕІ, проте, перебуває на стадії формування у 42 %. А редукція професійних обов'язків, що також повністю ще не сформована ще у жодного респондента перебуває на стадії формування у 46 % респондентів.

У групі з низьким рівнем ЕІ неадекватне емоційне вибіркоче реагування повністю сформоване у 46 % та у 52 % респондентів перебуває на стадії формування. Лише у 2% респондентів групи з низьким ЕІ цей симптом другої фази є повністю несформованим. Емоційно-моральна дезорієнтація повністю сформована у 52 % респондентів, у решти 48 % – перебуває на стадії формування. Розширення сфери економії емоцій повністю сформоване у 56 %. І найчастіше серед симптомів другої фази повністю сформованою є

редукція професійних обов'язків - це характерно для 62 % респондентів групи з низьким ЕІ.

Таблиця 2.10

**Сформованість симптомів другої фази за Тестом професійного
вигорання В. Бойка**

	<i>Група з високим рівнем ЕІ</i>			<i>Група з низьким рівнем ЕІ</i>		
	Симптом не сформований	Симптом на стадії формування	Симптом сформований	Симптом не сформований	Симптом на стадії формування	Симптом сформований
<i>Симптоми</i>						
Неадекватне вибіркове емоційне реагування	29	21	0	1	26	23
Емоційно-моральна дезорієнтація	30	19	1	0	24	26
Розширення сфери економії емоцій	26	23	1	0	22	28
Редукція професійних обов'язків	27	23	0	0	19	31

Далі перейдемо до розгляду і порівняння рівня сформованості симптомів третьої фази – Виснаження – у респондентів із високим та низьким емоційним інтелектом. Результати зобразимо у таблиці 2.11 та на рис. 2.7.

Таблиця 2.11

**Аналіз результатів третьої фази – Виснаження – Тесту
професійного вигорання В. Бойка**

	<i>Група з високим рівнем ЕІ</i>		<i>Група з низьким рівнем ЕІ</i>	
	<i>К-ть</i>	<i>%</i>	<i>К-ть</i>	<i>%</i>
<i>Рівень сформованості фази</i>				
<i>Фаза не сформована</i>	48	96	11	22
<i>Фаза на стадії формування</i>	2	4	32	64
<i>Фаза сформована</i>	0	0	7	14
<i>Всього</i>	50	100	50	100

Отже, аналіз результатів за третьою фазою емоційного вигорання — Виснаження — підкреслює суттєву різницю між респондентами з високим і низьким рівнем емоційного інтелекту (ЕІ) в здатності уникати глибокого емоційного вигорання. Фаза виснаження є завершальною стадією професійного вигорання, яка часто супроводжується емоційною апатією, виснаженням і зниженням інтересу до професійної діяльності. Як бачимо з таблиці 2.11, у групі з високим ЕІ у 96% респондентів фаза виснаження не сформована, що демонструє стійкість до глибоких негативних наслідків професійного вигорання. Це вказує на здатність респондентів з високим ЕІ уникати критичного виснаження, зберігаючи високу ефективність і ресурсність. В той час як у групі з низьким ЕІ у 22% респондентів фаза виснаження не сформована, що значно менше порівняно з групою з високим ЕІ. Це свідчить про більшу вразливість до емоційного вигорання серед цієї групи.

Також, у групі з високим ЕІ лише 4% респондентів мають фазу виснаження на стадії формування, що вказує на мінімальні прояви виснаження. Ця група, завдяки високому ЕІ, демонструє здатність значною мірою утримувати стабільний рівень психоемоційного стану. Тоді як у групі з низьким ЕІ у 64% респондентів фаза виснаження перебуває на стадії формування, що свідчить про високий ризик переходу до повного вигорання. Це означає, що більшість респондентів з низьким ЕІ мають значні симптоми виснаження, які можуть впливати на продуктивність та здоров'я.

Також важливо, що у групі з високим ЕІ немає жодного респондента із сформованою фазою виснаження, що демонструє ефективність високого ЕІ у запобіганні повному вигоранню навіть у стресових умовах роботи. А у групі з низьким ЕІ у 14% респондентів фаза виснаження є повністю сформованою, що вказує на завершальний етап вигорання, де емоційне виснаження може сильно обмежити здатність до професійної діяльності та негативно вплинути на загальний добробут.

Таким чином, результати показують, що респонденти з високим ЕІ значно краще захищені від глибоких стадій професійного вигорання. У 96% респондентів цієї групи фаза виснаження не сформована, що вказує на ефективне управління емоційними ресурсами. У групі з низьким ЕІ ситуація суттєво гірша: більшість респондентів перебувають на стадії формування фази виснаження, і в 14% вона вже сформована. Отже, високий рівень емоційного інтелекту є критичним фактором захисту від крайньої стадії професійного вигорання, що дозволяє трейдерам підтримувати працездатність і стійкість до стресу, уникаючи виснаження.

