

ВІСНИК

Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

СЕРІЯ “ПСИХОЛОГІЯ”

Випуск 75

Започаткована 1967 р.

У Віснику Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія», подано результати теоретичних та експериментальних наукових досліджень у галузі фундаментальної та прикладної психології. Розглянуті проблеми особистості, когнітивної сфери, деякі питання медичної, соціальної психології, психодіагностики та психологічного консультування. Для науковців, аспірантів, пошукачів.

Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія», є фаховим виданням у галузі психологічних наук (Наказ Міністерства освіти і науки України № 886 від 02.07.2020р. Категорія «Б»). Затверджено до друку рішенням Вченої ради Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (протокол № 21 від 27.11.2023 р.).

Редакційна колегія:

Валентина Миколаївна Павленко,

(головний редактор), кандидат психологічних наук, професор, професор кафедри прикладної психології, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна.

Світлана Германівна Яновська,

(відповідальний редактор), кандидат психологічних наук, доцент кафедри прикладної психології Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, Україна.

Сергій Арнольдович Гірник,

(технічний секретар), кандидат фізико-математичних наук, науковий співробітник кафедри медичної фізики та біомедичних нанотехнологій Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, Україна.

Алла Борисівна Коваленко, доктор психологічних наук, професор, завідувачка кафедри соціальної психології, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Олександр Суренович Кочарян, доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри психологічного консультування та психотерапії, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна.

Ірина Володимирівна Кряж, доктор психологічних наук, доцент, професор кафедри прикладної психології, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна.

Оксана Володимирівна Кузнецова, кандидат психологічних наук, доцент, завідувачка кафедри педагогіки та технологій неперервної освіти КЗВО «Одеська академія неперервної освіти Одеської обласної ради».

Марат Амірович Кузнецов, доктор психологічних наук, професор, професор кафедри практичної психології. Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди, Україна.

Олена Львівна Луценко, доктор психологічних наук, професор, Латвія.

Валерій Олександрович Олефір, доктор психологічних наук, доцент, завідувач кафедри загальної психології, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна.

Ніна Вікторівна Підбуцька, доктор психологічних наук, професор, професор кафедри педагогіки та психології управління соціальними системами ім. І.А. Зязюна Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».

Ірина Данилівна Плотка, доктор психологічних наук, професор, директор департаменту «Психологія», Балтійська Міжнародна Академія, Латвія.

Віктор Володимирович Плохих, доктор психологічних наук, професор, професор кафедри загальної психології, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна.

Олександр Давидович Резник, доктор філософських наук (психологія), старший науковий співробітник регіонального центру досліджень зловживання алкоголем і наркотиками (RADAR), університет Бен-Гуріона в Нетеві, Ізраїль.

Адреса редакційної колегії: 61022, Харків, майдан Свободи, 6, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, факультет психології, каб. 419, тел. 057-707-51-70.

Сайт видання: periodicals.karazin.ua/psychology

Електронна адреса: psychology_series@karazin.ua

Статті пройшли внутрішнє та зовнішнє рецензування

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ No 22053-11953P від 21.12.2015

Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія» індексується у міжнародних наукометричних базах Google Scholar, Наукова періодика України (Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського), DOAJ та Index Copernicus

Ministry of Education and Science Ukraine

VISNYK

of V. N. Karazin
Kharkiv National University

SERIES PSYCHOLOGY

Issue 75

Founded 1967

Kharkiv – 2023

Visnyk of V.N. Karazin Kharkiv National University. Series Psychology contains the results of theoretical and experimental research in basic and applied psychology. The problems of personality, cognitive area, some legal questions, medical, social psychology. It can be useful for scientists, teachers, postgraduates.

Visnyk of V.N. Karazin Kharkiv National University. Series Psychology is a professional publication in the field of Psychology (Ministry of Education and Science of Ukraine No 886, of 02.07.2020. Category «B»).

Approved for publication due to the decision of the Academic Council V. N. Karazin Kharkiv National University (Protocol No 21 of 27.11.2023).

Editorial Board:

V. Pavlenko, (Chief Editor), Candidate of Psychological Science, Professor, Professor of the Department of Applied Psychology, V. N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine.

S. Yanovska, (Deputy Editor), Candidate of Psychological Science, Associate Professor of the Applied Psychology Department, V. N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine.

S. Hirnyk, (Technical Secretary), Ph.D. in Physical and Mathematical Sciences, Senior Researcher, Department of Medical Physics and Biomedical Nanotechnologies, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.

A. Kovalenko, Doctor of Psychology, Professor, Professor of Social Psychology Taras Shevchenko National University of Kyiv, 2a, ave. Academician Glushkov, 03680, Kyiv, Ukraine.

O. Kocharyan, Doctor of Psychology, Professor, Head of the Department of Psychological Counseling and Psychotherapy, V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine.

I. Kryazh, Doctor of Psychology, Professor of Applied Psychology V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine.

O. Kuznetsova, Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Pedagogy and Technology of Continuing Education of the Odessa Regional Academy of Continuing Education, Ukraine.

M. Kuznetsov, Doctor of Psychology, Department of Practical Psychology, H.S. Skovoroda Kharkiv National Pedagogical University, 29, Alchevskiyh St., Kharkov, 61002, Ukraine.

O. Lutsenko, Doctor of Psychology, Associate Professor, Latvia.

V. Olefir, Doctor of Psychological Science, Head of the Department of General Psychology V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine.

N. Podbutska, Doctor of Psychological Sciences, Professor, Professor of the Department of Pedagogy and Psychology of Management of Social Systems. I.A. Zyzyna National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ukraine.

V. Plokhikh, Doctor of Psychology, Professor of the Department of General Psychology V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine.

I. Plotka, Doctor of Psychology, Director of the Department of Psychology, Baltic International Academy, Latvia. Lomonosova Street, 4, LV-1019, Riga, Latvia.

O. Reznik, Ph.D (Psychology), Senior Research Associate Ben Gurion University of the Negev, Regional Alcohol and Drug Abuse Research (RADAR) Center, Israel.

Editorial address: 61022, Kharkiv, Svoboda Square, 6, V. N. Karazin Kharkiv National University, Department of Psychology, off. 419, tel. 8-057-707-51-70.

Site edition: periodicals.karazin.ua/psychology E-mail address: psychology_series@karazin.ua

Articles were internally and externally reviewed.

The certificate of state registration KB No 22053-11953P from 21.12.2015

Visnyk of V.N. Karazin Kharkiv National University. Series Psychology is being indexed in international scientometric databases Google Scholar, DOAJ and Index Copernicus

ЗМІСТ**ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ**

Гімаєва Ю.А., Родіна А.О. ЗВ'ЯЗОК ПРОКРАСТИНАЦІЇ ТА ОСОБИСТІСНОЇ ЗРІЛОСТІ У СТУДЕНТІВ СТАРШИХ КУРСІВ	7
Левенець Н.В., Кряж І.В. СУБ'ЄКТИВНЕ БЛАГОПОЛУЧЧЯ ЛЮДЕЙ З РІЗНИМ ПРОФІЛЕМ ВІДКРИТОСТІ ОСОБИСТОСТІ	16
Яворовська Л.М., Черкаська О.В. ГУМОР ЯК ОДНА ІЗ СТРАТЕГІЙ ДОЛАГОЧОЇ ПОВЕДІНКИ	23

ПСИХОЛОГІЯ ЗДОРОВ'Я ТА КЛІНІЧНА ПСИХОЛОГІЯ

Гуляєва О.В., Милославська О.В., Богдановський С.О. ФАКТОРИ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ ДО НАВЧАННЯ В ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ В СТУДЕНТІВ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ ЗДОРОВ'Я	31
---	----

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

Павленко В. М. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВНУТРІШНЬО ГРУПОВОГО СТАТУСУ І СХИЛЬНОСТІ ДО КОНФОРМІЗМУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ГРУПОВИХ НОРМ	37
Яновська С. Г., Туренко Р.Л., Рева С.А., Кононенко Н.М., Білоус Н.С., Зуб Р.В. ТИПИ МЕРЕЖЕВИХ ГРУП ТА ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЇХ УЧАСНИКІВ	44

МЕТОДИ ТА МЕТОДИКИ

Кряж І.В. ШКАЛА ВІРИ В СИЛУ ГРОШЕЙ	53
--	----

ЕКОЛОГІЧНА ПСИХОЛОГІЯ

Баранов В.О. ДО ПИТАННЯ ВИВЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ЕМОЦІЙНИХ ПЕРЕЖИВАНЬ	65
---	----

CONTENT**PERSONALITY PSYCHOLOGY****Yu. Gimayeva, A. Rodina**THE RELATIONSHIP BETWEEN PROCRASTINATION AND PERSONAL MATURITY
IN SENIOR STUDENTS 7**N. Levenets., I. Kryazh**

SUBJECTIVE WELL-BEING OF PEOPLE WITH DIFFERENT PERSONALITY OPENNESS PROFILES 16

L. Iavorovska, O. Cherkaska

HUMOR AS ONE OF THE COPING BEHAVIOR STRATEGIES 23

PSYCHOLOGY OF HEALTH AND CLINICAL PSYCHOLOGY**O. Huliaieva, O. Myloslavska, S. Bohdanovskyi**FACTORS OF SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL ADAPTATION TO STUDYING PROCESS AT HIGHER
EDUCATION INSTITUTIONS IN STUDENTS WITH LIMITED HEALTH OPPORTUNITIES 31**SOCIAL PSYCHOLOGY****V. Pavlenko**THE RELATIONSHIP BETWEEN INTRA-GROUP STATUS AND PROPENSITY FOR CONFORMITY
IN THE PROCESS OF FORMING GROUP NORMS 37**S. Yanovska, R. Turenko, S. Reva, N. Kononenko, N. Bilous, R. Zub**

TYPES OF NETWORK GROUPS AND PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF THEIR MEMBERS 44

METHODS AND TECHNIQUES**I. Kryaz**

SCALE OF BELIEF IN THE POWER OF MONEY 53

ECOLOGICAL PSYCHOLOGY**V. Baranov**TO THE ISSUE OF STUDYING ECOLOGICAL EMOTIONAL EXPERIENCES 65

ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ

DOI 10.26565/2225-7756-2023-75-01
УДК 159.923.2-057.875:316.477-027.162

Ю. А. ГІМАЄВА (Гімаєва Юлія Азгатівна)
кандидат психологічних наук, доцент,
доцент ЗВО кафедри загальної психології
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
майдан Свободи, 4, Харків, Україна.
<https://orcid.org/0000-0002-4366-307X>

E-mail: yuliagimaeva@gmail.com

А. О. РОДІНА (Родіна Анастасія Олексіївна)
магістрантка факультету психології
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
майдан Свободи, 4, Харків, Україна.
E-mail: roana.ale@gmail.com

ЗВ'ЯЗОК ПРОКРАСТИНЦІЇ ТА ОСОБИСТІСНОЇ ЗРІЛОСТІ У СТУДЕНТІВ СТАРШИХ КУРСІВ

У статті, відповідно до мети дослідження, подані результати вивчення прояву ірраціональної прокрастинації, ступеня сформованості особистісної зрілості, включаючи аспект самоактуалізації, та їх зв'язків у молодих чоловіків та жінок, що є студентами старших курсів ЗВО. З'ясовано, що в половини чоловіків та дещо меншій кількості жінок (42 %) ірраціональна прокрастинація виражена на середньому рівні. Проте майже третина жінок і чоловіків мають середньо-високий та високий рівень прояву прокрастинації. Тільки чверть жінок та п'ятій частині чоловіків прокрастинація не властива. Старшокурсники у середньому демонструють задовільний загальний рівень особистісної зрілості. Сумарно більш ніж три чверті (86 %) молодих чоловіків досягли прийняттого рівня особистісної зрілості (задовільного разом з високим), серед жінок така частка становить приблизно дві третини. Частка студенток з незадовільним рівнем особистісної зрілості є відносно великою - третина, утім серед чоловіків таких одна сьома. Окремі складові особистісної зрілості представлені здебільшого на задовільному рівні. Утім мотивація досягнення в чоловіків і почуття громадянського обов'язку в жінок представлені на рівні ближчому до високого, а за відсотковим розподілом почуття громадянського обов'язку більш ніж у половини жінок та двох третин чоловіків виражене на високому та дуже високому рівні. Ставлення до свого «Я» в чоловіків є значущо кращим, ніж в жінок. Аспекти самоактуалізації в студентів проявлені середньою мірою. Отримані зворотні кореляції між ірраціональною прокрастинацією та рисами самоактуалізації як ознаки особистісної зрілості. Існують як спільні для чоловіків та жінок кореляції, так і специфічні. У цілому в студентів-старшокурсників більша прокрастинація пов'язана з обмеженою орієнтацією на цінності самоактуалізації та слабкою синергією. В жінок ірраціональна прокрастинація зворотно пов'язана з автономністю від зовнішніх впливів, гнучкістю поведінки, сенситивністю до себе, синергією. В чоловіків прокрастинація зворотно пов'язана з самокерованістю.

Ключові слова: ірраціональна прокрастинація, самоактуалізація, особистісна зрілість, студенти старших курсів, чоловіки, жінки, кореляції.

Постановка проблеми. Прокрастинація є розповсюдженим явищем, яке здебільшого заважає функціонуванню особистості. Вона утруднює повсякденне життя в багатьох сферах: як у навчанні та професійній діяльності, так і в побуті та міжособистісному спілкуванні, – спричиняючи стрес і втрату відчуття суб'єктивного благополуччя. Найпоширенішим видом прокрастинації є академічна прокрастинація щодо виконання навчальних завдань, та вона зустрічається на всіх рівнях освіти і особливо серед студентів вищів (Бабатіна, 2013; Schraw, Wadkins & Olafson, 2007). При цьому можна впевнено стверджувати, що саме стосовно студентів тенденція «відкладати на завтра» може призводити до найбільш критичних наслідків, упроблемнюючи професійний розвиток майбутнього фахівця, бо зрештою йдеться про опанування професійно важливих компетентностей і

якостей. З іншого боку прокрастинація часто має не тільки негативний вплив на академічний прогрес, а й на психофізіологічний стан студентів.

Очевидно, що прокрастинація не є простим наслідком мотиваційної недостатності, тож для розуміння її витоків, а значить і винайдення шляхів подолання необхідно розглянути прокрастинацію у більш широкому контексті. Зважаючи на розповсюдженість прокрастинації саме в академічному середовищі, можна припустити її зв'язок з особливостями розвитку особистості саме на межі пізньої юності та ранньої зрілості. Цього періоду продовжується формування саморегуляційних можливостей особистості, включаючи здатність ефективно управляти своїм часом та мотивацією, закріплення цінностей, життєвих настанов і в цілому набуття здатності вчиняти на засадах дорослості, тобто

Як цитувати: Гімаєва, Ю.А., Родіна, А.О. (2023). Зв'язок прокрастинції та особистісної зрілості у студентів старших курсів. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія»*, (75), 7-15. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-01>

In cites: Gimayeva, Yu., Rodina, A. (2023). Interconnections procrastination with personal maturity in senior students. *Visnyk of V.N. Karazin Kharkiv National University. Series Psychology*, (75), 7-15. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-01>. [in Ukrainian]

© Ю.А. Гімаєва, А.О. Родіна, 2023; CC BY 4.0 license

відповідальності (vs необов'язковості), розважливості (vs емоційності), врахування наслідків (vs необачності). У комплексі ці здобутки прийнято кваліфікувати як особистісну зрілість, й особливо важливим періодом її формуванні є студентський вік (Меднікова, 2017). Таким чином ми припускаємо існування зв'язку між схильністю до прокрастинації та ступенем сформованості особистісної зрілості в студентів старших курсів ЗВО.

