

канд. психол. наук : спец. 19.00.05 "Социальная психология" / Дмитрий Леонидович Буренко. – М., 2005. – 251 с.

4. Годин А.М. Брендинг : Учеб. Пособие / А.М. Годин, А.А. Дмитриев, И. Б. Бабленков. – М. : Дашков и Ко, 2004. – 364 с.

5. Дэвис С. Бренд-билдинг: создание бизнеса, раскручивающего бренд / С. Дэвис, М. Данн / Пер. с англ. под ред. В. Домнина. – СПб. : Питер, 2005. – 320 с.

6. Запесоцкий Ю.А. Символическая сущность бренда в современной культуре : автореф. дис. ... канд. культурологи : спец. : 24.00.01 "Теория и история культуры" / Ю.А. Запесоцкий. – СПб., 2009. – 23 с.

7. Злотникий Е.Э. Социальный механизм управления брендом региона : автореф. дис. ... канд. социол. наук : спец. : 22.00.08 "Социология управления" / Е.Э. Злотникий. – М., 2008. – 24 с.

8. Костылева Н.В. Бренд как социокультурный феномен (социологический анализ) : автореф. дис. ... канд. социол. наук : спец. : 22.00.06 / Н. В. Костылева. – Екатеринбург, 2006. – 171 с.

9. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Изд-во Прогресс, 1991. – 788 с.

10. Мельникова О.Т. Бренд как предмет качественного социально-психологического исследования и объект социального восприятия / О.Т. Мельникова, Т.В. Фоломеева, Д.А. Чмыхалова // Мир психологии : научно-методический журнал / Ред. Д. И. Фельдштейн, А. Г. Асмолов. – 1999. – № 3 июль-сентябрь 1999. – С. 112-120.

11. Пустотин В. Бренд-консалтинг: главные особенности и тенденции развития / В. Пустотин // Маркетинг и реклама. – 2006. – № 1. – С. 31-34.

12. Трофимов Я. Брендинг и идентификация настоящего и будущего / Ярослав Трофимов. – Одесса : ПЛАСКЕ, 2009. – 95 с.

13. Хейс Дж. Управление маркетингом: опыт и проблемы. Вып. 1. Коммуникации бренда / Дж. Хейс, Р. Риверс, Т. Гленн и др. ; Пер. с англ. С. Харций и др. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 205 с. – (Серия "Заметки профессионалов").

14. Шарков Ф.И. Интегрированные бренд-коммуникации / Ф.И. Шарков. – М. : РИП-Холдинг, 2004. – 248 с.

Надійшла до редколегії 25.12.15

Лилия Гомольская, соискатель

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

БРЕНД КАК СОЦИАЛЬНЫЙ И СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

Статья посвящена рассмотрению бренда как социально-психологического феномена. Освещено формирование образа бренда как социального объекта в процессе деятельности, частью которой является коммуникация. Взаимодействие потребителя с брендом – суть бренд-коммуникации. Показано, что восприятие бренда обусловлено различными социально-психологическими факторами и раскрыто, что с помощью бренд-коммуникаций возможно влиять на поведение человека, формируя его ценности и потребности. Таким образом уточнено, что бренд-коммуникация является важным процессом, который влияет на изменения в структуре потребления и формирование мотивации современного человека. Определено, что бренд как феномен социокультурный феномен становится средством идентификации и влияет на ценностные ориентации и изменения мотивационных практик.

Ключевые слова: бренд, бренд-коммуникации, социально-психологический феномен, социальный объект, образ бренда, социокультурный феномен.

Lilia Gomolska, applicant

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

BRAND AS SOCIAL AND SOCIO-PSYCHOLOGICAL PHENOMENON

The article considers the brand as a socio-psychological phenomenon. The issue of formation of a brand image as a social object in business, in which communication is a part, is covered. The interaction of the consumer with the brand is the essence of brand communication. It is shown that the perception of the brand is due to a variety of social and psychological factors, and it was disclosed that brand communications may affect a person's behavior, shaping his values and needs. Thus it was clarified that brand communication is an important process that affects the changes in consumption patterns and the formation of motivation of a modern person. It was determined that the brand as a social and cultural phenomenon becomes a mean of identification and affects the value orientations and changes in motivational practices.