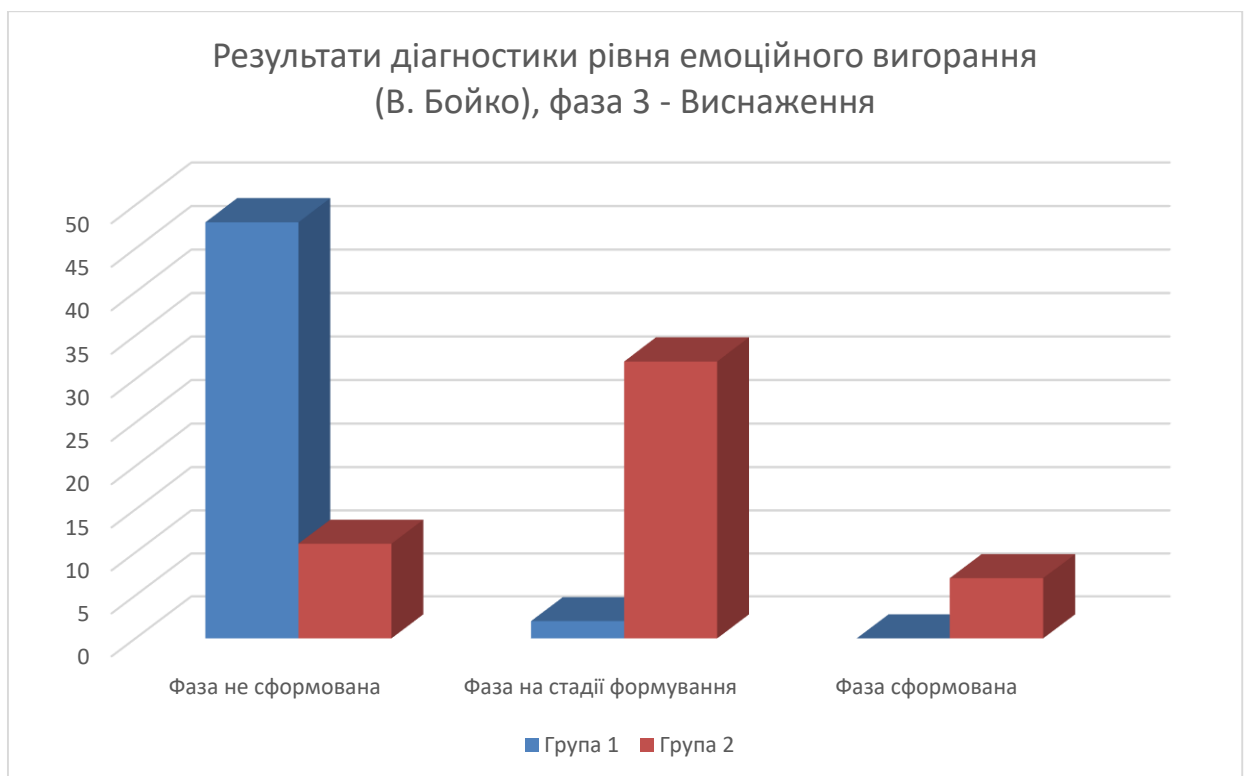


Рис. 2.7. Результати діагностики рівня емоційного вигорання (В. Бойко) фаза 3 - виснаження

І, нарешті, розглянемо сформованість симптомів третьої фази в обох групах (таблиця 2.12). У групі з високим ЕІ усі симптоми третьої фази є несформованими у абсолютної більшості респондентів. На стадії формування симптом емоційного дефіциту перебуває у 6 % респондентів, емоційне

відчуження - також 6 %, а психосоматичні та психовегетативні порушення – у 2% респондентів.

У групі з низьким ЕІ емоційний дефіцит є повністю сформованим у 20 %, а на стадії формування перебуває ще у 52 % респондентів. Симптом емоційного відчуження повністю сформований у 24 %, та перебуває на стадії формування у 46 % респондентів. Особисте відчуження (деперсоналізація) є повністю сформованим у 14 %, та перебуває на стадії формування у 66 % респондентів. Психосоматичні та психовегетативні порушення повністю сформовані у 16 %, та перебувають на стадії формування у 60 % респондентів групи з низьким ЕІ. Тож як ми бачимо, симптоми третьої фази у більшості респондентів групи з низьким ЕІ перебувають на стадії формування.

Таблиця 2.12

**Сформованість симптомів третьої фази Тесту професійного
вигорання В. Бойко**

<i>Симптоми</i>	<i>Група з високим рівнем ЕІ</i>			<i>Група з низьким рівнем ЕІ</i>		
	Симптом не сформований	Симптом на стадії формування	Симптом сформований	Симптом не сформований	Симптом на стадії формування	Симптом сформований
Емоційний дефіцит	46	3	1	14	26	10
Емоційне відчуження	47	3	0	15	23	12
Особисте відчуження (деперсоналізація)	50	0	0	10	33	7
Психосоматичні та психовегетативні порушення	49	1	0	12	30	8

Розглянемо, чи корелюється значення емоційного інтелекту респондентів обох груп із рівнем їхнього емоційного вигорання. Для визначення значимості використаємо t-критерій Стюдента і коефіцієнт

кореляції Пірсона. Приймемо до розрахунку загальний рівень емоційного вигорання як суму балів по усім трьом фазам.