Огляд публікацій. Термін «прокрастинація» складається з двох частин: «про», що означає вперед, попереду й на підтримку, і «крастінус», що означає завтра й до завтра. У цьому сенсі прокрастинація розглядається як поведінкова тенденція відкладати дії, що необхідні для досягнення мети, або зволікати з роботою, яку ми вирішили виконати (Pourabdol, Sobhi-Gharamaleki & Abbasi, 2015). Таке зволікання частіше буває ситуативним, проте може набувати й хронічного характеру. В. Місільдін запропонував термін «синдром хронічної прокрастинації», щоб охарактеризувати ситуацію, коли людина припиняє працювати над завданням через тенденцію до мрійливості та повільних дій (Ferrari, Johnson & McCown, 1995, p. 23-24). П. Стіл дійшов висновку, що ключовою характеристикою прокрастинації є дисфункціональність, тому її найкраще розглядати як ірраціональну затримку дій на стадії виконання, незважаючи на очікування, що це буде невигідно (Steel, 2007). Тобто відкладання виконання завдань без належної причини або взагалі без якої-небудь необхідності – це ірраціональна прокрастинація (або ірраціональне відкладання), метою якої зазвичай є уникнення неприємностей, збереження власного комфорту або зниження власної тривоги.

Існує кілька підходів до пояснення прокрастинації, найстарішим з яких вважається за Д. Брауном психоаналітичний (Ferrari, Johnson & McCown, 1995, p. 5-7). Згідно з концепцією З. Фрейда людина уникає виконувати завдання, які становлять загрозу для Еґо. Про існування загрози свідчить тривога, яку переживає людина, співаючись з небезпечними речами (пов'язаними з витісненням матеріалом), внаслідок чого відповідні дії не можуть бути реалізовані, тому що для нівелювання тривоги включаються різноманітні захисні механізми, у тому числі механізм уникнення завдання (Freud, 1990).

В рамках психодинамічної теорії С. Блатт і П. Квінлан стверджували, що прокрастинатор, як правило, орієнтований на сьогодні і має труднощі з прогнозуванням майбутнього (Saputra, 2010, p. 89).

Згідно біхевіористської парадигми, прокрастинація, як і будь-яка поведінка, виникає через надання підкріплення або відсутність покарання. Тож досягнення позитивного результату за рахунок виконання роботи на останніх секундах дедлайну закарбовується в пам'яті індивіда як успішна поведінка. Внаслідок такого підкріплення людина і в подальшому буде вдаватися до повторення зволікання, попри те, що це насправді збільшує витрати часу (Ainslie & Haslam, 1992). Інший підхід, спрямований на вивчення поведінки, яка уникає неприємних стимулів. Втеча відбувається, коли людина спочатку починає, а потім припиняє виконувати завдання через необхідність докласти до нього значних зусиль (Ferrari, Johnson & McCown, 1995, p. 27). Це й

приводить до формування настанови кидати роботу до її повного завершення.

Д. Ейнслі у своїй теорії специфічних винагород стверджує, що уникнення завдань залежить від того, наскільки віддаленим у часі є отримання підкріплення (Ainslie & Haslam, 1992). Люди віддають перевагу короткостроковому підкріпленню або винагороді, а не довгостроковим цілям, оскільки короткострокове підкріплення викликає задоволення, яке можна відчутти негайно. З огляду на це, прокрастинатори – ті, хто звик обирати короткострокові винагороди. Звичка шукати негайне задоволення збільшує тривожність перед поставленими завданнями, що призводить до уникнення виконання завдання та негативного зворотного зв'язку (Ferrari, Johnson & McCown, 1995, p. 155-156).

Доволі популярним для пояснення прокрастинації є когнітивний підхід, який вбачає причинами прокрастинації ірраціональні переконання, вразливу самооцінку та нездатність приймати рішення. А. Елліс і В. Кнауєн назвали прокрастинацію емоційним розладом, який корениться в ірраціональному мисленні (Ferrari, Johnson & McCown, 1995, p. 35-36). Одним з ірраціональних переконань прокрастинаторів є впевненість у тому, що вони повинні зробити щось хороше, що має бути гідно оцінене. У результаті, якщо людині не вдається зробити щось оптимально, в неї виникає тенденція відкладати початок роботи через страх зробити щось не так.

Серед видів прокрастинації виділяють академічну (інакше – студентську), яка відноситься до підгрупи ситуативної прокрастинації та проявляється в затримці з початком або завершенням виконання завдань / видів діяльності, пов'язаних чи залежних від навчання (Moonaghi & Beydokhti, 2017; Senécal, Julien & Guay, 2002; Steel, 2010).

За даними закордонних досліджень, прокрастинація серед студентів старших курсів університетів є більш поширеною порівняно з молодшими, понад 70 % студентів коледжів регулярно прокрастинують (Schraw, Wadkins & Olafson, 2007). Поширеність академічної прокрастинації в Китаї становить від 4 % до 19 % (Lowinger, He & Chang, 2014), тоді як у Сполучених Штатах - від 7 % до 46 % (Solomon & Rothblum, 1984).

Хоча безпричинна (ірраціональна) академічна прокрастинація частіше створює зайвий стрес і занепокоєння, існують твердження про позитивний вплив прокрастинації, за якого студенти краще використовують наявний навчальний час (Schraw, Wadkins & Olafson, 2007). Принаймні певна частка людей виправдовують свою схильність відкладати завдання саме своєю здатністю працювати в умовах обмеженого часу (Wohl, Pychyl & Bennett, 2010), вірять в свою кращу ефективність за таких умов і навіть прагнуть працювати під тиском. Утім, більшість досліджень фокусуються на негативних аспектах прокрастинації і асоціюють її з меншим успіхом у житті.

З'ясовано, що люди з прокрастинацією легко відволікаються на більш захоплюючі, розважальні або приємні заняття (Klassen, Krawchuk & Rajani, 2008). Однією з причин відволікання студентів від своїх обов'язків та заміни їх на інші види діяльності, є те, що виконання завдань і проектів їм не подобається та дратує

(Steel, 2007). Іншими факторами, що зумовляють прокрастинацію, є низький рівень наполегливості та схильність до розсіювання уваги під час роботи над завданнями, а також погані навички планування.

Повідають, що люди з прокрастинацією не здатні до саморегуляції поведінки, яка викликає у них сильний стрес (Johnson, Blum & Giedd, 2009). Таким чином наявність дедлайну замість спонукання до завершення навчального проекту призводить до його ігнорування. Суттєвим аспектом саморегуляції є здатність керувати своїм часом. А. Соломон наголосив, що недостатня сформованість навичок тайм-менеджменту виявляється важливим фактором академічної прокрастинації (Solomon & Rothblum, 1984).

Не тільки нестача певних здібностей, але й позитивні якості особистості посилюють тенденцію до відкладання роботи. Ймовірність прокрастинації парадоксальним чином збільшується за позитивних уявлень про себе та вищої впевненості у своїх здібностях. Наприклад, висока академічна самооцінка визначає переконання студентів у їхній ефективності, хоча через таку віру в дійсності виникає «екзаменаційна метушня» (Sokolowska, 2009). Соціальні фактори також можуть спричинити ухиляння від виконання завдань. Під впливом прагнення до незалежності та вчинків на власний розсуд студенти можуть нехтувати дедлайнами академічних завдань і натомість обирати спілкування з друзями та родиною (McCloskey, 2011).

У психології зрілість особистості можна характеризувати як здатність ефективно та стійко справлятися з досвідом і задовільно вирішувати завдання розвитку (біологічного, соціального, когнітивного), характерні для свого вікового рівня (VandenBos & Staff, 2015, p. 629). І хоча визначення зрілості істотно варіюються в різних контекстах: правових, соціальних, релігійних, політичних, сексуальних, емоційних та інтелектуальних тощо, – та переліку затребуваних якостей й віку, до якого очікується їх опанування, у всякому разі зрілість передбачає відхід від залежності, опіки та нагляду з боку дорослих у прийнятті рішень. Крім того становлення зрілості, як наголошував Д. Векслер, відбувається не тільки в напрямку формування й підсилення окремих аспектів особистості, включаючи поведінкові моделі, мотиви та риси, а й в бік інтеграції цих аспектів, що дозволяє їм ефективно без конфліктів взаємодіяти, створюючи організоване ціле. Наприклад, А. Адлер у якості організаційного стрижня зрілої особистості позначав концепт мети життя, наголошуючи на більш-менш чіткому розумінні довгострокового життєвого наміру, спрямованості та навмисності, що сприяють відчуттю сенсу життя.

Досить змістовно близьким до конструкту особистісної зрілості є поняття самоактуалізації. Обидва концепти відображають процеси розвитку та самовдосконалення особистості та класично розглядаються як взаємно підпорядковані: А. Маслоу вважав самоактуалізацію показником особистісної зрілості (Maslow, 1970, p. 73), а Г. Олпорт – що вона є важливим аспектом особистісної зрілості, основним фактором її досягнення. Водночас ці поняття можуть подаватися і як подібні (рівнозначні), що застосовуються в якості інтегральних критеріїв особистісного зростання.

Показово, що за вмістом індивідуальних якостей і той, й інший концепт описуються доволі близько один до одного. Поняття самоактуалізації за А. Маслоу та особистісної зрілості споріднюються прагненням до дорослішання та самореалізації через виявлення внутрішніх можливостей, розвиток своїх унікальних талантів, пошук сенсу життя та власних цілей, тобто повне розкриття потенціалу особистості. Самоактуалізовані особистості прагнуть бути автентичними, жити відповідно до власних цінностей та відчувати глибоке задоволення від життя, завдяки чому їх можна вважати як тих, що досягли особистісної зрілості.

Таким чином, проблема прокрастинації розглядалась у зв'язку з мотивацією, прагненням задоволення, саморегуляцією, стресостійкістю, навичками планування, самооцінкою, особистими переконаннями тощо. Але зв'язок прокрастинації та особистісної зрілості в студентському віці ще не є достатньо вивченим попри його пояснювальний потенціал щодо розуміння й подолання прокрастинації.

Метою дослідження є вивчення зв'язку особистісної зрілості з ірраціональною прокрастинацією в студентському віці серед чоловіків та жінок.

Методи дослідження. Для збору емпіричних даних були використані Шкала ірраціональної прокрастинації С. Пірса (max 45 балів), Тест-опитувальник особистісної зрілості Ю. З. Гільбуха (містить загальну шкалу особистісної зрілості та шкали «Мотивація досягнень», «Ставлення до свого «Я», «Почуття громадянського обов'язку», «Життєва настанова», «Здатність до психологічної близькості»), Самоактуалізаційний тест (САТ, містить шкали «Компетентність у часі» (max 17 балів), «Підтримка» (самокерованість) (max 91 бал), «Ціннісні орієнтації» (max 20 балів), «Гнучкість поведінки» (max 24 бали), «Сензитивність до себе» (max 13 балів), «Спонтанність» (max 14 балів), «Самоповага» (max 15 балів), «Самоприйняття» (max 21 бал), «Уявлення про природу людини» (max 10 балів), «Синергія» (max 7 балів), «Прийняття агресії» (max 6 балів), «Контактність» (max 20 балів), «Пізнавальні потреби» (max 11 балів), «Креативність» (max 14 балів)). Для статистичної обробки отриманих даних – описові статистики, t-критерій Стьюдента, коефіцієнт кореляції Спірмена.

Вибірка. Загалом у дослідженні прийняли участь 112 студентів старших курсів різних факультетів ХНУ імені В.Н.Каразіна. З них на 4 бакалаврському курсі навчалися 36 (32 %) студентів, на 1 магістерському – 47 (42%) студентів, на 2 магістерському – 29 (26 %) студентів. Середній вік учасників становив 21 рік, діапазон – від 20 до 25 років. У дослідженні приймали участь 76 жінок (68 %) та 36 чоловіків (32 %). Усі досліджувані на момент дослідження знаходились в Україні.

Результати емпіричного дослідження та їх обговорення.

Усереднені результати дослідження *рівня ірраціональної прокрастинації* за шкалою С. Пірса див. у таблиці 1.

З таблиці 1 видно, що в середньому молоді чоловіки й жінки демонструють однакові прояви прокрастинації, які відповідають середньому рівню (в проміжку від 24

до 31 балів). Дисперсія вказує на те, що індивідуальні дані розподілені в широкому діапазоні, причому деякі є дуже низькими, а інші - доволі високими. У жінок спостерігається більша варіативність показника прокрастинації порівняно з чоловіками, про що свідчить вища дисперсія оцінок (5,29 проти 4,84). Статистично значущої різниці за усередненими показниками прокрастинації між групою чоловіків та жінок не спостерігається. Проте за відсотковим розподілом даних видно, що і серед жінок, і серед чоловіків є такі, яким прокрастинація не властива: у 7,89 % жінок і 5,56 % чоловіків показник прокрастинації виражений на низькому рівні. Значна

кількість даних у чоловіків тяжіють до середнього рівня (50 % проти 42,11 % в жінок), а середньо-низький та середньо-високий рівень прояву прокрастинації в чоловіків зустрічається рідше, ніж в жінок (середньо-низький – у 13,89 % в чоловіків проти 17,11 % в жінок, середньо-високий – відповідно у 27,78 % проти 30,26 %). Сумарно 32,89 % жінок і 30,56 % чоловіків мають середньо-високий та високий рівень прояву прокрастинації, що може свідчити про доволі відчутні навчальні утруднення, які мають своїм підґрунтям саме ірраціональну прокрастинацію. Утім за з'єднанням низького й середньо-низького рівнів 25 % жінок та 19,45 % чоловіків до прокрастинації не схильні.

Таблиця 1. Усереднені дані за прокрастинацією (шкала С. Пірса) / Averaged data by procrastination (S. Pierce's Scale)

	$x_{\text{ср}}$	σ	Низький рівень (у %)	Середньо-низький рівень (у %)	Середній рівень (у %)	Середньо-високий рівень (у %)	Високий рівень (у %)
Жінки	27,7	5,29	7,89	17,11	42,11	30,26	2,63
Чоловіки	27,72	4,84	5,56	13,89	50	27,78	2,78

Для вивчення особливостей сформованості *особистісної зрілості* та її складових був використаний тест-опитувальник Ю. З. Гільбуха (усереднені дані представлені в таблицях 2 і 3).

Загальний показник особистісної зрілості і в жінок, і в чоловіків виражений на задовільному рівні (в проміжку від 25 до 49 балів), утім у чоловіків цей показник є значущо вищим ($p=0,01$), ніж у жінок. На задовільному рівні в обох статей перебувають показники таких аспектів

особистісної зрілості як «Життєва настанова» (в межах від 11 до 18 балів) та «Здатність до психологічної близькості з іншою людиною» (в межах від 7 до 9 балів). «Ставлення до свого «Я» (в межах від 20 до 29 балів) в обох статей є задовільним, натомість у жінок цей показник хоч формально і перебуває в межах задовільного рівня, фактично виражений на межі з незадовільним рівнем. Тобто молоді жінки ставляться до себе прискіпливіше за чоловіків, і ці відмінності є значущими ($p=0,04$).