Keywords: brand, brand communication, socio-psychological phenomenon, social object, brand image, social and cultural phenomenon.

УДК: 159.953.2+952.3

Ксенія Грузинова, студ.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЕМПАТИЧНИХ ЗДІБНОСТЕЙ ОСОБИСТОСТІ З ЇЇ КОНФЛІКТНОЮ ПОВЕДІНКОЮ

У статті досліджуються кореляційні зв'язки між рівнями прояву емпатичних здібностей, домінуючими стратегіями конфліктної поведінки та рівнем внутрішньої конфліктності. Для дослідження використовувалися методика діагностики рівня емпатичних здібностей В.В. Бойка, методика діагностики схильності особистості до конфліктної поведінки К. Томаса (адаптація Н.В. Гришиної) і методика "Рівень співвідношення "цінності" і "доступності" в різних життєвих сферах" Є.Б. Фанталової. Вибірка складалася з 42 студентів, а опрацювання результатів було здійснене за допомогою статистичної комп'ютерної програми SPSS.

Ключові слова: конфліктна поведінка, стратегія, внутрішньоособистісний конфлікт, емпатія, канали емпатії, кореляція.

У разі виникнення проблем, перехід на шляху до реалізації бажаного кожна людина обирає той чи інший спосіб поведінки, певним способом реагує на проблемну ситуацію. Індивід, визначивши ситуацію як конфлікт, здійснює миттєву емоційну реакцію на неї. Зазвичай переживання напруженості, дисгармонії, суперечностей викликає активність, спрямовану на усунення такого переживання, на відновлення гармонії. Наявність же такої активності, в свою чергу, спонукала науковців до вивчення особливостей конфліктних ситуацій, внаслідок чого О.Ю. Коржова, Н. Пезешкіан, П.О. Флоренський, Х. Томе та ін. звернули увагу на те, що люди зовсім по-різному поведуть себе навіть за наявності подібних ознак конфліктної ситуації. Це стало підставою для виокремлення стратегій поведінки в конфліктах [2]. В найбільш універсальному вигляді в працях К. Томаса, Р. Кілмена, Дж. Мутона та Р. Блейка було визначено п'ять таких стилів поведінки, можливих у конфліктній ситуації: конкуренція, співробітництво, уникання, пристосування та компроміс.

Ці стилі визнані більшістю спеціалістів, які працюють над проблемою конфліктів, хоча іноді описуються ними за допомогою різних термінів [1].

В руслі досліджень за даною тематикою адекватні конфліктній ситуації стратегії реагування стали розглядатися як передумова успішного соціального функціонування, саме тому нам здається актуальною можливість дослідження зв'язку стратегій конфліктної поведінки й виявів емпатії з боку особистості – саме дані феномени значною мірою впливають на особливості поведінки особистості в емоційно забарвленій (для даної особи чи для інших людей) ситуації.

В останніх публікаціях з схожою тематикою приділялася увага проблемам зумовленості конфліктної поведінки різними факторами, наприклад: взаємозв'язок темпераменту й конфліктної поведінки; зв'язок різних якостей особистості зі стратегіями конфліктної поведінки, які найчастіше схильна виявляти особистість: зв'язок агресивності й конфліктної поведінки [8], стратегій

конфліктної поведінки й самооцінки [9], взаємозв'язок мотивації й конфліктної поведінки [11], вияв різних стратегій поведінки в залежності від різного рівня внутрішньоособистісної конфліктності [6]; більш комплексний розгляд проблеми зв'язку особистісних факторів й стратегій конфліктної поведінки [7] тощо. В більшості випадків, якщо й брався до уваги аспект зв'язку стилів конфліктної поведінки й рівня емпатії, то розглядався він в рамках підліткового віку [4], тоді як ми воліли б розглядати цей зв'язок на тлі юнацького віку, в рамках процесу підготовки фахівців гуманітарних спеціальностей, які планують працювати в системі "людина – людина". Таким чином, як ми можемо побачити, самій проблемі зв'язку конфліктної поведінки з виявами емпатії не було присвячено достатньої уваги.