Таблиця 2.13

Кореляція рівня емоційного інтелекту та рівня емоційного вигорання

	Рівень емоційного вигорання - група з високим рівнем EI	t-критерій Стьюдента	Рівень емоційного вигорання - група з низьким рівнем EI	t-критерій Стьюдента
Рівень розвитку емоційного інтелекту	-0,826	0,048	-0,798	0,047

Як видно, t-критерій Стьюдента є меншим від 0,05, а отже зв'язок між даними є статистично значущим.

Коефіцієнт кореляції у обох групах є від'ємним і досить високим ($r = -0,826$ $r = -0,798$), що свідчить про сильну зворотню кореляцію між рівнем емоційного інтелекту піддослідних обох груп та рівнем їхнього емоційного вигорання, тобто чим вищий рівень емоційного інтелекту, тим менший рівень емоційного вигорання.

Останнім етапом експериментального дослідження було проведення Тесту Г. Айзенка на визначення типу темпераменту. Розпочнемо з розгляду типів темпераменту респондентів групи з високим рівнем EI (таблиця 2.14 та рис. 2.8)

Таблиця 2.14

Розподіл типів темпераменту у респондентів групи з високим рівнем EI за методикою Тест Г. Айзенка на визначення типу темпераменту

<i>Типи темпераменту</i>	<i>Кількість</i>	<i>%</i>
Холерик	2	4
Сангвінік	27	54
Флегматик	20	40
Меланхолік	1	2

Таким чином, результати тесту Г. Айзенка на визначення типу темпераменту серед респондентів із високим рівнем емоційного інтелекту демонструють певну кореляцію між рівнем ЕІ і типом темпераменту. У цій групі переважають сангвініки та флегматики, що може вказувати на наявність певних характеристик, які сприяють розвитку та підтримці високого рівня ЕІ.

Сангвініки (54%): Більшість респондентів із високим ЕІ мають сангвінічний тип темпераменту, що характеризується енергійністю, гнучкістю, оптимізмом, соціальністю та емоційною стійкістю. Такі риси сприяють ефективному емоційному регулюванню і здатності швидко адаптуватися до змін, що є важливим для високого ЕІ. Сангвініки також легко взаємодіють із людьми, що може допомагати їм краще розуміти та управляти емоціями як своїми, так і оточуючих.

Флегматики (40%): На другому місці за чисельністю флегматичний тип, що також є досить поширеним у цій групі. Флегматики відомі своєю спокоєм, витримкою, стабільністю емоцій, схильністю до аналізу та обмірковування, що дозволяє їм ефективно контролювати емоції та підтримувати стабільний емоційний фон. Їхня схильність до обдуманих рішень та помірної реактивності також сприяє формуванню високого рівня ЕІ, оскільки вони зазвичай менше піддаються впливу імпульсивних реакцій.

Холерики (4%): Лише незначна частка респондентів має холеричний тип темпераменту. Холерики схильні до емоційної реактивності та імпульсивності, що може ускладнювати процес управління емоціями. Проте, ті респонденти з високим ЕІ, які належать до цього типу, можливо, розвинули здатність до емоційного самоконтролю і адаптації, що дозволяє їм ефективно управляти своєю емоційністю.

Меланхоліки (2%): Найменше представлені респонденти з меланхолійним типом темпераменту, що характеризується схильністю до глибоких емоційних переживань, а також підвищеною чутливістю до стресу. Це може бути пов'язано з тим, що меланхолікам складніше підтримувати високий рівень ЕІ через схильність до занурення у власні емоції.

Як бачимо, високий рівень ЕІ більш поширений серед людей із сангвінічним і флегматичним типами темпераменту, що характеризуються стабільністю, соціальністю та здатністю до контролю власних емоцій. Холерики і меланхоліки менш представлені у цій групі, що може свідчити про складнощі для цих типів у досягненні високого ЕІ, оскільки їхні емоційні особливості можуть ускладнювати процес регуляції емоцій і соціальної взаємодії.



Рис. 2.8. Типи темпераменту у піддослідних групи з високим рівнем ЕІ за тестом Г.Айзенка на визначення типу темпераменту

Тепер аналогічно розглянемо типу темпераменту респондентів групи з низьким рівнем ЕІ. Результати представимо у таблиці 2.14 та на рис. 2.9.

Таблиця 2.15

Розподіл типів темпераменту у групі з низьким рівнем ЕІ за тестом Г.Айзенка на визначення типу темпераменту

Тип темпераменту	Кількість	%
Холерик	23	46
Сангвінік	6	12
Флегматик	2	4
Меланхолік	19	38

Отже, аналіз результатів тесту Г. Айзенка на визначення типу темпераменту серед респондентів із низьким рівнем емоційного інтелекту демонструє зв'язок між типом темпераменту та здатністю до емоційного саморегулювання. Серед цієї групи переважають холерики та меланхоліки, які зазвичай мають підвищену емоційну чутливість і реактивність, що може ускладнювати розвиток високого ЕІ.