Таблиця 2. Усереднені дані за особистісною зрілістю та її аспектами (методика Ю.З. Гільбуха) / Averaged data by personal maturity and its aspects (method by Yu.Z. Hilbukh)

Показники	$x_{\text{ср}}$		σ		Значущість відмінностей	
	Жін.	Чол.	Жін.	Чол.	t	p
Особистісна зрілість	29,73	37,64	16	12,32	2,61	0,01
Мотивація досягнень	12,86	14,53	7,49	6,85	1,13	-
Ставлення до свого «Я»	20,03	24,28	10,44	8,45	2,13	0,04
Почуття громадянського обов'язку	6,7	8,08	5,69	4,9	1,26	-
Життєва настанова	14,33	16,86	7,86	6,92	1,65	-
Здатність до психологічної близькості	7,32	8,25	5,72	5,56	0,81	-

Показник «Мотивація досягнення» в жінок виражений на задовільному рівні, а в чоловіків – на межі з високим (задовільний рівень за тестом визначається від 7 до 14 балів). Показник «Почуття громадянського обов'язку» в жінок виражений на межі з високим, а в чоловіків – на високому рівні (задовільний рівень за тестом визначається від 4 до 6 балів). Стосовно обох статей виявлено доволі значну індивідуальну варіативність за всіма показниками, при цьому в жінок варіативність є вищою.

З таблиці 3 видно, що більше половини вибірки (55,3 % жінок і 69,4 % чоловіків) досягли задовільного рівня за показником «Особистісна зрілість», 35,5% і 13,9 % жінок і чоловіків відповідно лишалися на незадовільному рівні особистісної зрілості. Сумарно 86 % відсотків молодих чоловіків досягли прийняттого рівня особистісної зрілості, тоді як серед жінок така частка становить лише 64,5 %. Така розбіжність пов'язана з нерівномірною сформованістю окремих складових особистісної зрілості.

Показник «Мотивація досягнення» в 31,6 % жінок виражений на високому рівні, в 44,7 % – на задовільному рівні. Серед чоловіків 42,2 % мають високий рівень і 22,2 % задовільний рівень мотивації досягнення, натомість і в 19,4 % чоловіків її рівень є незадовільним. Тож переважна більшість молодих українців – люди амбітні, визначилися з життєвими цілями, прагнуть самоздійснення. До речі, мотивація досягнення є в жінок одним з найбільш сформованих аспектів особистісної зрілості: сумарно в 76 % мотивація досягнення виражена на високому або задовільному рівні, а разом з дуже високим – у 85 %. Хоча серед чоловіків більшому відсотку за «Мотивацією досягнення» притаманний високий або дуже високий рівень, все-так сумарно з задовільним рівнем це становить меншу частку – 80 %. Тож п'ята частина молодих чоловіків є такими собі сибаритами й гедоністами.

За показником «Ставлення до свого «Я» по одній третині (по 33,3 %) чоловіків мають високий та задовільний рівень сформованості, в одній третині

ставлення до свого Я є незадовільним. В жінок ставлення до себе виявилось більш проблемним: в 44,7% цей показник перебуває на незадовільному рівні, на задовільному – в 38 % (хоч частка жінок із задовільним ставленням до свого Я більше, ніж чоловіків, та й жінок, що ставляться до себе на високому рівні, вдвічі менше, ніж чоловіків – 17,1 % та 33,3 % відповідно). Такий

результат вказує на меншу задоволеність собою і меншу впевненість у собі жінок порівняно з чоловіками. Підґрунтям такої ситуації може бути жіноча більша критичність та вимогливість до себе, що найвірогідніше пов'язане з гендерними відмінностями в очікуваннях до жінок та чоловіків, які в свою чергу тягнуть за собою і відмінності в манері виховання хлопчиків та дівчаток.

Таблиця 3. Відсоткове співвідношення рівнів особистісної зрілості а її аспектів серед жінок та чоловіків/Percentage ratio of personal maturity and its aspects levels among women and men

Показники	Стать	Рівні (у %)			
		Дуже високий	Високий рівень	Задовільний	Незадовільний
Особистісна зрілість	Жінки	-	9,2	55,3	35,5
	Чоловіки	-	16,7	69,4	13,9
Мотивація досягнень	Жінки	9,2	31,6	44,7	14,5
	Чоловіки	11,11	47,22	22,22	19,44
Ставлення до свого «Я»	Жінки	-	17,1	38,2	44,7
	Чоловіки	-	33,33	33,33	33,33
Почуття громадянського обов'язку	Жінки	19,74	35,53	17,1	27,63
	Чоловіки	25	38,9	11,1	25
Життєва настанова	Жінки	3,95	31,58	34,21	30,26
	Чоловіки	8,33	33,33	38,88	19,44
Здатність до психо-логічної близькості	Жінки	10,53	27,63	18,42	43,42
	Чоловіки	11,1	38,9	11,1	38,9

За показником «Життєва настанова» відсотковий розподіл за високим та задовільним рівнями в жінок та чоловіків є доволі подібним: 31,28 % та 33,3 % з високим рівнем і 34,21 % та 38,88 % з задовільним рівнем відповідно. Але незадовільний рівень за «Життєвою настановою» виявився в 30,26 % жінок і 19,44 % чоловіків. Це означає, що на такі значної кількості молодих жінок і чоловіків, які вже досягли врівноваженого й розсудливого, так би мовити дорослого, розуміння навколишнього світу (відповідно 70 % і 80 % разом з часткою, що має дуже високий рівень за цим показником), майже третина дівчат і п'ята частина хлопців «застрягли» на дитяче емоційному й егоцентричному світосприйнятті.

За показниками «Здатність до психологічної близькості» і «Почуття громадянського обов'язку» відсотковий розподіл виявився своєрідним: і в жінок, і в чоловіків спостерігається доволі суттєве розпарування, при якому кількісно «просідає» задовільний рівень. Серед жінок 10,5 % притаманний дуже високий і 27,6 % високий рівень здатності до психологічної близькості з іншою людиною, серед чоловіків – 11,1 % і 38,9 % відповідно (разом 38 % жінок і 50 % чоловіків). Натомість в 43,4 % жінок і 38,9 % чоловіків здатність до

психологічної близькості сформована на незадовільному рівні, що, на нашу думку, є закономірним наслідком років дистанційного навчання та спілкування.

Найбільш цікавою є картина відсоткового розподілу за показником «Почуття громадянського обов'язку». Серед жінок 35,53 % демонструють високий і 19,7 % дуже високий рівень почуття громадянського обов'язку. В жінок це найвищі відсотки за цими рівнями серед усіх показників теста-опитувальника особистісної зрілості. У чоловіків відсотки за аналогічними рівнями ще вище: 38,9 % високого і 25 % дуже високого рівня. Сумарно для вищих рівнів це також, подібно для жінок, найбільші відсотки серед всіх показників. Утім в 27,6 % жінок і 25 % чоловіків цей показник виражений на незадовільному рівні. Зліт патріотичних настроїв у період військової агресії серед молоді є прогнозованим і тим більш показовим, що за даними дослідження до 24.02.22 р. (Гімаєва & Маркіна, 2022)² у дівчат студентського віку був зафіксований низький рівень за показником «Почуття громадянського обов'язку», а в хлопців – середній ближче до високого.

Для вивчення розвитку аспектів самоактуалізації була використана методика САТ (усереднені дані представлені в таблиці 4).

Таблиця 4. Усреднені дані за тестом САТ/Averaged data by Self-Actualization Test

Шкали	$\bar{x}_{сер}$		σ	
	Жінки	Чоловіки	Жінки	Чоловіки
Компетентність у часі	8,47	9,03	1,98	2,2
Підтримка (самокеріваність)	46,2	46,19	6,9	4,44
Ціннісні орієнтації	10,46	10,08	2,48	1,89
Гнучкість поведінки	12,37	12,61	2,45	2,56
Сензитивність до себе	7,21	7,64	1,91	2
Спонтанність	6,63	6,64	1,81	1,6
Самоповага	7,47	7,42	2,3	1,88
Самоприйняття	10,8	10,17	2,15	2,14

² - публікація датована 2022 роком, але збір даних відбувався в 2021 році

Шкали	$\bar{x}_{\text{сер}}$		σ	
	Жінки	Чоловіки	Жінки	Чоловіки
Уявлення про природу людини	4,97	5,08	1,61	1,32
Синергія	3,63	3,61	1,2	1,16
Прийняття агресії	8,38	7,89	2,47	2,01
Контактність	10,13	10,36	2,6	1,77
Пізнавальні потреби	4,92	5	1,61	1,37
Креативність	6,97	7,31	2,03	1,85

У цілому слід зауважити, що різні аспекти самоактуалізації в молодих людей виражені цілком середньою мірою. Водночас між жінками та чоловіками існують і певні відмінності: чоловікам притаманне децю краще значення за шкалою «Компетентності у часі», а жінкам – за шкалами «Самоприйняття» і «Прийняття агресії». Тобто молоді чоловіки децю більш схильні сприймати своє життя цілісно, а жінки децю більшою мірою в глобальному сенсі приймають себе попри високі вимоги до себе, яким, за їх власною самооцінкою, їм не завжди вдається відповідати (що, власне, ми і зафіксували, аналізуючи показник «Ставлення до свого «Я» з тесту Ю. З. Гільбуха). Крім того жінки мають децю більшу толерантність до своїх агресивних проявів.

Таблиця 5. Дані кореляційного аналізу прокрастинації по відношенню до аспектів самоактуалізації/Correlation analysis data of procrastination in relation to aspects of self-actualization

Шкали САТ	Прокрастинація					
	У цілому		В жінок		В чоловіків	
	r_s	p	r_s	p	r_s	p
Підтримка (самокерованість)	-0.34	0.002	-0.34	0.002	-0.37	0.024
Ціннісні орієнтації	-0.21	0.029	-	-	-	-
Гнучкість поведінки	-0.29	0.001	-0.33	0.003	-	-
Сензитивність до себе	-0.34	0.002	-0.35	0.002	-	-
Синергія	-0.21	0.023	-	-	-	-
Контактність	-0.23	0.014	-0.29	0.011	-	-
Прийняття агресії	-	-	-0.26	0.023	-	-

Результати з таблиці 5 показують, що всі виявлені значущі кореляції є очікувано зворотними. Тобто чим у більшому ступені людина стає самоактуалізованою, а значить і особистісно зрілою, тим менше вона схильна до прокрастинації.

У цілому за вибіркою прокрастинація негативно корелює з такими шкалами Самоактуалізаційного тесту як «Підтримка», «Ціннісні орієнтації», «Гнучкість поведінки», «Сензитивність до себе», «Синергія» і «Контактність». Дуже сильним ($p=0,001$) є зворотний зв'язок прокрастинації з «Гнучкістю поведінки»: більша прокрастинація співвідноситься з шаблонністю, стандартністю поведінки, неспроможністю або небажанням враховувати поточні обставини, можливо з інертністю людини. Доволі сильним ($p=0,002$) є зворотний зв'язок прокрастинації з шкалами «Підтримка» і «Сензитивність до себе», тож чим більше особистість здатна вчиняти на засадах самодетермінації, самокерованості й автономії до відношенню зовнішніх впливів (що стосується шкали «Підтримка») та чим краще розуміє свої дійсні потреби й почуття стосовно них, тим менше вона вдається до прокрастинації. Нарешті, з «Ціннісними орієнтаціями», «Синергією» і «Контактністю» виявлений зворотний зв'язок є помірним: тобто люди, орієнтовані на цінності самоактуалізації, здатні розуміти й приймати, чи

За даними *кореляційного аналізу* зв'язків прокрастинації та сформованості аспектів особистісної зрілості за тестом-опитувальником особистісної зрілості не було виявлено. Вірогідно це зумовлене більшою вузькістю конструкта ірраціональної прокрастинації порівняно з інтегральним характером конструкта особистісної зрілості та більш раціональним навантаженням на його складові, як їх подає Ю. З. Гільбух, тоді як шкала С. Пірса досліджує більш глибокі та неусвідомлені сторони особистості.

Результати кореляційного аналізу щодо виявлення зв'язків прокрастинації з аспектами самоактуалізації надані в таблиці 5.

принаймні не драматизувати з приводу існування протиріччя та протилежностей (шкала «Синергія»), поважають інших, не схильні до прокрастинації. Слід враховувати двонаправленість зв'язків між прокрастинацією та аспектами самоактуалізації. Хоча регулярна прокрастинація може зменшувати потенціал самокерованості й суб'єктності особистості, потребу й здатність до рефлексії, позбавляти поведінкової гнучкості та здатності до глибоких міжособистісних стосунків, цілком ймовірно, що люди, які вже й до того мали низький рівень цих аспектів, можуть бути більш схильні до прокрастинації.

Цікаво, що з прокрастинацією **не** корелюють шкали «Самоповага», «Самоприйняття» та «Креативність». Це означає, що наявність прокрастинації аж ніяк не знижує поцінування людиною самої себе, не погіршує прийнятного ставлення до себе та не відкидає наявності творчих здібностей.

Окремо в жінок виявлені ті ж сильні зворотні кореляції прокрастинації з «Підтримкою» (самокерованістю), «Гнучкістю поведінки» й «Сензитивністю до себе», помірною зворотною кореляцією з «Контактністю» (зв'язків з «Ціннісними орієнтаціями» та «Синергією» немає) та специфічна тільки жінкам помірною зворотною кореляцією з шкалою «Прийняття агресії». В чоловіків наявна тільки помірною зворотною

кореляція прокрастинації з шкалою «Підтримки» (самокерованості). Тобто чоловіки, які прокрастинують, відчують брак автономності.

Висновки.

1. Емпіричний аналіз виявив, що прокрастинація є поширеним явищем серед студентів незалежно від статі. Узагальнений рівень прокрастинації в чоловіків і жінок студентського віку є середнім. За відсотковим розподілом в половини чоловіків та 42% жінок прокрастинація виражена на середньому рівні. Майже третина серед жінок і чоловіків мають середньо-високий та високий рівень прояву прокрастинації. Утім є невелика кількість молодих людей, яким прокрастинація не характерна (притаманна на низькому рівні), а за поєднанням низького й середньо-низького рівнів – чверть жінок та п'ятій частині чоловіків прокрастинація не дошкуляє.

2. Загалом студентам характерний загальний задовільний рівень особистісної зрілості. Загальний рівень особистісної зрілості в чоловіків є значущо вищим, ніж в жінок. Сумарно 86% відсотків молодих чоловіків досягли прийняттого рівня особистісної зрілості (задовільного разом з високим), тоді як серед жінок така частка становить лише приблизно дві третини. Однак і частка студентів з незадовільним рівнем особистісної зрілості є відносно великою, серед жінок їх третина.

Окремі аспекти особистісної зрілості, такі як ставлення до свого «Я», життєва настанова, здатність до психологічної близькості з іншою людиною, сформовані переважно на задовільному рівні. Тільки мотивація досягнення в чоловіків і почуття громадянського обов'язку в жінок представлені на рівні ближчому до високого. Ставлення до свого «Я» в чоловіків є значущо кращим, ніж в жінок, утім в помітній частині студентів (у третини чоловіків та 44% жінок) ставлення до себе перебуває на незадовільному рівні. Життєва настанова майже в третини жінок, здатність до психологічної близькості з іншою людиною більш ніж третини жінок та чоловіків відповідають незадовільному рівню. А от що стосується почуття громадянського обов'язку, то воно в більш ніж половини жінок та двох третин чоловіків виражене на високому та дуже високому рівні.