Отже, **мета** статті: дослідити особливості взаємозв'язку рівня емпатії з конфліктною поведінкою та внутрішньою конфліктністю особистості.

Дослідницька **гіпотеза** полягала в тому, що люди з високим рівнем емпатії частіше будуть використовувати стратегії пристосування, компромісу й співробітництва у процесі конфліктної взаємодії і матимуть менше внутрішньоособистісних конфліктів.

В даному дослідженні увагу було надано тезі про те, що виявлення людиною стратегій конфліктної поведінки піддається впливові багатьох когнітивних, емоційних, ситуативних факторів тощо [3]. Так, стратегія поведінки індивіда в ситуації взаємодії визначається тією мірою, в якій він хоче задовольнити власні інтереси та інтереси іншої сторони, а те, в яку саме сторону і наскільки буде зміщено вектор орієнтування цієї стратегії вже буде обумовлено наявністю внутрішніх конфліктів й рівнем вираженості різних емпатичних здібностей (які можуть стати як факторами зменшення, так і збільшення різноспрямованості тенденцій, що знаходяться в основі конфлікту).

По-перше, фактором впливу на обрання конкретного стилю поведінки в конфлікті міжособистісному, може стати наявність внутрішньоособистісного конфлікту, оскільки внутрішній конфлікт протікає у формі особливого ціннісного переживання, і крок назустріч до однієї цінності, віддаляє особистість від ствердження іншої значущої цінності як елементу власної особистісної структури. Коли ж таке внутрішнє переживання потребує реального вияву у вигляді вчинку, індивід може здійснити спробу підтвердити значущість обох цінностей, або ж обрати одну й відмовитися від іншої. В залежності від цього вибору будуть радикально різнитися способи поведінки в конфліктній ситуації. Наприклад, при спробі підтвердження обох цінностей (щасливого сімейного життя й цікавої роботи), індивід буде змушений піти на компроміс; за умови вибору однієї пріоритетної цінності він може обрати або стиль конкуренції, або пристосування тощо.

По-друге, детермінантою конфліктної поведінки можуть стати прояви емпатії, яка, в свою чергу, вже включає в себе як емоційні, так і когнітивні, установчі, комунікативні складові. Емпатія передбачає розуміння емоційного стану іншої людини, що сприяє різносторонньому аналізу конфліктної ситуації, пошуку альтернатив вирішення проблемних ситуацій, які б задовольнили усі сторони (в будь-якому випадку, в цьому процесі послідовно задіяні когнітивні, емоційні й інші функції); проникнення й вчування в переживання іншої людини, що відбувається при емпатії, а також здатність індивіда до паралельного переживання тих емоцій, що виникають у іншого індивіда в ході спілкування з ним, можуть значно вплинути на динаміку використання й зміни стратегій поведінки в конфлікті, за умови підтримання взаємодії й

налагодження первинного контакту; за умови ж переходу емпатії в ідентифікацію, вектор конфліктної стратегії може змінитися з орієнтації на власні інтереси на узгодження поведінки з інтересами інших, або ж повної орієнтації на інтереси інших.

Таким чином, ми уявляємо модель обрання стилю конфліктної поведінки як процес, що може запускатися дією ситуативних зовнішніх умов, й детермінується наявністю внутрішніх конфліктів й амбівалентних спрямувань в структурі мотивів й цінностей особистості, особливостями її емоційної сфери (в даному дослідженні – емпатії), яка вже має в собі також когнітивні елементи, установки тощо.

Тепер перейдемо безпосередньо до опису проведеного дослідження. Перш за все, варто зазначити, що вибірка даного дослідження складалася із 42 осіб віком 18–25 років, серед яких 23 жінки і 19 чоловіків. В якості досліджуваних виступали студенти факультету психології, факультету філології й юридичного факультетів КНУ імені Тараса Шевченка, а також Інституту міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка й досліджувані, які закінчили вищий освітній заклад й такі, що отримують чи отримали освіту за кордоном тощо. Таким чином, результати дослідження можна поширювати на генеральну сукупність даного вікового періоду, індивідів, які отримують чи вже отримали вищу освіту гуманітарного спрямування.