Холерики (46%): Холеричний тип темпераменту є домінуючим серед респондентів із низьким рівнем ЕІ. Холерики зазвичай мають сильну емоційну реактивність, імпульсивність і високу енергетику, але часто мають труднощі з контролем своїх емоцій, особливо в стресових ситуаціях. Такі особливості ускладнюють процес регулювання емоцій, що призводить до низького рівня ЕІ, оскільки холерики схильні діяти під впливом емоцій без глибокого аналізу.

Меланхоліки (38%): На другому місці за поширеністю — меланхоліки, які відомі своєю чутливістю до емоцій та схильністю до глибоких емоційних переживань, а також до стресу та тривожності. Меланхоліки часто занурюються у власні емоційні переживання, що може призводити до труднощів у їх контролі та в ефективній взаємодії з іншими людьми. Ці риси є однією з причин низького рівня ЕІ у представників цього типу.

Сангвініки (12%): Лише незначна частка респондентів із низьким ЕІ належить до сангвінічного типу, що є соціальним, емоційно стійким та оптимістичним типом. У цій групі сангвініки нечисленні, оскільки їхня здатність ефективно регулювати емоції зазвичай асоціюється з вищим рівнем ЕІ. Наявність сангвініків серед респондентів із низьким ЕІ може свідчити про інші фактори, які перешкоджають розвитку ЕІ.

Флегматики (4%): Флегматики є найменш представленими у групі з низьким ЕІ, оскільки їхній емоційно стабільний та врівноважений характер зазвичай сприяє розвитку навичок емоційного регулювання. Відсутність емоційної реактивності і схильність до спокою допомагають флегматикам краще контролювати емоції, що часто корелює з більш високим рівнем ЕІ.

Переважаання холеричного та меланхолійного типів темпераменту серед респондентів із низьким ЕІ вказує на те, що емоційна нестабільність і схильність до інтенсивних емоційних переживань можуть ускладнювати процес емоційного регулювання. Натомість сангвініки та флегматики — типи темпераменту, які мають переваги в розвитку навичок ЕІ, — є малочисленними у цій групі, що підтверджує наявність певного зв'язку між типом темпераменту та рівнем ЕІ.



Рис. 2.9. Типи темпераменту у піддослідних групи з низьким рівнем ЕІ за тестом Г.Айзенка на визначення типу темпераменту

Подивимось по окремим шкалам екстраверсії та нейротизму співвідношення результатів досліджуваних у обох групах (таблиця 2.16).

Таблиця 2.16

Результати піддослідних групи з високим рівнем ЕІ та групи з низьким рівнем ЕІ за шкалами екстраверсії та невротизму

<i>Група 1</i>			
<i>Інтроверсія</i>	21	29	<i>Екстраверсія</i>
<i>Стійкість</i>	47	3	<i>Нейротизм</i>
<i>Група 2</i>			
<i>Інтроверсія</i>	21	29	<i>Екстраверсія</i>
<i>Стійкість</i>	8	42	<i>Нейротизм</i>

Як бачимо, у обох групах поділ за шкалою «Інтроверсія-Екстраверсія» є тотожним. Суттєва різниця спостерігається у значеннях за шкалою «Стійкість-Невротизм». Перевіримо, чи є ця залежність статистично значимою (таблиця 2.16).

Таблиця 2.17

Кореляція між емоційним інтелектом та типом темпераменту

	Значення за шкалою "Нейротизм" група з високим рівнем EI	t-критерій Стьюдента	Значення за шкалою "Нейротизм" Група з низьким рівнем EI	t-критерій Стьюдента
Рівень емоційного інтелекту	-0,697	0,049	-0,7	0,049

Значення t-критерія Стьюдента на рівні менше 0,05 означає, що зв'язок між рівнем емоційного інтелекту і рівнем нейротизму піддослідних у обох групах є статистично значимим. Кореляція між цими параметрами в обох групах є від'ємною, що свідчить про обернений стійкий зв'язок – піддослідні з вищим рівнем емоційного інтелекту мають нижче значення по шкалі «Нейротизму», тобто є особами з «сильними» типами темпераменту.

2.4. Практичні рекомендації психологічній службі підприємства щодо розвитку емоційного інтелекту в організації

Для розвитку емоційного інтелекту (EI) працівників у контексті виявлених проблем з емоційним вигоранням, психологічна служба підприємства може впровадити такі практичні рекомендації:

1. Проведення навчальних програм з розвитку емоційного інтелекту

Ціль: Підвищити рівень усвідомлення та розуміння власних емоцій, а також здатність керувати ними в робочому середовищі.

Зміст: Організувати регулярні тренінги з розвитку самосвідомості, саморегуляції, емпатії та соціальних навичок. Особливу увагу варто приділити працівникам з холеричним та меланхолічним типами темпераменту, оскільки вони більш схильні до емоційного вигорання.

Методи: Використання рольових ігор, симуляцій стресових ситуацій та емоційних реакцій для навчання працівників ефективно справлятися з емоціями.