За аспектами самоактуалізації студенти демонструють середній рівень, утім жінки порівняно з чоловіками мають децю вищий рівень самоприйняття та прийняття агресії, натомість чоловіки мають трохи кращу компетентність у часі.

3. В результаті кореляційного аналізу в жінок були виявлені статистично значущі зворотні зв'язки між прокрастинацією та такими аспектами самоактуалізації як самокерованість (автономність від зовнішніх впливів), гнучкість поведінки, сенситивність до себе, синергія та контактність. В чоловіків тільки самокерованість виявилась зворотно пов'язаною з прокрастинацією. У цілому в студентів більша прокрастинація також пов'язана з обмеженою орієнтацією на цінності самоактуалізації та слабкою синергією. Проте з'ясувалось, що самоповага та самоприйняття не є пов'язаними з прокрастинацією, а її наявність не виключає креативності особистості.

Практична значущість представлено дослідження полягає у тому, що отримані результати

можуть бути корисним для практикуючих психологів, кар'єрних консультантів та психологів служб психологічної підтримки освітніх установ для розробки конкретних стратегій та інтервенцій з метою запобігання та зменшення прокрастинації. Прокрастинація не є фіксованою або незмінною поведінкою, тож розробка тренінгових програм, спрямованих на зниження рівня прокрастинації та підтримку особистісного зростання, сприятиме покращенню навчально-пізнавальних результатів студентів та їх загальному розвитку і майбутньому професійному успіху.

Перспективи дослідження. Для докладнішого розуміння підґрунтя та проявів прокрастинації ми вважаємо за корисне дослідити зв'язки цього явища з процесами саморегуляції поведінки й феноменами суб'єктивного та психологічного благополуччя, особливо з огляду на те, що останній є доволі близьким до конструкту особистісної зрілості.

Список використаних джерел

- Бабатіна С. І. Синдром академічної прокрастинації і соціальна відповідальність у студентському віці. *Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. Філософія. Психологія. Педагогіка. 2013. Т. 2. С. 24–25. http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKPI_fpp_2013_2_6
- Гімасва Ю. А., Маркіна А. Ю. Зв'язок копінг-стратегій з стилями саморегуляції поведінки та особистісної зрілості у хлопців та дівчат студентського віку. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія*. 2017. Вип. 55. С. 143–152. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2022-72-07>
- Меднікова Г. І. Концептуальні основи системної детермінації становлення особистісної зрілості в студентському віці. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія*. 2017. Вип. 55. С. 143–152. <https://doi.org/10.5281/zenodo.400676>
- Ainslie G., Haslam N. Hyperbolic discounting / G. Ainslie, N. Haslam. *Choice over time* / G. Loewenstein & J. Elster (Eds.). New York: Russell Sage Foundation, 1992. P. 57–92. <http://picoeconomics.org/Articles/HyperbHaslam92.pdf>
- Ferrari J. R., Johnson J. L., McCown W. G. Procrastination and task avoidance: theory, research, and treatment. New York : Plenum Press, 1995. P. 22–178. <https://pdfcoffee.com/the-springer-series-in-social-clinical-psychology-joseph-r-ferrari-freud-s-beyond-the-pleasure-principle-whitefish-w-w-norton-&-company-1990-p-12-22-http-xenopraxis-net-readings-freud-pdf>
- Johnson S. B., Blum R. W., Giedd J. N. Adolescent maturity and the brain: the promise and pitfalls of neuroscience research in adolescent health policy. *Journal of Adolescent Health*. 2009. Vol. 45, No. 3. P. 216–221. <https://doi.org/10.1016/j.jadohealth.2009.05.016>
- Klassen R. M., Krawchuk L. L., Rajani S. Academic procrastination of undergraduates: low self-efficacy to self-regulate predicts higher levels of procrastination. *Contemporary educational psychology*. 2008. Vol. 33, No. 4. P. 915–931. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0361476X07000264>
- Lowinger R., He Z., Chang M. The impact of academic self-efficacy, acculturation difficulties, and language abilities on procrastination behavior in Chinese international students. *College student journal*. 2014. Vol. 48, No. 1. P. 141–152. <https://www.researchgate.net/publication/322694504>
- Maslow A. H. *Motivation and Personality* (2nd ed.). New York: Harper & Row Publisher, 1970. 394 p. <https://www.holybooks.com/wp-content/uploads/-pdf>

- McCloskey J. Finally, my thesis on academic procrastination: master's thesis. Arlington: The University of Texas at Arlington, 2011. 73 p. <https://rc.library.uta.edu/uta-ir/handle/10106/9538>
- Moonaghi H., Beydokhti T. B. Academic procrastination and its characteristics: A Narrative Review. *Future of medical education journal*. 2017. Vol. 7. P. 43–50. https://fmej.mums.ac.ir/article_9049.html
- Pourabdol S., Sobhi-Gharamaleki N., Abbasi M. A. comparison of academic procrastination and academic vitality in students with and without specific learning disorder. *Journal of learning disabilities*. 2015. Vol. 4, No. 3. P. 22–38. https://jld.uma.ac.ir/article_276.html
- Schraw G., Wadkins T., Olafson L. Doing the things we do: a grounded theory of academic procrastination. *Journal of educational psychology*. 2007. Vol. 99, No. 1. P. 12–25. https://vt.instructure.com/files/317681/download?download_ad_frd=1
- Senécal C., Julien E., Guay F. Role conflict and academic procrastination: a self-determination perspective. *European journal of social psychology*. 2002. Vol. 33, No. 1. P. 135–145. https://selfdeterminationtheory.org/SDT/documents/2003_pdf
- Siaputra I. B. Temporal motivation theory: best theory (yet) to explain procrastination. *Anima Indonesian psychological journal*. 2010. Vol. 25, No. 3. P. 206–214. <https://www.researchgate.net/publication/275715727>
- Sokolowska J. Behavioral, cognitive, affective, and motivational dimensions of academic procrastination among community college students: A Q methodology approach : Dissertation. New York: Fordham University. 2009. 147 p. <https://research.library.fordham.edu/dissertations/AAI3361366>
- Solomon L. J., Rothblum E. D. Academic procrastination: frequency and cognitive-behavioral correlates. *Journal of counseling psychology*. 1984. Vol. 31, No. 4. P. 503–509. https://www.researchgate.net/profile/Laura-Solomon-3/publication/232500904_pdf
- Steel P. Arousal, avoidant and decisional procrastinators: do they exist? *Personality and individual differences*. 2010. Vol. 48, No. 8. P. 926–934. <https://www.researchgate.net/publication/222402939>
- Steel P. The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological bulletin*. 2007. Vol. 133, No. 1. P. 65–94. <https://www.scribd.com/doc/27977820/Psychological-Antecedents-of-Student>
- VandenBos G. R., Staff P. A. APA dictionary of psychology. Chicago: American Psychological Association, 2015. P. 629. <https://doi.org/10.1037/14646-000>
- Wohl M. J. A., Pychyl T. A., Bennett S. H. I forgive myself, now I can study: how self-forgiveness for procrastinating can reduce future procrastination. *Personality and individual differences*. 2010. Vol. 48, No. 7. P. 803–808. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.01.029>

Yu. GIMAYEVA (Yuliya Gimayeva)
Candidate of Psychological Sciences (PhD),
Associate Professor of Department of General Psychology,
V.N. Karaz'in Kharkiv National University
4 Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine.
<https://orcid.org/0000-0002-4366-307X>
E-mail: yuliagimayeva@gmail.com

A. RODINA (Anasyasiia Rodina)
First-year master's student of the Faculty of Psychology
V.N. Karaz'in Kharkiv National University
4 Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine.
E-mail: roana.al@gmail.com

INTERCONNECTIONS PROCRASTINATION WITH PERSONAL MATURITY IN SENIOR STUDENTS

The article, in accordance with the purpose of the research, presents the results of studying the manifestation of irrational procrastination, the degree of formation of personal maturity, including the aspect of self-actualization, and their connections in young men and women who are students in their senior years of higher education. It was found that half of men and a slightly smaller number of women (42%) have an average level of irrational procrastination. However, almost a third of women and men have medium-high and high levels of procrastination. Only a quarter of women and a fifth of men do not have procrastination. On average, senior students demonstrate a satisfactory overall level of personal maturity. More than three-quarters (86%) of young men have achieved an acceptable level of personal maturity (satisfactory to high), while among women this share is about two-thirds. The share of female students with an unsatisfactory level of personal maturity is relatively large, it is a third, but such men are one in seven. Separate components of personal maturity are mostly presented at a satisfactory level. But the motivation for achievement in men and the sense of civic duty in women are presented at a level close to high, and according to the percentage distribution, the sense of civic duty of more than half of women and two-thirds of men is expressed at a high and very high level. Men's attitude to self is significantly better than that of women. Aspects of self-actualization in the student are manifested to an average degree. Inverse interconnections were obtained between irrational procrastination and self-actualization traits as a sign of personal maturity. There are correlations common to men and women, as well as specific ones. In general, higher procrastination among students is correlated with a limited orientation on self-actualization values and weak synergy. In women, irrational procrastination is inversely correlated to autonomy from external influences, flexibility of behavior, sensitivity to oneself, synergy. In men, procrastination is inversely correlated to self-control.

Keywords: *irrational procrastination, self-actualization, personal maturity, senior students, men and women, interconnection.*

References

- Ainslie, G. & Haslam, N. (1992). Hyperbolic discounting. In G. Loewenstein & J. Elster (Eds.), *Choice over time* (pp. 57–92). New York, NY: Russell Sage Foundation. <http://picoeconomics.org/Articles/HyperbHaslam92.pdf>
- Babatina, S.I. (2013). Academic procrastination syndrome and social responsibility in student age. *Visnyk Natsionalnogo Tekhnichnogo Universytetu Ukrainy «Kyivskiy Politekhnychnyi Instytut». Filosofiya. Psykholohiya. Pedabotika*, 2, 24–25. http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKPI_fpp_2013_2_6 [In Ukrainian]
- Gimayeva, Yu. A. & Markina, A. Y. (2022). Interconnections between coping strategies, style of self-regulation and personal maturity in boys and girls of student age. *Visnyk Kharkivskoho Natsionalnogo Universytetu Imeni V.N.Karaz'ina. Seriya «Psykholohiya»*, 72, 59–66. DOI: <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2022-72> [In Ukrainian].

- Ferrari, J. R., Johnson, J. L. & McCown, W. G. (1995). *Procrastination and task avoidance: theory, research, and treatment* (pp. 22-178). New York, NY: Plenum Press. <https://pdfcoffee.com/the-springer-series-in-social-clinical-psychology-joseph-r-ferrari->
- Freud, S. (1990). *Beyond the pleasure principle*. Montana, Whitefish: W. W. Norton & Company. http://xenopraxis.net/readings/freud_beyondthepleasureprinciple.pdf
- Johnson, S. B., Blum, R. W. & Giedd, J. N. (2009). Adolescent maturity and the brain: the promise and pitfalls of neuroscience research in adolescent health policy. *Journal of Adolescent Health*, 45(3), 216–221. <https://doi.org/10.1016/j.jadohealth.2009.05.016>
- Klassen, R. M., Krawchuk, L. L. & Rajani, S. (2008). Academic procrastination of undergraduates: low self-efficacy to self-regulate predicts higher levels of procrastination. *Contemporary educational psychology*, 33(4), 915–931. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0361476X07000264>
- Lowinger, R., He, Z. & Chang, M. (2014). The impact of academic self-efficacy, acculturation difficulties, and language abilities on procrastination behavior in Chinese international students. *College student journal*, 48(1), 141–152. https://www.researchgate.net/publication/322694504_The_impact_of_academic_self-efficacy_acculturation_difficulties_and_language_abilities_on_procrastination_behavior_in_Chinese_international_students
- Maslow, A. H. (1970). *Motivation and Personality* (2nd ed.). New York, NY: Harper & Row Publisher. <https://www.holybooks.com/wp-content/uploads/Motivation-and-Personality-Maslow.pdf>
- McCloskey, J. (2011). *Finally, my thesis on academic procrastination* (Master's thesis). The University of Texas at Arlington, Arlington, Texas. <https://rc.library.uta.edu/uta-ir/handle/10106/9538>
- Mednikova, H. I. (2017). Conceptual bases of system determination of the personal maturity formation in the students. *Visnyk Kharkivskoho Natsionalnogo Pedagogichnogo Universytetu Im. H. S. Skovorody. Psykholohiia*, 55, 143–152. <https://doi.org/10.5281/zenodo.400676> [In Ukrainian]
- Moonaghi H. & Beydokhti, T. B. (2017). Academic procrastination and its characteristics: A Narrative Review. *Future of medical education journal*, 7, 43–50. https://fmej.mums.ac.ir/article_9049.html
- Pourabdol, S., Sobhi-Gharamaleki, N. & Abbasi, M. (2015). A comparison of academic procrastination and academic vitality in students with and without specific learning disorder. *Journal of learning disabilities*, 4, 22–38. https://jld.uma.ac.ir/article_276.html
- Schraw, G., Wadkins, T. & Olafson, L. (2007). Doing the things we do: a grounded theory of academic procrastination. *Journal of educational psychology*, 99, 12–25. https://vt.instructure.com/files/317681/download?download_frd=1
- Senécal, C., Julien, E. & Guay, F. (2002). Role conflict and academic procrastination: a self-determination perspective. *European journal of social psychology*, 33(1), 135–145. <https://selfdeterminationtheory.org/SDT/documents/2003>
- Siaputra, I. B. (2010). Temporal motivation theory: best theory (yet) to explain procrastination. *Anima indonesian psychological journal*, 25(3), 206–214. <https://www.researchgate.net/publication/275715727>
- Sokolowska, J. (2009). *Behavioral, cognitive, affective, and motivational dimensions of academic procrastination among community college students: A Q methodology approach*. (Dissertation). Fordham University, New York. <https://research.library.fordham.edu/dissertations/AAI3361366>
- Solomon, L. J. & Rothblum, E. D. (1984). Academic procrastination: frequency and cognitive-behavioral correlates. *Journal of counseling psychology*, 31(4), 503–509. <https://www.researchgate.net/profile/Laura-Solomon-3/publication/232500904>
- Steel, P. (2010). Arousal, avoidant and decisional procrastinators: do they exist? *Personality and individual differences*, 48(8), 926–934. <https://www.researchgate.net/publication/222402939>
- Steel, P. (2007). The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological bulletin*, 133(1), 65–94. https://www.scribd.com/doc/27977820/Psychological-Antecedents-of-Student-Procrastination?utm_medium
- VandenBos, G. R. & Staff, P. A. (2015). *APA dictionary of psychology* (p. 629). Illinois, Chicago: American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/14646-000>
- Wohl, M. J. A., Pychyl, T. A. & Bennett, S. H. (2010). I forgive myself, now I can study: how self-forgiveness for procrastinating can reduce future procrastination. *Personality and individual differences*, 48(7), 803-808. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.01.029>

Стаття надійшла до редакції 01.10.2023 (The article was received by the editors 01.10.2023)

Стаття рекомендована до друку 20.11.2023 (The article is recommended for printing 20.11.2023)

DOI 10.26565/2225-7756-2023-75-02

УДК 159.923.3:17.023.31

Н.В. ЛЕВЕНЕЦЬ (Левенець Наталя Володимирівна)

*аспірантка кафедри прикладної психології,**Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,**майдан Свободи 4, Харків, Україна.*<http://orcid.org/0000-0002-8873-7896>E-mail: natalevenets@gmail.com