В ході проведення дослідження були використані такі методики:

- методика діагностики схильності особистості до конфліктної поведінки К. Томаса (адаптація Н.В. Гришиної), завдяки якій ми отримали змогу визначити ті стилі конфліктної поведінки, до вияву яких схильні досліджувані в ситуаціях міжособистісної взаємодії [10].

- методика "Рівень співвідношення "цінності" і "доступності" в різних життєвих сферах" (Є.Б. Фанталової), яка дозволяє нам дослідити внутрішні конфлікти особистості [12].

- методика діагностики рівня емпатичних здібностей В.В. Бойко, яка дозволяє визначити інтенсивність прояву шести каналів емпатії [5].

Після проведення дослідження й первинного підрахунку, було проведено математичні операції задля встановлення кореляційних зв'язків між отриманими результатами за окремими шкалами – показниками емпатії, п'ятьма стратегіями конфліктної поведінки й показниками внутрішньоособистісної конфліктності особистості (підрахунки було здійснено в програмі SPSS).

На основі отриманих результатів гіпотеза дослідження була підтверджена частково: високі показники окремих шкал емпатії позитивно корелюють із показниками переважання стратегій компромісу й пристосування у процесі конфліктної взаємодії. Не було знайдено статистично значимих взаємозв'язків між показниками емпатії й внутрішньоособистісною конфліктністю. Було знайдено додаткові зв'язки, не передбачені гіпотезою дослідження. Було підтверджено статистичну значимість зв'язку: раціонального каналу емпатії й стратегії співробітництва; інтуїтивного каналу емпатії й стратегії компромісу; проникаючої здатності в емпатії й стратегії пристосування; проникаючої здатності в емпатії й стратегії конкуренції; стратегії компромісу і внутрішньоособистісної конфліктності особистості.

Зв'язок між раціональним каналом емпатії й стратегією співробітництва є середнім (помірним) за силою прояву (показником коефіцієнту кореляції Пірсона: 0,336) й прямим за спрямованістю (див. табл. 1).

Таблиця 1

Кореляції			
		Рациональний канал	Співробітництво
Рациональний канал	Кореляція Пірсона	1	0,336(*)
	Знч. (2-сторон.)		0,029
	N	42	42
Співробітництво	Кореляція Пірсона	0,336(*)	1
	Знч. (2-сторон.)	0,029	
	N	42	42

* Кореляція є значущою на рівні 0,05 (2-сторон.).

Результати можна визначити достовірними ($p=0,029$). Таким чином, людина з розвиненим раціональним каналом емпатії, зі здатністю до спрямування власної уваги, сприйняття і мислення на сутність іншої людини, заради адекватного, неупередженого й всебічного її відображення, буде схильна також до конструктивної поведінки в процесі вирішення конфліктів, врахування інтересів й мотивів свого партнера по взаємодії. Така особистість буде готова ознайомитися з іншими точками зору, від-

мінними від власної, щоб зрозуміти причини конфлікту і знайти курс дій, прийнятний для всіх сторін.

Зв'язок інтуїтивного каналу емпатії й стратегії компромісу є середнім (помірним) за силою прояву (показником коефіцієнту кореляції Пірсона: $-0,430$) й оберненим за спрямованістю: індивіди з розвиненим каналом емпатії нечасто вдаються до використання стратегії компромісу в процесі конфліктної взаємодії (див. табл. 2).

Таблиця 2

Кореляції			
		Інтуїтивний канал	Компроміс
Інтуїтивний канал	Кореляція Пірсона	1	-0,430(**)
	Знч. (2-сторон.)		0,005
	N	42	42
Компроміс	Кореляція Пірсона	-0,430(**)	1
	Знч. (2-сторон.)	0,005	
	N	42	42

** Кореляція є значущою на рівні 0,01 (2-сторон.).

Такий результат можна спробувати пояснити тим фактом, що інтуїтивний канал здебільшого залучається в процес емпатії в умовах браку об'єктивної інформації про партнерів спілкування, в той час як така об'єктивна інформація про інтереси й мотиви партнера стає необхідною для застосування стилю компромісу. Цей результат можна визначити достовірними ($p=0,005$).