2. Індивідуальна підтримка та психологічне консультування

Ціль: Надати персоналізовану допомогу працівникам з високим рівнем емоційного вигорання, особливо тим, хто має "слабкий" тип темпераменту.

Зміст: Впровадити індивідуальні консультації з психологом для оцінки рівня емоційного інтелекту, виявлення факторів вигорання та розробки індивідуальних стратегій подолання.

Методи: Робота з психологом над розвитком саморегуляції, зміцненню позитивного мислення та підвищенням стійкості до стресу.

3. Створення підтримуючої корпоративної культури

Ціль: Зменшити рівень стресу та покращити емоційне благополуччя працівників.

Зміст: Ввести політику підтримки колег та стимулювати командну роботу, що сприятиме розвитку емпатії та емоційної взаємопідтримки між працівниками.

Методи: Впровадження програм наставництва, де досвідчені працівники можуть допомагати молодшим колегам, а також створення неформальних комунікаційних майданчиків для обміну досвідом.

4. Впровадження гнучкого графіка та підтримки балансу між роботою та особистим життям

Ціль: Знизити рівень емоційного навантаження та сприяти відновленню енергії працівників.

Зміст: Запровадження гнучких графіків роботи, можливості працювати дистанційно або зменшення обсягу робочих завдань під час пікових навантажень.

Методи: Створення умов для релаксації на робочому місці (зони відпочинку, кімнати для медитації), а також пропонування курсів з технік управління стресом.

5. Розвиток навичок саморефлексії

Ціль: Навчити працівників аналізувати свої емоційні реакції та знаходити конструктивні способи їх вираження.

Зміст: Запровадити регулярні практики саморефлексії, де працівники зможуть аналізувати свої робочі ситуації та емоційні стани, виявляти тригери стресу та планувати реакції на них.

Методи: Впровадження щоденників емоцій, де працівники фіксуватимуть свої емоційні реакції та прогрес у їх контролі.

6. Програма наставництва для працівників із низьким рівнем EI

Ціль: Підвищити рівень EI у працівників з холеричним і меланхолічним темпераментом через підтримку від колег з високим рівнем емоційного інтелекту.

Зміст: Програма наставництва, де працівники з більш розвиненими навичками емоційної регуляції допомагають своїм колегам вчитися управляти емоціями та справлятися зі стресовими ситуаціями.

Методи: Регулярні зустрічі з наставниками, проведення спільних вправ на розвиток емоційної стійкості.

7. Оцінка результатів і коригування заходів

Ціль: Моніторинг прогресу та коригування заходів для покращення емоційного стану працівників.

Зміст: Регулярна оцінка рівня EI та емоційного вигорання серед працівників через анонімні опитування та інші інструменти.

Методи: Використання опитувань та психометричних тестів для вимірювання рівня емоційного вигорання та EI з подальшою корекцією психологічних програм.

Висновки до другого розділу

Таким чином, емпіричне дослідження було проведене серед професійних трейдерів. Так як, одним із етапів дослідження було визначення рівня професійного вигорання, то, аби уникнути суттєвих похибок, до дослідження були залучені особи, що пропрацювали не менше 3 років. Розмір вибірки для дослідження складав 100 осіб, що за рівнем розвитку емоційного інтелекту були поділені на 2 групи – група один включала осіб із високим рівнем розвитку ЕІ, а група два – із низьким рівнем. Особи, що продемонстрували середній рівень розвитку ЕІ (таких була меншість – 26 %) – були розподілені між зазначеними двома групами.

Усього було проведено 3 методики: методика "Короткий опитувальник емоційного інтелекту" (Emotional Intelligence Test by N. Hall), тест професійного вигорання М. Бойко, тест-опитувальник на визначення типу темпераменту (Г. Айзенк).

За їх результатами було виявлено, що майже усі респонденти другої групи страждають від сильного емоційного вигорання (мають повністю сформовану першу та другу фази емоційного вигорання). Таких респондентів було 58%, а 14% мають і повністю сформовану 3 фазу емоційного вигорання. В той же час, як у першій групі осіб, у яких була б сформована друга чи третя фази емоційного вигорання не виявлено, а повністю сформована перша фаза була у 12% респондентів. Було знайдено сильну обернену кореляцію між рівнем розвитку емоційного інтелекту і рівнем емоційного вигорання працівників. Також було помічено в ході дослідження, що від вигорання більше страждають особи зі "слабкими" типами темпераменту (холерики та меланхоліки), які заразом мають і нижчий рівень емоційного інтелекту.

За результатами дослідження було складено практичні рекомендації для психологічної служби організації щодо розвитку емоційного інтелекту працівників.