І.В. КРЯЖ (Кряж Ірина Володимирівна)

*доктор психологічних наук, доцент,**професор ЗВО кафедри прикладної психології,**Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**майдан Свободи 4, Харків, Україна*<http://orcid.org/0000-0002-9616-5891>E-mail: ikryazh@karaz.in.ua**СУБ'ЄКТИВНЕ БЛАГОПОЛУЧЧЯ ЛЮДЕЙ З РІЗНИМ ПРОФІЛЕМ ВІДКРИТОСТІ ОСОБИСТОСТІ**

Феномен відкритості людини проявляється в різних аспектах, зокрема як риса характеру – характерологічна відкритість, як поступове формування екзистенційних мотивацій та досягнення екзистенційної сповненості – екзистенційна відкритість, як готовність тіла до мобілізації нервово-психічних ресурсів – тілесна відкритість, як здатність переживати приємні відчуття – гедоністична відкритість. Метою дослідження було визначення феномену відкритості особистості в контексті проблеми суб'єктивного благополуччя. Вибірка: 380 осіб віком від 17 до 82 років, 35,5% чоловіків. Методи: шкала відкритості (Big 5, Costa, McCrae, 1992), тест на екзистенціальну мотивацію (Launeanu, Längle, 2015), шкала задоволення Снайта-Гамільтона (Snaitch, Hamilton, 1995), опитувальник психічної напруги (Nemchyn, 1983), Шкала задоволеності життям (Diener та ін., 1985), шкала суб'єктивного благополуччя (Perrudet-Badoux, Mendelsohn, Chiche, 1988), шкали PANAS (Watson та ін., 1988). На підставі аналізу чотирьох аспектів відкритості емпірично виділено 6 профілів відкритості особистості, які формують 3 пари: характерологічна відкритість – характерологічна закритість, екзистенційна відкритість – екзистенційна закритість, полі- відкритість – полі- закритість. Люди з рівними профілями відкритості мають суттєві відмінності у проживанні суб'єктивного благополуччя. Найбільш емоційно благополучними та задоволеними життям є екзистенційно відкриті та полівідкриті, найменш благополучними – екзистенційно закриті. Проміжну позицію займають характерологічно відкриті та характерологічно закриті, а близькими до них є полі- закриті, з такими ж показниками емоційної компоненти суб'єктивного благополуччя, але в середньому з нижчою задоволеністю життям. Найменш успішними є екзистенційно замкнуті, з розчарованими екзистенційними мотивами та високим рівнем напруги.

Ключові слова: *особистість, відкритість, суб'єктивне благополуччя, позитивне функціонування особистості, адаптація, особистісні ресурси, кластерний аналіз*

Вступ. Проблема функціонування відкритих систем є міждисциплінарною. Феномен відкритості розглядається в різних контекстах: від відкритості як доступності (відкриті джерела, відкрита освіта), відкритості як прозорості (в економіці, громадянському суспільстві, політиці), до відкритості як толерантності (в соціології, культурології, релігієзнавстві) та відкритості як здатності до масштабування, перекомпонування, збільшення модулів (в технологіях, програмуванні). Для психології актуальною є проблема функціонування особистості як відкритої системи, що знаходиться у постійній взаємодії з оточенням, відчуває на собі різні впливи, що має знаходити баланс між необхідністю проявляти гнучкість й готовність до змін та необхідністю підтримувати цілісність та усталеність.

Метою цієї статті є розгляд феномену відкритості особистості в контексті проблеми суб'єктивного благополуччя.

Аналіз проблеми.

Проблема відкритості в психології знаходить різні рішення залежно від теоретичного та практичного контексту.

На даний час найбільш «класичним» є розуміння відкритості як однієї з головних рис особистості, що задається моделлю «Великої п'ятірки». Ця диспозиційна модель пропонує оцінювати індивідуальні особливості за п'ятьма показниками: сумлінності, екстраверсії, доброзичливості, нейротизму та відкритістю. Відкритість тут інтерпретується як вроджена риса особистості, що характеризується схильністю людини шукати новий досвід і бути готовою досліджувати ідеї, цінності, емоції та відчуття, які відрізняються від її попереднього досвіду чи усталених уподобань (McCrae, Costa, 1983). Ця риса широко вивчається в галузі психології особистості та пов'язується з такими якостями як підвищена креативність, допитливість, адаптивність, розумова гнучкість і прийняття інших (DeYoung, Hirsh et al., 2010). За McCrae, Costa (2008), вказані риси особистості є вродженими. Відкритість як одна з рис Великої п'ятірки має нейробіологічну основу. У роботі Abu Raya et al. (2023) наведено результати більше ніж 20 досліджень, які вивчали зв'язок між відкритістю як рисою Великої п'ятірки та біохімічною структурою нашого

Як цитувати: Левенець, Н.В., Кряж, І.В. (2023). Суб'єктивне благополуччя людей з різним профілем відкритості особистості. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія»*, (75), 16-22. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-02>

In cites: Levenets, N.V., Kryazh, I.V. (2023). Subjective well-being of people with different profiles of personality openness. *Visnyk of V.N. Karaz'in Kharkiv National University. Series Psychology*, (75), 16-22. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-02>. [in Ukrainian]

© Н.В. Левенець, І.В. Кряж, 2023; CC BY 4.0 license

мозку. Показано, що біологічну основу відкритості як риси становить синергічна взаємодія різних систем мозку, яка забезпечує відкритість, підвищуючи розумову гнучкість, сприйнятливість до винагороди та пошук новизни, а також здатність включати креативність у процеси мислення, прийняття рішень і поведінку. Оскільки в моделі «Великої п'ятірки» йдеться про відкритість як рису характеру, далі для опису цього аспекту відкритості ми будемо використовувати термін «характерологічна відкритість».

Зовсім інше розуміння відкритості пропонує екзистенційна філософія та екзистенційний підхід в психології, зокрема емпірико-теоретичний підхід А. Ленгле (Längle, 1993, 2021). Екзистенційна відкритість – це життя «з внутрішньою згодою», яка означає глибоке внутрішнє «так» щодо того, що людина робить, або чому дає бути в рамках фундаментальних умов екзистенції, а саме у стосунках та взаємодії:

- зі світом (онтологічний рівень екзистенції),
- з життям (аксіологічний рівень екзистенції),
- з власним Буттям-Person (етичний рівень),
- з необхідним активним внеском у майбутнє та у власне становлення (праксеологічний рівень екзистенції) (Längle, 1993). Таким чином, йдеться про *екзистенційну відкритість* – як здатність індивіда об'єктивно і правдиво сприймати, усвідомлювати та інтерпретувати реальні події та свої власні переживання.

Ці два підходи до розуміння відкритості добре вивчені та операціоналізовані. Існує багато досліджень, які вивчають взаємозв'язки цих аспектів відкритості з іншими психологічними явищами. Проте, обидва ці підходи не виокремлюють тілесний аспект відкритості, не розглядають окремо саме організмичну готовність вступати в контакт. Існує низька досліджень, які доводять, що більш розслаблений стан тіла призводить до більшої готовності вступати у взаємодію з навколишнім світом. Порджес (2020), автор полівагальної теорії, яка вивчає складні нейроповедінкові системи людини для просоціальної (тобто відкритої до взаємодії), або для захисно-оборонної (тобто закритої) поведінки вважає, що ці дві вагальні системи людини запрограмовані на різні стратегії та можуть реагувати контрадикторно. Тобто, готовність людини тілесно вивчати навколишній світ – є ознакою нейроцептивної оцінки навколишнього середовища як безпечного, та як наслідок, просоціальної, більш відкритої поведінки людини і навпаки.

Проте, складність врахування тілесних проявів в темі відкритості полягає в тому, що різні аспекти відкритості обумовлюють різні наслідки для функціонування тіла (Левенець, 2022). Так, характерологічна відкритість потребує підвищення загального тонусу людини, оскільки для зустрічі з чимось незнайомим потрібна мобілізація, щоб ефективно взаємодіяти в мінливих умовах. Але з часом або через велику інтенсивність зовнішніх вимог може виникати нервово-психічне виснаження, внаслідок чого вектор тілесного функціонування змінюється з відкритості зовнішнім впливам на закритість.

Немчин (1983), який вивчав стани нервово-психічного напруження через тілесні прояви, описував три стадії нервово-психічного напруження:

- розслабленість, або «дезентивний» стан

- активація, або «інтенсивний» стан
- надмірна напруга, або «екстенсивний» стан.

Ми розглядаємо перші дві стадії як прояви *тілесної відкритості*, умови реалізації інших аспектів відкритості, тоді як останню стадію екстенсивного стану пов'язуємо з *тілесною закритістю*, відмовою йти ще в якийсь новий досвід через виснаження, відсутність «тілесного ресурсу».

Окремо ми звертаємося до *гедоністичної відкритості* як здатності особистості переживати приємні моменти, чисту радість життя на різних рівнях чуттєво-емоційного досвіду.

Виходячи з вищесказаного, логічним є питання щодо описаних різних аспектів відкритості: як саме вони можуть поєднуватися одна з одною? Чи обов'язково прояв на високому рівні однієї з цих форм відкритості буде означати високі рівні відкритості за іншими формами? Які комбінування рівнів відкритості у різних її проявах є найбільш типовими? Інакше кажучи, йдеться про певні профілі особистості / особистісні типажі, що різняться за особливостями відкритості. Пов'язане з цим питання – чи є підстави казати про розбіжності в суб'єктивному благополуччі залежно від особистісного профілю відкритості? Ці питання визначили **завдання емпіричного дослідження**:

1. Виділити та проаналізувати найбільш типові для досліджуваної вибірки профілі відкритості особистості;
2. Провести порівняльний аналіз показників суб'єктивного благополуччя в групах досліджуваних з різними профілями відкритості.

Вибірка. У дослідженні взяли участь 380 осіб у віці від 17 до 82 років, з них 135 чоловіків (35,5%), 235 – жінок.

Методи дослідження.

Для вивчення різних аспектів відкритості були використані чотири методики: Шкала відкритості (далі – ШВ) – фактор 5 з опитувальника «Велика п'ятірка» (Costa, McCrae, 1992) – як інструмент вимірювання характерологічної відкритості, тест екзистенційних мотивацій (далі – ТЕМ) (Launeanu, Längle, 2015) – для вивчення екзистенційної відкритості, «Опитувальник нервово-психічного напруження» (далі – НПН) (Немчин, 1983) – для вивчення тілесної відкритості, Шкала оцінки гедоністичного тонусу – здатності переживати приємні відчуття (далі – ЗППВ) (Snaith, Hamilton, 1995) – для вимірювання гедоністичної відкритості.

Для вивчення суб'єктивного благополуччя використовувалися Шкала суб'єктивного благополуччя (далі – ШСБ) (Perrudet-Badoux, Mendelsohn, 1988) та PANAS (Watson, Clark, Tellegen, 1988) – шкала позитивного та негативного афекту (далі – ШПАНА) як показники емоційної компоненти суб'єктивного благополуччя, а також Шкала задоволеності життям Е. Дінера (Diener, 1985) для оцінки когнітивної компоненти суб'єктивного благополуччя. Стислий опис та показники внутрішньої узгодженості всіх шкал подані в табл. 1.

Методи статистичного аналізу. Для перевірки внутрішньої узгодженості шкал було використано *альфа Кронбаха*. Для побудови профілів відкритості було застосовано *кластерний аналіз*, який здійснювався в два кроки. Спочатку за чотирима стандартизованими

показниками відкритості було побудовано та проаналізовано дендрограму для визначення кількості кластерів (використаний метод Варда, міра близькості – евклідова відстань). Другим кроком був кластерний аналіз методом k-середніх. Для порівняння показників

суб'єктивного благополуччя в виділених кластерах було проведено *дисперсійний аналіз*. Обробка даних проводилася за допомогою програмного пакету Statistica 7 та JASP.

Таблиця 1. Опис методів емпіричного дослідження/Description of empirical research methods

Повна назва шкали	Скорочена назва	Показник	Кількість пунктів	Альфа Кронбаха
Шкала відкритості з опитувальника «Велика п'ятірка»	ШВ	Характерологічна відкритість	12	0,59 (0,52-0,65)
Тест екзистенційних мотивацій	ТЕМ	Екзистенційна відкритість	36	0,93 (0,92-0,94)
Опитувальник нервово-психічного напруження	НПН	Тілесна відкритість	30	0,92 (0,91-0,93)
Шкала оцінки гедоністичного тону – здатності пережити присмні відчуття	ЗППВ	Гедоністична відкритість	14	0,89 (0,87-0,91)
Шкала задоволеності життям	ЗЖ	Когнітивний компонент суб'єктивного благополуччя	5	0,83 (0,80-0,85)
Шкала позитивного афекту	ПА	Емоційний компонент суб'єктивного благополуччя	10	0,88 (0,87-0,90)
Шкала негативного афекту	НА		10	0,89 (0,87-0,91)
Шкала суб'єктивного благополуччя	ШСБ		17	0,86 (0,83-0,88)

Результати дослідження

Аналіз профілів відкритості

За результатами кластерного аналізу кращим рішенням, при якому розбіжності між показниками F-критерію для всіх чотирьох змінних були найменшими, виявилися шість кластерів (рис.1), що можуть бути описані як три пари профілів.

В першій парі профілів, утвореної кластерами 1 та 2, спостерігаються статистично однакові показники, близькі до середніх значень для вибірки в цілому, за

виключенням показників характерологічної відкритості (тобто шкали відкритості з «Великої п'ятірки»). Якщо в кластері 1 цей показник вищий за середній показник для всієї вибірки й поступається лише середньому значенню для кластера 5, то в кластері 2 цей показник характерологічної відкритості є найнижчим для всієї вибірки. Профіль кластеру 2 може бути описаний як характерологічна закритість, а профіль кластеру 1 відповідно можна умовно описати як характерологічна відкритість.

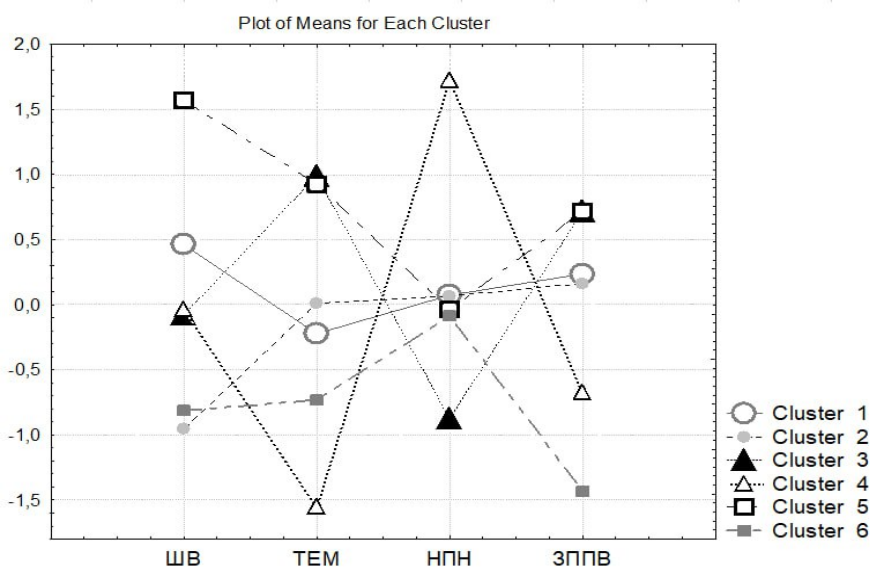


Рис. 1. Профілі відкритості за результатами кластерного аналізу, проведеного за стандартизованими показниками відкритості/Profiles of openness based on the results of a cluster analysis conducted on standardized indicators of openness

Кластери 3 та 4, навпаки, мають однакові показники відкритості як особистісної риси, але за всіма іншими показниками є протилежними один одному. У кластері 3 спостерігаються найвищі для вибірки показники

екзистенційної відкритості й здатності отримувати задоволення (гедоністичної відкритості) та найнижчий середній показник нервово-психічної напруги. В той же час, кластер 4, навпаки, характеризується найнижчими

середніми значеннями екзистенційної й гедоністичної відкритості, тоді як нервово-психічне напруження є найвищим у вибірці. Відповідно, ці профілі можна схарактеризувати як екзистенційну відкритість та екзистенційну закритість.