Також було підтверджено наявність статистично значимого зв'язку між проникаючою здатністю в емпатії й стратегією пристосування (див. табл. 3).

Цей зв'язок є середнім (помірним) за силою прояву ($0,470$) при $p=0,002$; і прямим за спрямованістю: таким чином, можна припустити, що використання стилю пристосування може іноді бути й важливим компонентом,

необхідним для створення атмосфери відкритості й довірливості, сприяння словесно-емоційному обміну і взаєморозумінню між партнерами, що і є метою проникаючої здатності як важливої комунікативної властивості людини. Також обрання стилю пристосування може бути наслідком проникаючої здатності, що призвело до усвідомлення важливості потреб й інтересів іншого й призвело до бажання солідаризуватися з ним, поступатися своїми інтересами заради інтересів партнера.

Зв'язок між проникаючою здібністю в емпатії й стратегією конкуренції є середнім (помірним) за силою прояву (показником коефіцієнту кореляції Пірсона: $-0,399$) й оберненим за спрямованістю (див. табл. 4).

Таблиця 3

Кореляції			
		Проникаюча здібність	Пристосування
Проникаюча здібність	Кореляція Пірсона	1	0,470(**)
	Знч. (2-сторон.)		0,002
	N	42	42
Пристосування	Кореляція Пірсона	0,470(**)	1
	Знч. (2-сторон.)	0,002	
	N	42	42

** Кореляція є значущою на рівні 0,01 (2-сторон.).

Таблиця 4

Кореляції			
		Проникаюча здібність	Конкуренція
Проникаюча здібність	Кореляція Пірсона	1	-0,399(**)
	Знч. (2-сторон.)		0,009
	N	42	42
Конкуренція	Кореляція Пірсона	-0,399(**)	1
	Знч. (2-сторон.)	0,009	
	N	42	42

** Кореляція є значущою на рівні 0,01 (2-сторон.).

Результати можна визначити достовірними ($p=0,009$). Отже, індивід із розвинутою проникаючою здатністю не є схильним до застосування стилю конку-

ренції. З огляду на попередні інтерпретації, такий результат стає очевидним, адже людина із спрямуванням до створення атмосфери відкритості й до розуміння

мотивів й інтересів свого комунікативного партнера на-вряд чи може в той же час виявляти поведінку, спрямо-вану на задоволення лише власних інтересів за раху-нок інтересів інших, змушуючи їх прийняти своє бачен-ня необхідного вирішення проблеми.

Таким чином, розвиток емпатичних здібностей спри-яє встановленню взаєморозуміння в процесі спілкуван-ня (а також усвідомленню значущих інтересів й мотивів суб'єктів конфліктної взаємодії) й упереджує виникнен-ня емоційного бар'єру при комунікаціях, що впливає на обрання конструктивних стратегій поведінки в конфлік-ті, застосування отриманих за допомогою емпатичних каналів інформації про інших учасників конфлікту в по-ведінкових виявах. Отож, емпатичні здібності виявля-ються залученими в систему реальної соціальної взає-модії, а не лише ізольованими елементами системи особистості.

Також можна припустити, що розвиток емпатичних здібностей сприятиме застосуванню конструктивних стратегій конфліктної поведінки, спрямованих на враху-вання інтересів всіх сторін конфліктної взаємодії й реал-не вирішення конфлікту. Отож, розвиток даних здіб-

ностей є рекомендованим заради покращення соціаль-ної взаємодії й сприянню вирішенню конфліктів. З іншо-го ж боку, використання стратегій співробітництва, ком-промісу й пристосування, не завжди може бути адекват-ним по відношенню до конкретних ситуацій протисто-яння. Іноді, наприклад в ситуаціях надзвичайної значу-щості наслідків конфлікту для нас, або ж необхідності швидкого обрання рішення та прийняти на себе ролі лідера, необхідною є використання стратегії конкурен-ції, а розвинені емпатичні здібності й орієнтація на інте-реси і стани інших можуть навіть негативно вплинути на ефективність вирішення наявних завдань. Таким чином, необхідність в розвитку емпатичних здібностей зале-жить також від соціальних й професійних задач, які сто-ять перед людиною, й інших, обумовлених вимогами зовнішнього середовища, а також особистими перева-гами факторів.