ВИСНОВКИ

Емоції відіграють важливу роль у регуляції поведінки людини, оскільки вони базуються на оцінці значущості зовнішніх чинників для життєдіяльності. Емоції виникають у відповідь на зовнішні стимули та їхню відповідність або невідповідність потребам людини. Негативні емоційні стани, як правило, з'являються при незадоволенні потреб, тоді як позитивні емоції виникають у разі їх задоволення. Психофізіологи підкреслюють, що емоції виконують роль енергетичної мобілізації організму. Вони впливають на всі розумові процеси, включаючи сприйняття, пам'ять, мислення, а також можуть стимулювати або, навпаки, гальмувати мисленнєву діяльність. Це має велике значення для професій, де необхідна швидка реакція та концентрація, зокрема для трейдерів, чия діяльність пов'язана з високим рівнем стресу. Нездатність регулювати емоції у таких умовах може призвести до імпульсивних рішень, помилок і втрат, тоді як здатність контролювати емоції сприяє прийняттю раціональних рішень навіть у стресових ситуаціях.

Емпіричне дослідження, проведене серед трейдерів, показало, що рівень розвитку емоційного інтелекту (EI) має значний вплив на рівень емоційного вигорання: існує зв'язок між рівнем емоційного інтелекту, ступенем професійного вигорання та типом темпераменту у професійних трейдерів, які працюють у високостресовому середовищі.

Зокрема, високий рівень EI асоціюється з кращою емоційною обізнаністю, здатністю до управління емоціями, самомотивацією, емпатією та вмінням розпізнавати емоції інших. Група з високим рівнем EI демонструє здатність до ефективного контролю емоцій, що є важливим для профілактики вигорання у стресових професійних умовах. Натомість група з низьким рівнем EI значно відстає за цими показниками, що може ускладнювати їхню здатність справлятися зі стресом.

Щодо професійного вигорання, то у групи з високим рівнем EI вигорання менш виражене, ніж у групі з низьким рівнем EI. За всіма трьома фазами вигорання — напруження, резистенція та виснаження — група з

високим ЕІ демонструє меншу схильність до професійного вигорання, тоді як у групи з низьким ЕІ спостерігається висока поширеність усіх фаз вигорання, особливо останньої фази виснаження. Це свідчить про те, що високий рівень ЕІ може виконувати захисну функцію, знижуючи ризик професійного вигорання.

Розглядаючи взаємозв'язок з типом темпераменту, було з'ясовано, що переважання сангвініків і флегматиків у групі з високим ЕІ вказує на зв'язок між стабільними, оптимістичними особливостями цих типів темпераменту та вищим рівнем ЕІ. Водночас холеричний і меланхолійний типи переважають у групі з низьким ЕІ, що пояснює їхню емоційну нестабільність і схильність до інтенсивних емоційних реакцій, які ускладнюють розвиток високого ЕІ та сприяють вигоранню.

Тож, результати дослідження свідчать про те, що високий рівень ЕІ є захисним фактором від професійного вигорання та корелює зі стабільними типами темпераменту (сангвінік і флегматик). У той же час низький рівень ЕІ, характерний для холериків і меланхоліків, асоціюється з вищими показниками професійного вигорання, що вказує на необхідність розвитку навичок ЕІ серед працівників у високостресових професіях, таких як трейдинг, з метою профілактики професійного вигорання та підвищення психологічної стійкості.

За результатами проведеного дослідження було розроблено Практичні рекомендації психологічній службі підприємства щодо розвитку емоційного інтелекту в організації.

Перспективи подальших досліджень ми вбачаємо у питаннях розвитку емоційного інтелекту як профілактики вигорання, адже дослідження щодо ефективності програм з розвитку емоційного інтелекту (тренінги з управління емоціями, техніки саморегуляції та розвитку емпатії) у професійних трейдерів та інших представників високостресових професій можуть допомогти зрозуміти, наскільки такі програми здатні знижувати рівень професійного вигорання.

А також у дослідженні питань зв'язку між емоційним інтелектом, темпераментом і ефективністю роботи, так як вивчення впливу рівня ЕІ та типу темпераменту на продуктивність та ефективність роботи в умовах стресу могло б показати, які саме аспекти ЕІ найбільше впливають на професійний успіх у різних типах робіт.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амплєєва О.М. Емоційний інтелект в структурі професійної діяльності психолога : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.01 "Загальна психологія, історія психології" Держ. заклад "Південноукр. нац. пед. ун-т імені К. Д. Ушинського". Одеса, 2013. 20 с.
2. Аргірова С. І. Розвиваємо емоційний інтелект. Заняття за темою "Мова емоцій та почуттів". *Педагогічна майстерня*. 2020. № 7. С. 16-19.
3. Боднар О. Формування аналітико-експертних компетенцій педагогів з урахуванням емоційного інтелекту. *Імідж сучасного педагога*. 2011. № 10. С.11-14.
4. Боловацька Ю. І. Емоційний інтелект як засіб розвитку творчості майбутнього учителя. *Педагогічна майстерність: навчально-методичне забезпечення теорії і технології професійного розвитку вчителя* : матеріали Всеукр. наук.-практ. семінару, (Полтава, 26 верес. 2013 р.) За ред. М. В. Гриньової; НАПН України, Полтав. нац. пед. ун-т імні В. Г.Короленка, Ін-т пед.освіти і освіти дорослих НАПН України, Міжнарод. академія пед. освіти, Пед.-меморіал. музей В. О. Сухомлинського. Полтава, 2013. С. 12-14.
5. Бугайчук А. Що таке емоційний інтелект. *Школа*. 2017. № 1. С. 6-9.
6. Вишовська О. Психологічні особливості рефлексивності в структурі емоційного інтелекту особистості в юнацькому віці. *Формування сучасного освітнього середовища: теорія і практика* : зб. наук. праць Полтав. нац. пед. ун-т імені В. Г. Короленка. Полтава, 2019. С. 169-171
7. Вірна Ж. П. Психофізіологічна регуляція емоційності людини у корекційній практиці професійної психології. *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України*. 2011. Вип. 5. с.11-12
8. Гончаренко К. 7 способів поліпшити емоційний інтелект. *Школа*. 2018. № 2. С. 36-37.
9. Гоулман, Данієл Емоційний інтелект. Пер. з англ. С.Л. Гумецької. Харків: Віват, 2022. 512 с.