Кластери 5 та 6 характеризуються однаковими середніми значеннями нервово-психічного напруження, однак інші три показники істотно відрізняються. Так, у кластері 6 спостерігається низький рівень характерологічної відкритості, відносно низький рівень екзистенційної відкритості та екстремально низький рівень гедоністичної відкритості. В кластері 5, навпаки,

відмічаються найвищі середні значення характерологічної відкритості, екзистенційної відкритості та гедоністичної відкритості. Відносно цієї пари кластерів можна казати про *полі-* відкритість та *полі-* закритість.

Особливості суб'єктивного благополуччя в групах з різним профілем відкритості

Результати порівняльного аналізу показників суб'єктивного благополуччя в групах з різними профілями відкритості, проведеного методами дисперсійного аналізу, відображені на рисунку 2.

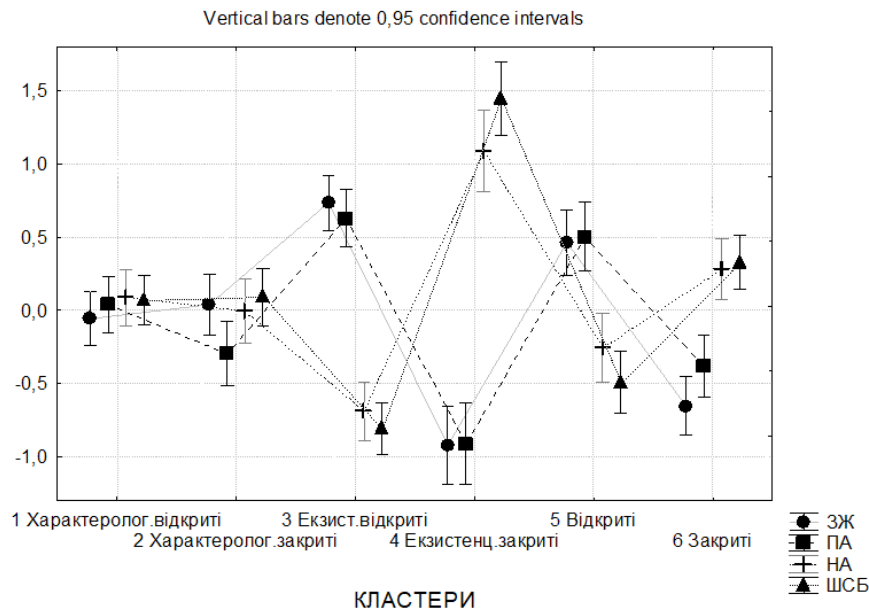


Рис. 2. Середні значення показників суб'єктивного благополуччя (після стандартизації) з позначенням довірчого інтервалу для кожного з шести кластерів / Mean values of subjective well-being indicators (after standardization) with confidence intervals for each of the six clusters

За результатами *post-hoc* аналізу, найнижчі, статистично однакові, показники задоволеності життям в кластерах екзистенційно та *полі-* закритих. Найбільше задоволені життям екзистенційно відкриті, середній показник яких не відрізняється від такого в кластері 5 – *полі-* відкритих. Однак кластер 5 не відрізняється за задоволеністю життям також від кластеру 2 – характерологічно закритих, який, в свою чергу, не відрізняється від кластеру 1 – характерологічно відкритих.

Результати, подібні описаним вище для ЗЖ, отримані для позитивного афекту – показника емоційної компоненти суб'єктивного благополуччя. Статистично підтверджено, що найнижчі показники ПА в кластері екзистенційно закритих, а найвищі – в групах екзистенційно відкритих та *полі-* відкритих. В кластерах 1, 2 та 6 показники ПА, які значно поступаються кластерам 3 та 5, але значуще вищі за ПА у групі екзистенційно закритих, не мають статистично значущих розбіжностей між собою.

Найвищий середній показник негативного афекту встановлений для екзистенційно закритих, а найнижчий – для екзистенційно відкритих, до яких близькими є *полі-* відкриті. Між показниками НА, отриманими для кластерів 1, 2 та 5, а також 1, 2 та 6, відсутні статистично

значущі розбіжності. Але в групі *полі-* закритих НА вищий, ніж в групі *полі-* відкритих.

При інтерпретації показників, отриманих за ШСБ, слід враховувати, що високі значення свідчать про емоційний дискомфорт, а низькі – навпаки, про емоційне благополуччя. Тож, найбільший емоційний дискомфорт відчувають екзистенційно закриті, а найменший – екзистенційно відкриті та *полі-* відкриті. Між показниками, отриманими в кластерах 1, 2 та 6 відсутні статистично значущі розбіжності.

Обговорення результатів дослідження

Отримані результати дозволяють казати про певні особистісні типи, що відповідають описаним профілям відкритості. Ми пропонуємо такий стислий опис для кожного з цих типажів:

1) *Характерологічно відкритий (кластер 1)*. Типовий представник цього кластеру має природну схильність до відкритості як особистісну рису, але наразі не втілює її у повному обсязі у стосунках із зовнішнім світом. Можна сказати, що такі люди можуть бути новаторами, чи творчими особистостями, але не застосовують свої риси для більш повної інтеграції у реальне життя. Їм притаманний помірний рівень активації організму та середній рівень відкритості життєвим задоволенням.

2) *Характерологічно закритий (кластер 2)*. Типові представники цієї групи схильні бути консерваторами, обережними в пошуках нового досвіду. Вони відають перевагу стабільності та вже відомим, перевіреним схемам існування. Для них бути проявленими у житті на середньому рівні може бути тим максимумом, на який вони згодні, і навіть це може бути доволі важким, тому немає жаги до більшого. Вони також мають помірний рівень тілесної напруги та середній рівень відкритості життєвим задоволенням.

Наступна пара кластерів представляє інтерес тим, що показник відкритості як риси особистості, тобто характерологічна відкритість, знаходиться на однаковому, середньому рівні. Але при цьому ми спостерігаємо дуже різний рівень екзистенційної відкритості як втіленості у реальне життя та різні показники нервово-психічного напруження.

3) *Розслаблені екзистенційно відкриті (кластер 3)*. Представникам цієї групи притаманні високий рівень екзистенційної відкритості та відкритості задоволенню при низькому рівні нервово-психічної напруги. Тобто це люди, які знайшли важливі життєві опори в собі, в стосунках, во власному сенсі існування та розглядають життя як велике поле можливостей. Це означає внутрішню узгодженість із самим собою та світом, відсутність істотних внутрішніх та зовнішніх конфліктів.

4) *Напружені екзистенційно закриті (кластер 4)*. В цієї групі ми спостерігаємо екстремально низький показник екзистенційної відкритості при екстремально високому рівні нервово-психічної напруги і низькому рівні відкритості переживанню задоволень. Ці люди, при середніх стартових показниках потенційної відкритості, доки що не змогли побудувати важливих стосунків та опорних зв'язків, не бачать життєвих можливостей та не є інтегрованими у процес життя, тому світ навколо і життя в цілому сприймається як джерело сильного стресу, а не приємних задоволень.

Стосовно п'ятого та шостого типів теж бачимо певну «парність»: це найбільш відкритий тип та найбільш закритий тиши за трьома показниками відкритості при однаковому – помірному – рівні нервово-психічного напруження.

5) *Полі-відкриті з помірним рівнем активності (кластер 5)*. Цей тип характеризується максимально високими показниками за трьома вимірами відкритості: і на рівні характерологічній, і на рівні екзистенційної відкритості, і на рівні відкритості переживанню задоволення. При цьому, на відміну від *екзистенційно відкритих*, з найнижчим рівнем напруги, тут спостерігається помітне, але не зависоке, нервово-психічне напруження.

6) *Полі-закриті з помірним рівнем активності (кластер 6)*. Представники цього типу характеризуються найнижчою здатністю по переживанню задоволення при низькій характерологічній відкритості та доволі низькими показниками, що вказують на слабо розвинену екзистенційну відкритість. На відміну від *екзистенційно закритих*, в яких рівень напруги вказує на можливе нервово-психічне виснаження, в цієї групі спостерігається помірний рівень активності.

Узагальнюючи результати порівняльного аналізу показників суб'єктивного благополуччя, отриманих для

різних профілів відкритості, відмітимо, що найбільш благополучними є екзистенційно відкриті, з високою задоволеністю життям та позитивною емоційністю, низьким емоційним дискомфортом та рідшими за інших негативними емоціями. Близькими до цієї групи є *полі-відкриті*, яким притаманні такі ж високі задоволеність життям та позитивні емоції, але депо більш вираженими є негативний афект та емоційний дискомфорт в цілому. Найменш благополучними є екзистенційно закриті, що не реалізували свій потенціал відкритості, з фрустрованими екзистенційними мотивами та високим рівнем напруги.

Однакову, проміжну позицію займають характерологічно відкриті та характерологічно закриті, які за показниками суб'єктивного благополуччя не мають значущих розбіжностей. Близькими до них є *полі-закриті*, з такими ж показниками емоційної компоненти суб'єктивного благополуччя, але в середньому з нижчою задоволеністю життям.

Якщо враховувати, що характерологічна відкритість є значною мірою біологічно обумовленою, отримані результати підтверджують, що всі люди (як «біологічно відкриті», так і «біологічно закриті») мають однакові шанси на переживання задоволеності життям (Левенець, 2021).

І це наявно показує справедливості екзистенційного підходу: для того, щоб прожити хороше життя, важливішим є не те, що дано від природи, а те, які вибори робить людина у своєму житті, чи здатна вона прийняти виклики цього життя, вважати життя за найвищу цінність та вміти радіти тому, що є. Ця ідея відображена у романі французького філософа та письменника Жан-Поль Сартра «Нудота»: "Важливо не те, що зробили зі мною, а те, що я сам зробив з тим, що зробили зі мною" (Сартр, 2022, с.84). Саме на користь цієї глибокої і доречної в наших теперішніх важких історичних обставинах думки свідчать результати нашого дослідження.

Проведене дослідження має певні обмеження, й, мабуть, головне з них те, що описані профілі відкритості, по-перше, простежуються на конкретній вибірці й не дають підстав стверджувати про їхню робастність, по-друге, проведення кластеризації не по всім чотирьом, а по трьох або двох показниках може дати сполучення досліджуваних показників відкритості на інших рівнях їх вираженості. В отриманих нами результатах рівень екзистенційної відкритості кореспондував відкритості гедоністичної, але це ще означає, що в межах нашої вибірки може бути виділений типаж з альтернативними рівнями цих двох показників. Це питання залишається відкритим для подальшого розгляду.

Також подальшого вивчення, як в теоретичному, так й в практичному аспекті, потребує питання нервово-психічної напруги як індикатора відкритості / закритості на рівні функціонування організму.

Висновки

1. Феномен відкритості людини проявляється в різних аспектах, зокрема як риса характеру – характерологічна відкритість, як поступове формування екзистенційних мотивацій та досягнення екзистенційної

сповненості – екзистенційна відкритість, як готовність тіла до мобілізації нервово-психічних ресурсів – тілесна відкритість, як здатність переживати приємні відчуття – гедоністична відкритість.

2. На підставі аналізу чотирьох аспектів відкритості емпірично виділено 6 профілів відкритості особистості, які формують 3 пари: характерологічна відкритість – характерологічна закритість, екзистенційна відкритість – екзистенційна закритість, полі- відкритість – полі- закритість.

3. Люди з рівними профілями відкритості мають суттєві відмінності у проживанні суб'єктивного благополуччя. Найбільш емоційно благополучними та задоволеними життям є екзистенційно відкриті та полівідкриті, найменш благополучними – екзистенційно закриті. Проміжну позицію займають характерологічно відкриті та характерологічно закриті, а близькими до них є полі- закриті, з такими ж показниками емоційної компоненти суб'єктивного благополуччя, але в середньому з нижчою задоволеністю життям.

Список використаних джерел

- Левенець Н.В. Характер взаємозв'язків відкритості особистості з емоційним компонентом суб'єктивного благополуччя. *Перспективи та інновації науки (Серія «Педагогіка», Серія «Психологія», Серія «Медицина»)*, 2022. 1(6). С. 452-464. [https://doi.org/10.52058/2786-4952-2022-1\(6\)-452-464](https://doi.org/10.52058/2786-4952-2022-1(6)-452-464)
- Немчин Т.А. (1983) Состояния нервно-психического напряжения. А.: ЛГУ, 166 с.
- Пораджес С. Поливагальная теория. Нейрофизиологические основы эмоций, привязанности, общения и саморегуляции: Пер. с англ. К.: Мультиметод, 2020. 464 с.
- Сартр Ж.-П. Нудота: Пер. с фран. К.: Book Chef, 2022. 256 с.
- Abu Raya M., Ogunyemi A.O., Broder J., Carstensen V.R., Illanes-Manrique M., Rankin K.P. (2023). The neurobiology of openness as a personality trait. *Front Neurol.*, 2023. 14;14:1235345. <https://doi.org/10.3389/fneur.2023.1235345>
- Costa, P. T., Jr., & McCrae, R. R. Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) professional manual. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources. 1992.
- DeYoung C.G, Hirsh J.B, Shane M.S, Papademetris X., Rajeevan N., Gray J.R. Testing predictions from personality neuroscience. Brain structure and the big five. *Psychol Sci.*, 2010. 21: 820–8. <https://doi.org/10.1177/0956797610370159>
- Diener E., Emmons R. A., Larsen R. J., Griffin S. The Satisfaction with Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 1985. 49, 71-75.
- Längle A. Personale Existenzanalyse. *Wertbegegnung. Phänomene und methodische Zugänge*. Wien: GLE-Verlag, 1993. 133–160.
- Längle A. *Existenzanalyse und Logotherapie*. W. Kohlhammer GmbH. 2021. 195 p.
- Launeanu, M., & Längle, A. Recent validation studies of the Test for Existential Motivations (TEM). *Paper presented at the World Congress for Existential Psychotherapy* (London, May 14–17, 2015).
- McCrae R.R, Costa P.T. Joint factors in self-reports and ratings: Neuroticism, extraversion and openness to experience. *Personality and Individual Differences*, 1983. 4:245–55. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(83\)90146-0](https://doi.org/10.1016/0191-8869(83)90146-0)
- McCrae R. R., Costa Jr P. T. The five-factor theory of personality. *Handbook of personality*. New York, NY US: Guilford Press, 2008. P. 159–181.
- Perrudet-Badoux A., Mendelsohn G., Chiche J. Développement et validation d'une échelle pour l'évaluation subjective du bien-être. *Cahiers d'Anthropologie et Biométrie Humaine*, 1988. 6(3–4), 121–134.
- Snaith, R. P., Hamilton, M., Morley, S., Humayan, A., Hargreaves, D., & Trigwell, P. A scale for the assessment of the hedonic tone: The Snaith-Hamilton Pleasure Scale. *The British Journal of Psychiatry*, 1995. 167 (1), 99–103. <https://doi.org/10.1192/bjp.167.1.99>
- Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1988. 54(6), 1063–1070. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.6.1063>