Також було виявлено зв'язок між використанням стратегії компромісу й внутрішньоособистісної конфлі-ктністю особистості. Цей зв'язок є середнім (помірним) за силою прояву (показником коефіцієнту кореляції Пір-сона: -0,327) й прямим за спрямованістю (див. табл. 5).

Таблиця 5

Кореляції		Компроміс	Внутрішньоособистісна конфліктність
Компроміс	Кореляція Пірсона	1	0,327(*)
	Знач. (2-сторон.)		0,035
Внутрішньоособистісна конфліктність	N	42	42
	Кореляція Пірсона	0,327(*)	1
	Знач. (2-сторон.)	0,035	
	N	42	42

* Кореляціяє значущою на рівні 0,05 (2-сторон.).

Результати також можна визначити достовірними ($p=0,035$). В цьому випадку, внутрішньоособистісна конфліктність підвищується за умови застосування стратегії компромісу, скоріш за все через те, що даний стиль поведінки вже в своїй основі передбачає бороть-бу мотивів: індивід має поступитися частиною своїх інтересів (наприклад, усвідомлюючи значущість потреб іншого учасника взаємодії, через бажання зберігати дружні стосунки, наявності мотиву афіліації то-що), внаслідок чого не всі його інші особисті інтереси й мотиви (що визначаються конкретно ситуацією взає-модії) будуть задоволені. В таких умовах виникає амбі-валентність спрямувань – на інтереси іншого й на влас-ні інтереси, й в індивіда виникає невідповідність між усією сукупністю значимих цінностей й потреб й тією їх частиною, яка стала реально доступною й досяжною внаслідок існування ціннісних інтересів іншого індивіда. Тоді ж задоволення цих недоступних мотивів особисто-сті стає зовсім неможливим або перебуває під загро-зою, виникають труднощі і перешкоди для задоволення цих мотивів, суспільне життя вимагає їх обмеження тощо. До того ж, компроміс не передбачає вироблення остаточного взаємоприйнятного рішення на перспек-ту, а таке рішення зазвичай є тимчасовим.

Також, за результатами проведеного дослідження, ми можемо зробити висновок про відсутність взаємозв'я-зку між рівнем емпатії й внутрішньоособистісною конфлі-ктністю. Такий результат можна пояснити великою кільк-стю причин, що детермінують виникнення внутрішніх конфліктів, і які не були враховані як можливі побічні зміни у проведеному дослідженні. Врахування цих фак-торів у подальших експериментах може стати запорукою більшої надійності отриманих даних й можливістю до-стовірної інтерпретації отриманих взаємозв'язків.

Таким чином, можна зробити такі **висновки** стосов-но зв'язків між конфліктною поведінкою та емпатією.

По-перше, у статті був описаний сучасний стан до-сліджень проблематики зв'язку між конфліктною пове-дінкою й емпатією. Було розглянуто деякі з сучасних публікацій та зроблено висновок про недостатню ви-вченість даної тематики. Було здійснено спробу розкри-ти особливості використання різних стратегій конфлікт-ної поведінки залежно від задіяних особистістю каналів емпатії та рівня внутрішньої конфліктності.

По-друге, нами було проведено дослідження, для якого була сформована репрезентативна вибірка, де анонімно було запропоновано пройти тестування гру-пового характеру. В ході дослідження в респондентів виявляли емпатичні здібності, визначали домінуючі стратегії конфліктної поведінки, вимірювали вираже-ність внутрішніх конфліктів. Вибірка даного дослідження складалася з 42 осіб віком 18–25 років, серед яких 23 жінки і 19 чоловіків, які отримують чи вже отримали вищу освіту гуманітарного спрямування.