10. Гриньова М. В. Важливість формування та розвитку емоційного інтелекту в студентській молоді. *Актуальні проблеми психологічної науки у вимірах сучасного освітнього простору*: зб. наук. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф., (Полтава, 15-16 трав. 2014 р.). Ін-т психології імені Г. С. Костюка НАПН України, Полтав. нац. пед. ун-т імені В. Г. Короленка, Полтав. обл. ін-т післядипломної пед. освіти імені М. В.Остроградського. Полтава, 2014. С. 40-45.
11. Демченко Т. І. Емоційний інтелект: тренд чи *mast have* у професійній діяльності педагога. Розвивальне заняття для педагогів. Шкільному психологу. Усе для роботи. 2019. № 4. С. 12-15.
12. Дерев'янка С. Актуалізація емоційного інтелекту в емоціогенних умовах. *Соціальна психологія*. 2008. № 1. С. 96-104.
13. Дмитренко С. Емоційний інтелект. Як бути розумним із власними емоціями? *Біологія* (Шк. світ). 2018. № 12. С. 6-11.
14. Емоційний інтелект 2.0 / Упоряд. А. Козлова. Київ: Вид. група Шк. світ, 2021. 135 с.
15. Єресько О. Розвиток емоційного інтелекту як педагогічна проблема. *Рідна школа: наук.-пед. журнал*. 2021. № 3. С. 51-57.
16. Зелюк В. Розвиток емоційного інтелекту та культури вчителя в системі післядипломної педагогічної освіти. *Імідж сучасного педагога*. 2010. № 8. С. 25-27.
17. Калошин В. Ф. Емоційний інтелект – головний показник ефективності використання людських ресурсів. *Практична психологія та соціальна робота*. 2008. № 4. С. 54-63.
18. Карпенко Є. Аксіологічний зміст емоційного інтелекту як запорука конгруентного життєздійснення особистості. *Психологія і суспільство*. 2019. № 1. С. 67-73.
19. Карпенко Є. В. Сучасні вектори дослідження емоційного інтелекту особистості. *Психологія і особистість*. 2019. № 1. С. 60-72.

20. Короденко М. Про освіту й емоції. Сучасна освіта України. 2020. № 17 серп. (№ 32). С. 14-15.
21. Косташ Л. М. Когнітивна регуляція емоцій як чинник професійного самоздійснення адвоката. *Перспективи та інновації науки (Серія "Педагогіка", Серія "Психологія", Серія "Медицина")*. 2023. № 11. С. 505-514.
22. Крупич С. О. Емоційний інтелект практичних психологів як важливий компонент професійної спрямованості. *Психологічні перспективи*. 2011. Вип. 18. С. 150-159.
23. Курмишева Н. І. Емоційний інтелект і менеджмент. *Постметодика*. 2010. № 6. С. 56-59.
24. Логінова Т. В. Емоційний інтелект – основа лідерства. *Педагогічна майстерня*. 2016. № 1. С. 30-33.
25. Любашенко О. Емоційний інтелект в освітніх стратегіях української лінгводидактики. *Українська мова і література в школі*. 2020. № 1. С. 48-50.
26. Лящ О.П. Генеза емоційного інтелекту в юнацькому віці: автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.07. НАПН України, Ін-т психології імені Г. С. Костюка. Київ, 2020. 44 с.
27. Маріненко Л. В. Емоційний інтелект та наші звички. *Шкільному психологу. Усе для роботи*. 2020. № 7. С. 22-23.
28. Мединська Ю. А. Теоретичні підходи та практичні аспекти діагностики компетентності особистості у сфері емоцій. *Практична психологія та соціальна робота*. 2013. № 10. С. 11-15.
29. Нагорна А. О. Стресозахисна функція емоційного інтелекту. *Психологічні перспективи*. 2012. Вип. 20. С. 161-171.
30. Новак О. О. Шляхи розвитку емоційного інтелекту педагогічних працівників. *Постметодика*. 2010. № 6. С. 41-47.
31. Носенко Е. Л. Емоційний інтелект як інтегральна особистісна властивість. *Практична психологія та соціальна робота*. 2008. № 9. С. 22-27.