N. LEVENETS (Natalia Levenets)

Postgraduate Student, Department of Applied Psychology,

V. N. Karaz'in Kharkiv National University 4 Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine

<http://orcid.org/0000-0002-8873-7896>

E-mail: natalevenets@gmail.com

I. KRYAZH (Iryna Kryazh)

Doctor of Sciences (Psychology),

Professor of the Department of Applied Psychology,

V. N. Karaz'in Kharkiv National University 4 Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine

E-mail: ikryazh@karaz.in.ua

<http://orcid.org/0000-0002-9616-5891>

SUBJECTIVE WELL-BEING OF PEOPLE WITH DIFFERENT PERSONALITY OPENNESS PROFILES

The phenomenon of human openness manifests itself in various aspects, in particular as a character trait - characterological openness, as the achievement of existential fulfillment - existential openness, as the body's readiness to mobilize neuropsychic resources - bodily openness, as the ability to experience pleasure - hedonic openness. The purpose of the study was to determine the phenomenon of personality openness in the context of the problem of subjective well-being. Sample: 380 people aged 17 to 82 years, 35.5% male. Methods: Openness Scale (Big 5, Costa, McCrae, 1992), Test for Existential Motivations (Launeanu, Längle, 2015), Snaith-Hamilton Pleasure Scale (Snaith, Hamilton, 1995), Mental Tension Questionnaire (Nemchyn, 1983), The Satisfaction with Life Scale (Diener et al., 1985), Subjective Well-Being Scale (Perrudet-Badoux, Mendelsohn, Chiche, 1988), The PANAS scales (Watson et al., 1988). Cluster analysis of the sample, carried out according to four indicators of openness, identified 6 profiles of personality openness, which form 3 pairs: characterological openness - characterological closedness, existential openness - existential closedness, polyopenness - polyclosedness. The most prosperous are those who are existentially open, with high life satisfaction and positive emotionality, low emotional discomfort and negative emotions that are rarer than in other groups. Close to this group are poly-open people, who have as high life satisfaction and positive emotions, but negative affect and emotional discomfort in general are somewhat more pronounced. The least successful are those who are existentially closed, with frustrated existential motives and a high level of tension.

Key words: *personality, openness, subjective well-being, positive functioning, adaptation, personal resources, cluster analysis*

References

- Abu Raya, M., Ogunyemi, A.O., Broder, J., Carstensen, V.R., Illanes-Manrique, M., Rankin, K.P. (2023). The neurobiology of openness as a personality trait. *Front Neurol*, 14, 1235345. <https://doi.org/10.3389/fneur.2023.1235345>
- Costa, P. T., Jr., & McCrae, R. R. (1992). *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) professional manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- DeYoung, CG, Hirsh, JB, Shane, MS, Papademetris, X, Rajeevan, N, & Gray, JR. (2010). Testing predictions from personality neuroscience. Brain structure and the big five. *Psychol Sci*, 21, 820–8. <https://doi.org/10.1177/0956797610370159>
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The Satisfaction with Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 49, 71-75.
- Längle A. (1993). Personale Existenzanalyse. *Wertbegegnung. Phänomene und methodische Zugänge*. Wien: GLE-Verlag, 133–160.
- Längle A. (2021) *Existenzanalyse und Logotherapie*. W. Kohlhammer GmbH. 195 p.
- Launeanu, M., & Längle, A. (2015). Recent validation studies of the Test for Existential Motivations (TEM). *Paper presented at the World Congress for Existential Psychotherapy* (London, May 14–17, 2015).
- Levenets, N. V. (2022). The nature of relationships between personality openness and the emotional component of subjective well-being. *Perspektyvy ta innovatsii nauky (Serii «Pedagogika», Serii «Psychologiya», Serii «Medytsyna»)*, 1(6), 452-464 [https://doi.org/10.52058/2786-4952-2022-1\(6\)-452-464](https://doi.org/10.52058/2786-4952-2022-1(6)-452-464) (in Ukrainian)
- McCrae R.R, Costa P.T. (1983). Joint factors in self-reports and ratings: Neuroticism, extraversion and openness to experience. *Personality and Individual Differences*, 4, 245–55. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(83\)90146-0](https://doi.org/10.1016/0191-8869(83)90146-0)
- McCrae, R. R., Costa, Jr P. T. (2008). The five-factor theory of personality. *Handbook of personality*. New York, NY US: Guilford Press, p. 159–181.
- Nemchyn, T.A. (1983). *States of neuropsychic tension*. L.: LHU, 166 s. (in Russian)
- Perrudet-Badoux, A., Mendelsohn, G., Chiche, J. (1988). Développement et validation d'une échelle pour l'évaluation subjective du bien-être. *Cahiers d'Anthropologie et Biométrie Humaine*, 6(3–4). 121–134.
- Pordzhes, S. (2020). *Polyvagal theory. Neurophysiological basis of emotion, attachment, communication and self-regulation*, K.: Multymetod, 464 p. (in Ukrainian)
- Sartr, Zh-P. (2022). Nausea. K: Book Chef, 256 p. (in Ukrainian)
- Snaith, R. P., Hamilton, M., Morley, S., Humayan, A., Hargreaves, D., & Trigwell, P. (1995). A scale for the assessment of the hedonic tone: The Snaith-Hamilton Pleasure Scale. *The British Journal of Psychiatry*, 167(1), 99–103. <https://doi.org/10.1192/bjp.167.1.99>
- Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(6), 1063–1070. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.6.1063>

Стаття надійшла до редакції 20.10.2023 (The article was received by the editors 20.10.2023)

Стаття рекомендована до друку 24.11.2023 (The article is recommended for printing 24.11.2023)

DOI 10.26565/2225-7756-2023-75-03
УДК 316.625:398.23

Л.М. ЯВОРОВСЬКА (Яворовська Любов Миколаївна)
кандидат психологічних наук, доцент кафедри загальної психології
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
майдан Свободи 4, Харків, Україна
E-mail: liubov.iavorovska@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-1827-0522>
О.В. ЧЕРКАСЬКА (Черкаська Олена Вікторівна)
магістр психології
E-mail: olena.cherkaska@student.karazjn.ua

ГУМОР ЯК ОДНА ІЗ СТРАТЕГІЙ ДОЛАЮЧОЇ ПОВЕДІНКИ

В статті розкривається одна з актуальних проблем сучасної психології, що пов'язана з темою гумору як однієї із стратегій долаючої поведінки. Гумор є важливим внутрішнім ресурсом подолання стресу, який допомагає захищатися від негативних емоцій. Він зменшує вагу психотравмуючих ситуацій, підвищує самооцінку, стабільність, гнучкість у поведінці, а також сприяє оптимізму, творчості та покращує пам'ять. Метою статті є встановити особливості стилів гумору та стратегій долаючої поведінки, дослідити зв'язок стилів гумору та стратегій долаючої поведінки. Вибірку склали 60 осіб віком від 20 до 25 років, що були розподілені на дві групи за критерієм статі. Для досягнення мети дослідження було використано опитувальник стилів гумору Мартіна, копінг тест Лазаруса. Для статистичної обробки результатів було застосовано методи описової статистики, порівняльний аналіз за U критерієм Вілкоксона-Манна-Уїтні, коефіцієнт рангової кореляції Спірмена. Отримані результати вказують на те, що для групи чоловіків більш притаманним є використання агресивного стилю гумору; для групи жінок більш притаманним є використання самопринижуючого стилю гумору. Для обох груп досліджуваних притаманними є копінг стратегії конфронтації та прийняття відповідальності. Але для групи жінок притаманним є використання позитивної переоцінки; для групи чоловіків - пошук соціальної підтримки. Дослідження підтвердило зв'язок підтримуючих стилів гумору з позитивними стратегіями долаючої поведінки, та деструктивних стилів гумору з негативними стратегіями долаючої поведінки. Отримані результати можуть бути використані для розвитку ефективних стратегій стресоподолання завдяки використанню підтримуючих стилів гумору.

Ключові слова: гумор, підтримуючі та деструктивні стилі гумору, позитивні та негативні стратегії долаючої поведінки, особистість, чоловіки, жінки, стрес.

Постановка проблеми. Сучасне життя насичене стресом та великими навантаженнями. Темп та складні умови життя вимагають від людини суттєвих фізичних та психологічних зусиль, інтелектуальних ресурсів, рівноваженості та стійкості у стресових ситуаціях. Зараз у світі як ніколи актуальним стає питання долаючої поведінки особистості. Одним із суттєвих внутрішніх ресурсів подолання стресу є гумор. Він є способом захисту від негативних переживань, знижує значущість психотравмуючих обставин, підвищує самооцінку, рівноваженість, гнучкість поведінки, оптимізм, креативність, пам'ять.

Основними дослідниками у контексті тематики копіngu були такі відомі науковці як Л. Мерфі, Р. Лазарус, С. Фолкман. Серед українських дослідників ми можемо виділити Н. Коростіль, О. Кондратюк, О. Литвин, Ю. Бриж, І. Франків та багатьох інших. Л. Мерфі вперше ввів поняття копіngu та говорив про нього в контексті досліджень у дитячій психології та переживання дитьми труднощів у вікових кризах.

У вітчизняній психології часто можна зустріти співставлення копіngu із поняттям «адаптивна поведінка», «долаюча поведінка», і розглядається як спосіб адаптування особистості до стресових умов (Гкачук Т., 2011).

Основоположником теорії подолання особистістю стресу є Р. Лазарус, що визначав долаючу поведінку як

набір когнітивних поведінкових зусиль, що дають можливість людині подолати збільшену внутрішню напругу від збільшених внутрішніх та зовнішніх запитів у складних умовах. А. Адлер говорив про долаючу поведінку в контексті особливості системи захисту, так званих несвідомих адаптивних механізмів. В контексті когнітивної теорії стресу С. Фолкмана процес подолання стресу визначається як «зміна намірів і дій, які індивід використовує для того, щоб подолати зовнішні та/або внутрішні вимоги, які визначаються взаємозв'язком людини і стресових умов середовища» (S. Folkman, R. Lazarus, 1988).

За Р. Лазарусом до основних копінг стратегій належать конфронтація, дистанціювання, самоконтроль, пошук соціальної підтримки, прийняття відповідальності, втеча, планування вирішення проблеми та позитивна переоцінка. Стратегії поділяють на позитивні (самоконтроль, пошук соціальної підтримки, прийняття відповідальності, планування вирішення проблеми та позитивна переоцінка) та негативні (конфронтація, дистанціювання, уникання).

Одним із внутрішніх ресурсів подолання стресу науковці розглядають почуття гумору. Важливий внесок в дослідження гумору вніс Р. Мартін. Він зауважував важливість гумору в житті людини, оскільки дуже часто особистість використовує саме гумор в

Як цитувати: Яворовська, Л.М., Черкаська, О.В. (2023). Гумор як одна із стратегій долаючої поведінки. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія»*, (75), 23-30. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-03>

In cites: Yavorovska, L.M., Cherkaska, O.V. (2023). Humor as one of the coping behavior strategies. *Visnyk of V.N. Karazjn Khar'kin National University. Series Psychology*, (75), 23-30. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-03>. [in Ukrainian]

© Л.М. Яворовська, О.В. Черкаська, 2023; CC BY 4.0 license

непередбачуваних, стресових ситуаціях, з метою підтримання рівноваженості та внутрішнього спокою. «Гумор - це широке поняття, яке відноситься до всіх слів і дій людей, які сприймаються як забавні і зазвичай викликають сміх в інших, а також до психічних процесів, що беруть участь у генерації та сприйнятті такого кумедного стимулу, та до емоційної реакції, пов'язаної з отриманням задоволення від нього» (Martin, 2007). Він додавав, що гумор є суто соціальним явищем, тож його можна вважати формою соціальної гри. Р. Мартін говорить про те, що ефективним способом подолання стресу та підтримання психологічного благополуччя є використання саме афіліативного та самопідтримуючого гумору, тобто підтримуючих стилів. А використання деструктивних стилів, у свою чергу, можуть зіграти роль негативного фактору у досягненні внутрішнього балансу.

З. Фрейд розглядав дотепність як важливий компонент почуття гумору. Дотепність дозволяє особистості виразити свої несвідомі сексуальні бажання та агресивність (Freud S., 1991). Фрейд трактує гумор як «захисний механізм, батьківське Супер Его, яке намагається підтримати та розвеселити дитину».

Г. Олпорт вважав гумор основною характеристикою особистості, яка найкраще корелює зі знанням себе. К. Ізард зауважував, що «почуття гумору є функцією афективних і когнітивних процесів, а передумови для розвитку почуття гумору лежать у дитячому віці і великою мірою залежать від гармонійного раннього розвитку людини та рівня свободи вираження емоцій, якими супроводжуються деякі когнітивно-афективні процеси» (Izard, 1991).

Дослідники М. Аргайл, М. Аптер, М. Джервейс зробили свій внесок у дослідження соціального контексту гумору, як соціального явища, форми взаємодії особистості із соціумом (Argyle, 1987).

Тематика гумору як одного з ресурсів подолання стресу висвітлено у роботах таких науковців як М. Аптер, Д. Берлайн, А. Лук, У. Рач, Д. Рокелін, З. Фрейд, Т. Шульц. Однак, питання про адаптивну роль гумору в контексті подолання стресу і зв'язку стилів гумору зі стратегіями долаючої поведінки ще не отримало достатнього наукового освітлення, що і обумовило вибір даної теми дослідження. В психології поняття гумору визначається як складна синтетична якість особистості, здебільшого соціальної природи, що базується на світоглядних характеристиках особистості, а також на рівні її емоційності, інтелектуальних та когнітивних здібностей, а також соціальних навичок. Визначено, що серед основних стилів гумору виділяють підтримуючі стилі, а саме афіліативний та самопідтримуючий, а також деструктивні стилі, а саме агресивний та самопринижуючий. Дослідження гумору як однієї із стратегій подолання стресу базується на тенденції особистості мати гумористичний погляд навіть у стресових умовах, таким чином підтримуючи власний внутрішній баланс.

Огляд останніх публікацій. За визначенням Р. Лазаруса, копінг – це набір способів, що дозволяють людині ефективно боротися зі стресом. Ці стратегії спрямовані на вирішення проблем. В психологічному аспекті Лазарус трактує стрес як реакцію взаємодії між

особистістю і навколишнім світом, яка оцінюється особистістю. Лазарус розглядає проблемно орієнтований (problem-focused) стиль, суб'єктивно орієнтований стиль (emotion-focused) (Демчук А.А., 2018). Важливою характеристикою копінг-стратегій є їх багатомірність, завдяки чому людина може вирішувати складні життєві ситуації та/або попереджувати їх появу, контролювати власні емоції, включатися у взаємодію зі стресом чи знижувати його вплив на організм та психіку, змінювати себе, ситуацію або пристосовуватися до неї.