По-третє, було побудовано взаємозв'язки між отри-маними результатами, з'ясовано закономірності спів-відношення прояву емпатії з особливостями конфлікт-ної поведінки особистості й охарактеризовано резуль-тати, отримані в ході емпіричного дослідження.

Так, внаслідок застосування кореляційного аналізу було підтверджено статистичну значимість таких зв'яз-ків: раціонального каналу емпатії й стратегії співробіт-ництва; інтуїтивного каналу емпатії й стратегії компро-місу; проникаючої здатності в емпатії й стратегії при-стосування; проникаючої здатності в емпатії й стратегії конкуренції; стратегії компромісу і внутрішньоособистіс-ної конфліктності особистості. Таким чином, гіпотеза дослідження була підтверджена частково: високі показ-ники окремих шкал емпатії позитивно корелюють із по-казниками переважання стратегії компромісу й присто-сування у процесі конфліктної взаємодії. Не було знай-дено статистично значимих взаємозв'язків між показни-

ками емпатії й внутрішньоособистісною конфліктністю. Було знайдено також обернений кореляційний зв'язок проникаючої здібності в емпатії й стратегією конкуренції й прямий кореляційний зв'язок між показниками внутрішньоособистісних конфліктів і переважанням стратегії компромісу в конфліктній поведінці.

По-четверте, було висунуто тезу про те, що розвиток емпатичних здібностей сприяє встановленню взаєморозуміння в процесі спілкування, що впливає на обрання конструктивних стратегій поведінки в конфлікті (емпатичні здібності виявляються залученими в систему реальної соціальної взаємодії, а розвиток цих здібностей сприятиме застосуванню стратегій конфліктної поведінки, спрямованих на врахування інтересів всіх сторін конфліктної взаємодії й реальне вирішення конфлікту), отож розвиток даних здібностей є рекомендованим заради покращення соціальної взаємодії.

Список використаних джерел

1. Анцупов А.Я. Конфликтология / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 551 с.
2. Ващенко І.В. Конфліктологія та теорія переговорів : навч. посіб. / І.В. Ващенко, М.І. Кляп. – К. : Знання, 2013. – 408 с.
3. Долинська Л.В. Психологія конфлікту : навч. посібник / Л.В. Долинська, Л.П. Матяш-Заяц. – К. : Каравела, 2010. – 304 с.
4. Жданова Л.Г. Взаимосвязь стиля конфликтного поведения и уровня эмпатии в подростковом возрасте / Л.Г. Жданова // Научно-практические конференции ученых и студентов с дистанционным участием. Коллектив-

ные монографии. Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/1071-2012-02-05-18-47-04> – Назва з екрана.

5. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений / Е.П. Ильин. – СПб. : Питер, 2009. – 1126 с.

6. Красильников И.А. Стратегии поведения в межличностном конфликте при различной ценностной внутр. Личностной конфликтности / И.А. Красильников // Известия Саратовского университета. – № 1, том 13. – 2013. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategii-povedeniya-v-mezhlichnostnom-konflikte-pri-razlichnoy-tsennostnoy-vnutrilichnostnoy-konfliktnosti> – Назва з екрана.

7. Невструева Т.Х. Взаимосвязь личностных факторов и стратегий реагирования на конфликт в особых условиях жизнедеятельности / Т.Х. Невструева, М.Н. Лагуткина. – Режим доступа: <http://mir-nauki.com/> – Назва з екрана.

8. Плавская М.М. Взаимосвязь агрессивности и конфликтного поведения у подростков / М.М. Плавская, В.С. Даукша // СПб. : Санкт-Петербургский государственный университет. Психология XXI века. – 2006. – 484 с.

9. Пульман М.Ю. Связь стилей конфликтного поведения и самооценки у студентов / М.Ю. Пульман // Молодой ученый. – 2012. – № 12. – С. 419–422.

10. Психологические тесты / Под ред. А.А. Карелина : В 2 т. – М., 2001. – Т. 2. – С. 69–77. Режим доступа: <http://brunner.kgu.edu.ua/index.php/cv/116-thomas> – Назва з екрана.