32. Півень Г. Розвиток емоційного інтелекту як важливий чинник підвищення професійної майстерності керівника закладу освіти. *Директор школи* : газ. 2018. № 15/16. С. 78-81.
33. Психологічний словник/ за ред. Б. Мещерякова та В. Зінченко. Київ: 2018. 511 с.
34. Розвиток особистості у сучасному освітньому просторі: монографія/ за ред. В. В. Зарицької. Херсон: Гельветика, 2019. 208 с.
35. Романовський О. Психолого-педагогічні умови формування емоційного інтелекту у майбутніх викладачів вищої школи. *Теорія і практика управління соціальними системами: філософія, психологія, педагогіка, соціологія*. 2021. № 2. С. 3-20.
36. Сизоненко А. Емоційний інтелект як психологічний феномен. *Психологічні координати розвитку особистості: реалії та перспективи* : II Всеукр. наук.-практ. конф., 17 трав. 2017 р. : зб. наук. пр. / Ін-т психології імені Г. С. Костюка, Полтав. нац. пед. ун-т імені В. Г. Короленка, ПОІППО імені М. В. Остроградського та ін. Полтава, 2017. С. 170-173.
37. Синельникова І. Дослідження розвитку емоційного інтелекту. *Психолог*. 2011. № 32. С. 19-24.
38. Стрельнікова В. Ю. Роль емоційного інтелекту у забезпеченні здоров'я людини. *Постметодика*. 2010. № 6. С. 15-22.
39. Телешова І. Як розвинути емоційний інтелект. Поради керівнику закладу освіти. *Директор школи*: газ. 2018. № 15/16. С. 82-84.
40. Філіппова І. Емоційний інтелект як засіб успішної самореалізації. *Соціальна психологія*. 2007. № 4. С. 68-79.
41. Фялковська О. Вплив типу темпераменту на рівень емоційного інтелекту у старшокласників. *Шкільному психологу. Усе для роботи*. 2019. № 1. С. 4-9.
42. Фялковська О. Т. Вплив типу темпераменту на рівень емоційного інтелекту у старшокласників. *Класному керівнику. Усе для роботи*. 2018. № 12. С. 4-9.

43. Харченко Н. 7 міфів про емоційний інтелект. *Шкільний світ*. 2019. № 2. С. 5-11.
44. Харченко Н. Емоції в житті людини: вплив і закони. *Шкільний світ*. 2019. № 5. С. 5-10.
45. Харченко Н. Точка перетину серця і розуму. Міфи і реальність емоційного інтелекту. *Директор школи. Шкільний світ*. 2017. № 4. С. 46-54.
46. Чебикін О. Емоційна регуляція пізнавальної діяльності: концепція, механізми, умови. *Психологія і суспільство*. 2017. № 3. С. 86-103
47. Четверик-Бурчак А.Г. Механізми впливу емоційного інтелекту на успішність життєдіяльності особистості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.01 "Загальна психологія, історія психології" Держ. заклад "Південноукр. нац. пед. ун-т імені К. Д. Ушинського". Одеса, 2015. 18 с.
48. Шабанов С. 7 міфів про емоційний інтелект. *Директор школи. Шкільний світ*. 2017. № 4. С. 60-68.
49. Шара С. О. Емоційний інтелект як чинник професійно-педагогічної адаптації молодого викладача. *Постметодика*. 2010. № 6. С. 48-53.
50. Шафрановський В. Ю. Особливості емоційного інтелекту студентів. *Становлення і розвиток особистості в умовах освітнього простору: теорія і практика* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 14-15 трав. 2015 р.) / Ін-т психології імені Г. С. Костюка НАПН України, Полтав. нац. пед. ун-т імені В. Г. Короленка, Полтав. обл. ін-т післядипломної пед. освіти імені М. В. Остроградського. Полтава, 2015. С. 178-181.
51. "Короткий опитувальник емоційного інтелекту" (Emotional Intelligence Test by N. Hall). URL: <https://www.pdau.edu.ua/content/diagnostyka-emociynogo-intelektu-n-holl>
52. Тест професійного вигорання М. Бойко. URL: <https://vseosvita.ua/library/diahnostyka-rivnia-emotsiinoho-vyhorannia-viktora-boiko-712894.html>

53. Тест-опитувальник на визначення типу темпераменту (Г. Айзенк).

Режим доступу: <http://surl.li/yfelgm>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Кореляція рівня емоційного інтелекту та рівня емоційного вигорання

	Рівень емоційного вигорання - група 1	t- критерій Стюдента	Рівень емоційного вигорання - група 2	t- критерій Стюдента
Рівень розвитку емоційного інтелекту	-0,826	0,048	-0,798	0,047

ДОДАТОК Б

Кореляція між емоційним інтелектом та типом темпераменту

	Значення за шкалою "Невротизм" група 1	t- критерій Стьюдента	Значення за шкалою "Невротизм" Група 2	t- критерій Стьюдента
Рівень емоційного інтелекту	-0,697	0,049	-0,7	0,049