11. Токарева Ю.А. Исследование взаимосвязи мотивации и конфликтного поведения личности в организации / Ю.А. Токарева, Т.К. Коваленко // Educatio. – № 8. – 2015.

12. Фанталова Е.Б. Диагностика и психотерапия внутреннего конфликта / Е.Б. Фанталова. – Самара : Издательский дом БАХРАХ. – М., 2001. – 128 с.

13. Шишелова Н.В. Взаимосвязь тревожности с типом поведения в конфликтных ситуациях в юношеском возрасте / Н.В. Шишелова, С.А. Городилова. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/760/1605> – Назва з екрана.

Надійшла до редколегії 16.02.16

Ксения Грузинова, студ.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭМПАТИЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ С ЕЕ КОНФЛИКТНЫМ ПОВЕДЕНИЕМ

В статье исследуются корреляционные связи между уровнями проявления эмпатических способностей, доминирующими стратегиями конфликтного поведения и уровнем внутренней конфликтности. Для исследования использовались методика диагностики уровня эмпатических способностей В.В. Бойко, методика диагностики предрасположенности личности к конфликтному поведению К. Томаса (адаптация Н.В. Гришиной) и методика "Уровень соотношения "ценности" и "доступности" в различных жизненных сферах" Е.Б. Фанталовой. Выборка состояла из 42 студентов, а обработка результатов была осуществлена с помощью статистической компьютерной программы SPSS.

Ключевые слова: конфликтное поведение, стратегия, внутриличностный конфликт, эмпатия, каналы эмпатии, корреляция.

Xenia Gruzynova, student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

FEATURES OF CONNECTIONS BETWEEN EMPATHIC ABILITIES AND CONFLICT BEHAVIOR

There is the research about finding connections and correlations between levels of display empathic abilities, dominant strategies of conflict behavior and level of intrapersonal conflict. In our research we used V. Boyko's diagnostic method of empathy abilities, K. Thomas' diagnostic method of individual predisposition to conflict behavior and E. Fantalova's diagnostic method "Level ratio "values" and "accessibility" in various spheres of life". The respondents of this research were 42 students and data processing was made by help of statistic computer program SPSS.

Keywords: conflict behavior, strategy, intrapersonal conflict, empathy, empathy channels, correlation.

УДК 159.922

Андрій Гуленко, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ГРУПОВИЙ КОУЧИНГ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ЦІЛІСНОЇ ОСОБИСТОСТІ СТУДЕНТА

У статті розглядається актуальне питання психологічних особливостей формування цілісної особистості в умовах сучасного мультикультурального суспільства, подано результати аналізу літературних джерел з даної проблематики; особлива увага приділена напрацюванням культурно-історичного підходу, позитивної психології та школи екзистенційної психології, представлено авторську методологію емпіричного дослідження, здійснено аналіз різних форм збору матеріалів емпіричного дослідження. Охарактеризовано критерії та типи цілісності особистості залежно від домінування у людини тих чи інших установок суспільного укладу, результати кількісного та якісного аналізу суб'єктивного благополуччя, основних життєвих екзистенцій, а також особливості часової орієнтованості та самореалізованості учасників дослідження як показників їхньої особистісної цілісності.

Ключові слова: цілісна особистість, життєві екзистенції, суб'єктивне благополуччя, груповий коучинг.

Соціальна ситуація розвитку студентства, стрімкі зміни в системі вищих навчальних закладів нашої країни, створює необхідність до переосмислення парадигми вищої освіти, в якій на перший план виносяться розвиток особистості студента.

В статті вирішувалися завдання розробки та апробації технології формування цілісної особистості, аналі-

зу наукових напрацювань з питання коучингу, опису результатів формуючого експерименту.

На думку Л.І. Божович, гармонійна цілісність особистості визначається насамперед узгодженням співвідношенням її внутрішніх компонентів (насамперед свідомих і несвідомих мотивів) і проявляється у відсутності суперечностей в особистісній організації. Відповідно до

© Гуленко Андрій, 2016