Олефір В.О. операционалізував два типи копінг-стратегій — продуктивні та непродуктивні. Досліджено і підтверджено зв'язок рівня життєстійкості та типу копінг-стратегій, регуляторний вплив життєстійкості на психологічне благополуччя особистості, що опосередковується копінг-стратегіями. (Олефір В.О., 2011)

Ярош Н.С. в своїх дослідженнях приділяє багато уваги саногенному (оздоровлюючому) мисленню, яке забезпечується застосуванням саногенної рефлексії. Найвність рефлексії визначає тип мислення патогенний чи саногенний. Також цікавим є поняття «саногенний копінг», що є узагальнюючим визначенням копінг-стратегій особистості, які спрямовані на підтримку психологічного здоров'я, вирішення стресової ситуації, установалення соціальних контактів та на позитивну переоцінку ситуації, а також на впевненість у власних діях та на контроль емоційного стану. Саногенний копінг включає в себе усі властивості й характеристики саногенної поведінки, тобто високу активність, позитивні емоційні переживання, мотивацію на успіх та вирішення завдань, особистісний розвиток, конструктивні уявлення особистості про власне здоров'я, високу якість життя, психологічну підтримку соціуму. Кореляційний аналіз дослідження доводить що людина, яка застосовує саногенне мислення знижує рівень переживань та стресу (Ярош Н.С., 2018).

Дж. Вайлант поділяв долаючу поведінку на примітивні механізми, механізми контролю, відлучення від реальності та зрілу адаптацію. До зрілої адаптації Дж. Вайлант відносив гумор. (Абрамов В.В., 2013)

Зайва О.О. доводить, що люди, які свідомо користуються гумором як засобом подолання стресу, характеризуються здоровою самооцінкою, відкритістю до нових міжособистісних відносин та досвіду, емоційною стійкістю і толерантністю. Вони використовують конструктивні стилі гумору, такі як афіліативний та самопідтримуючий, і уникають неконструктивних стратегій, таких як уникнення та нерелевантна поведінка. Ці люди свідомо налаштовані на пошук компромісу в конфліктах і володіють високим рівнем стресостійкості. А ось ті, хто використовує гумор з метою психологічного захисту або привертання уваги, характеризуються високим рівнем нейротизму та тривожності, низькою стресостійкістю. Ці особи частіше вдаються до неконструктивних стратегій психологічного подолання й виявляють підсвідому агресивну позицію в ситуаціях конфлікту (Зайва О.О., 2006).

Артемьева Т.В. за результатами емпіричного дослідження зазначає наявність прямих зв'язків між самооцінкою, вольовим аспектом особистості і гумористичною реакцією. Особистість, яка здатна

розуміти гумор, емоційно сприймати смішне, використовувати гумор в якості захисного механізму при подоланні стресу, а також здатна сама створювати гумористичні продукти, має адекватну самооцінку, приймає себе як особистість, схильна усвідомлювати себе як носія позитивних, соціально бажаних характеристик. Ці люди мають високий рівень самоконтролю; як правило, це екстраверти, яким властиві комунікабельність, спонтанність, активність (Артемьева Т.В., 2014).

В останніх дослідженнях приділено увагу вивченню особливостей використання копінг-стратегій у зв'язку з стилістичними характеристиками саморегуляції та особистісною зрілістю в юнаків та дівчат студентського віку (Гімасва Ю., Маркіна А., 2022). На вибір способів додання впливають індивідуально-психологічні особливості: когнітивний стиль, темперамент, рівень тривожності, властивості локусу-контролю, характер Я-концепції (Ярош Н.С., 2015).

Таблиця 1. Результати дослідження стилів гумору/The results of the study of humor styles

	Середні показники хлопців	Середні показники дівчат	U	p
Афіліативний гумор	32,233	34,767	401,5	0,473
Самопідтримуючий гумор	28,367	34,633	335,0	0,089
Агресивний гумор	46,900	32,867	175,5*	0,000
Самопринижуючий гумор	38,933	49,500	431,0*	0,004

Примітка: * - значущі показники на рівні $p < 0,005$

За результатами проведення порівняльного аналізу, нами не було виявлено статистично значущих показників відмінності у показниках за такими стилями гумору як афіліативний та самопідтримуючий. Використання даних стилів гумору виражено для досліджуваних обох груп на середньому рівні.

Афіліативний стиль гумору передбачає використання гумору для підтримання розмови, у добрій та коректній манері. Даний стиль можна вважати одним із найдоброзначливіших та найтолерантніших, що сприяє зміцненню міжособистісних зв'язків, зростанню взаємної привабливості. Використання такого стилю гумору особистістю говорить про неї як про оптимістичну, щирі та відкриті, екстравертовану, життєрадісну, що володіє адекватним самосприйняттям та самоцінністю, котра відрізняється високою якістю життя та вдало встановлює стосунки із іншими людьми.

Близький до нього і самопідтримуючий стиль гумору. Використання даного стилю говорить про особистість як про оптимістичну постать. Проте саме цей стиль гумору має високу кореляцію із механізмами подолання стресу, балансує на межі позитивного погляду на життя та нейротизму і часто є одним із способів попередження або подолання стресу.

Використання даних типів гумору є притаманним для наших досліджуваних, що говорить про них як про відкритих особистостей, що володіють оптимізмом, що є екстравертованими тощо.

Статистично значимі показники відмінності було виявлено у використанні такого стилю гумору як агресивний гумор. Було виявлено, що з більшою вірогідністю ($U = 175,5$, $p = 0,00$) використання даного стилю гумору притаманне групі чоловіків.

Мета дослідження: встановити особливості стилів гумору та стратегій долаючої поведінки, дослідити зв'язок стилів гумору і стратегій долаючої поведінки.

Методи дослідження. Для збору емпіричних даних було використано опитувальник стилів гумору Мартіна, копінг тест Лазаруса. Статистична обробка даних була проведена методами описової статистики, порівняльного аналізу (U-критерій Вілкоксона-Манна-Уїтні) та було проведено кореляційний аналіз методом рангової кореляції Ч. Спірмена.

Вибірка досліджуваних. До вибірки досліджуваних увійшли 60 осіб: 30 юнаків та 30 дівчат у віці 20-25 років – студенти 5-6 курсів ЗВО України.

Результати дослідження та їх обговорення.

Результати дослідження особливостей стилів гумору. Після проведення ряду математичних підрахунків, ми отримали наступні результати, котрі були висвітлені у таблиці 1.

Використання агресивного стилю гумору передбачає сарказм, глузування, висміювання, жорсткі жарти, що можуть образити опонента. Іноді використання агресивного гумору пов'язане із непереборним бажанням зіпсувати комусь настрій, а іноді даний стиль є частиною такої копінг стратегії як конфронтація, тобто у спробах побороти стрес особистість може агресивно висловлювати, застосовувати зі жарти тощо.

Статистично значимі показники відмінності було також виявлено у використанні такого стилю гумору як самопринижуючий гумор. Було виявлено, що із більшою вірогідністю ($U = 431,0$, $p = 0,004$) використання даного стилю гумору притаманне групі дівчат.

Даний стиль гумору спрямований особистістю проти самого себе. Особистість робить себе об'єктом жарту, намагаючись так встановити контакт із іншими, здобути їхню прихильність. В деяких випадках саме даний стиль гумору можна розглядати як один із механізмів подолання стресу, при котрому людина намагається передбачити вплив стресу на себе, наприклад ситуації висміювання, та «пожартувати» про себе першою. За використанням такого стилю гумору може стояти знижена самооцінка, прагнення до прийняття іншими, страх, знижена самоцінність, а іноді може навіть бути пов'язаний із нейротизмом та депресивними станами. Можна припустити, що дані показники у дівчат пов'язані саме із емоційністю, високим впливом стресу на їх особистість і розвинутий пригнічений стан в актуальному часі.

Таким чином, за результатами дослідження стилів гумору досліджуваних чоловіків та жінок нами було виявлено, що для групи чоловіків більш притаманним є використання агресивного стилю гумору, що передбачає

сарказм, глузування, висміювання, жорсткі жарти, що можуть образити опонента. Для групи дівчат більш притаманним є використання самопринижуючого стилю гумору, що передбачає використання жартів проти себе як спосіб отримати визнання від оточуючих осіб чи попередити дію стресу.

Таблиця 2. Результати дослідження копінг стратегій/The results of the study of coping strategies

	Середні показники хлопців	Середні показники дівчат	U	p
Конфронтація	50,333	53,933	400,5	0,464
Дистанціювання	45,700	50,533	390,5	0,379
Самоконтроль	46,267	49,167	432,5	0,796
Пошук соціальної підтримки	49,800	41,000	357,0*	0,001
Прийняття відповідальності	50,567	52,467	420,5	0,663
Уникання	49,267	45,233	406,5	0,520
Планування	47,933	48,467	447,5	0,971
Позитивна переоцінка	30,167	37,933	373,0*	0,002

Примітка: * - значущі показники на рівні $p \leq 0,005$

Стратегія пошуку соціальної підтримки передбачає подолання стресу за рахунок певних ресурсів. Частіше всього даними ресурсами можуть виступати пошук інформації, емоції від інших близьких людей, підтримка однодумців, авторитетна думка значимих осіб, експертів, тобто ті об'єкти, що можуть розрадити ситуацію, дати пораду, висловити співчуття чи дати більше уваги, або ж надати конкретну дієву допомогу.

Статистично значимі показники відмінності було також виявлено у використанні такої копінг стратегії як позитивна переоцінка. Було виявлено, що із більшою вірогідністю ($U = 373,0$, $p = 0,002$) використання даного копінгу притаманне групі дівчат.

Стратегія позитивної переоцінки передбачає подолання або попередження дії стресових факторів або стресової ситуації шляхом позитивного переосмислення, надання ситуації більш позитивного окрасу, або ж сприйняття її як важливого для особистісного розвитку досвіду. В даному випадку часто застосовується надособистісне, філософське осмислення, що допомагає розширити контекст існуючої проблемної ситуації та перетворити її на фактор саморозвитку.

Інших статистично значимих показників відмінності за результатами проведення порівняльного аналізу, виявлено не було.

Проте також в результаті розгляду середніх показників за усіма типами копінг стратегій може визначити, що найбільш високими показниками для обох діагностичних груп відрізняються такі типи як конфронтація та прийняття відповідальності.

Стратегія конфронтації передбачає прагнення особистості подолати стрес завдяки не завжди цілеспрямованій поведінковій активності, здійснення конкретних дій, що були б спрямовані на зміну ситуації, або ж з іншого полюсу – негативне відреагування на стресову ситуацію та вступ у конфлікт із джерелом стресу. Для особистості це супроводжується імпульсивною і іноді агресивною поведінкою, що іноді включає елементи ворожості та конфліктності, а також проблеми із побудовою плану власних дій, прогнозування наслідків власної поведінки. Копінг дії стають нецілеспрямованими і є результатом розрядки емоційного напруження.

Результати дослідження особливостей долаючої поведінки. Статистично значимі показники відмінності було виявлено у використанні такої копінг стратегії як пошук соціальної підтримки. Було виявлено, що із більшою вірогідністю ($U = 357,0$, $p = 0,001$) використання даного копінгу притаманне групі чоловіків.

Стратегія прийняття відповідальності передбачає осмислення власної ролі у стресовій ситуації, що сталася із особистістю та приписування відповідальності за дію стресу та його наслідків саме собі. Проте дана стратегія може поєднуватись із високим рівнем самокритики та самозвинувачення. При помірному використанні даної стратегії, що і притаманно нашим досліджуванам, особистість аналізує зв'язок між власними діями та наслідками цих дій, осмислює можливі неточності та некоректність у власній поведінці, що могло спричинити виникнення складної стресової ситуації. Так наприклад, пов'язуючи даний феномен із гумором ми можемо навести наступний приклад – використання агресивного стилю гумору, що може спричинити міжособистісний конфлікт, та усвідомлення недоречності та некоректності використання даного стилю та визнання провини перед опонентом є одним із позитивних варіантів завершення конфлікту та, відповідно, нейтралізації джерела стресу.

Взаємозв'язок стилів гумору та стратегій долаючої поведінки

На останньому етапі емпіричного дослідження нами було проведено кореляційний аналіз показників, котрий дозволив нам прослідкувати зв'язок між стилями гумору та стилями копінг поведінки у досліджуваних юнаків та дівчат. Для цього нами було використано метод кореляційного аналізу Ч. Спірмена.

Результати були представлені для двох груп досліджуваних окремо. Першими ми проаналізували результати кореляційного аналізу за показниками групи дівчат. Результати кореляційного аналізу були висвітлені у таблиці 3.

Було виявлено пряму кореляцію між показниками пошуку соціальної підтримки та використанням афіліативного стилю гумору ($r = 0,393$ при $p \leq 0,005$). Ми можемо припустити, що використання доброзичливого гумору, котрий за своєю природою є одним із факторів побудування міжособистісних стосунків, допомагає підтримувати хлопцям позитивні відносини із іншими та отримувати від них доброзичливість та підтримку в ході інтенсивної дії стресових факторів. Цей стиль гумору також сприяє підвищенню самооцінності та задоволенню якістю життя.

Було виявлено пряму кореляцію між показниками прийняття відповідальності та використанням самопідтримуючого стилю гумору ($r = 0,402$ при $p \leq 0,005$). Ми можемо припустити, що приймаючи відповідальність, що є свого роду додатковим тягарем під

впливом стресової ситуації, вони намагаються зберегти оптимістичний погляд на життя, регулювати власні емоції, «відволікати» себе гумором, аби впоратись із надлишком стресу та збалансувати власне сприйняття. Цей стиль гумору має інтрапсихічну функцію.

Таблиця 3. Результати кореляційного аналізу показників стилів гумору та копінг стратегій хлопців/Results of correlational analysis of indicators of humor styles and coping strategies of boys

Копінг стратегії	Стилі гумору	Афіліативний гумор	Самопідтримуючий гумор	Агресивний гумор	Самопринижуючий гумор
Конфронтація		0,053	-0,002	0,424*	0,164
Дистанціювання		0,109	0,072	-0,229	0,242
Самоконтроль		-0,065	-0,066	-0,213	0,101
Пошук соціальної підтримки		0,393*	-0,211	-0,388*	0,178
Прийняття відповідальності		0,048	0,402*	-0,179	-0,007
Уникання		0,126	-0,055	0,088	0,230
Планування		-0,041	0,147	-0,278	-0,121
Позитивна переоцінка		-0,159	0,010	-0,140	-0,281

Примітка: * - значущі показники на рівні $p \leq 0,005$

Було виявлено пряму кореляцію між показниками конфронтації та використанням агресивного стилю гумору ($r = 0,424$ при $p \leq 0,005$). Ми можемо припустити, що використання агресивного гумору та сарказму є одним із варіантів, коли хлопці вступають у конфлікт із джерелом стресу та таким чином, пригнічуючи його, відчують власну перевагу та нейтралізують дію стресу. Також агресивний стиль гумору є вираженням деякої ворожості та конфліктності особистості і притаманній їй стратегії долаючої поведінки.

Було виявлено зворотну кореляцію між показниками пошуку соціальної підтримки та використанням агресивного стилю гумору ($r = -0,388$

при $p \leq 0,005$). На нашу думку, даний зв'язок можна пояснити тим, що використовуючи агресивний гумор вони суттєво знижують вірогідність можливої допомоги та підтримки ззовні, тож для того, аби отримати для себе цю підтримку вони мають нейтралізувати агресію у гуморі та перерформувати власні жарти на більш доброзичливі.

В інших випадках статистично значимих показників кореляції виявлено не було.

За результатами кореляційного аналізу у групі дівчат нами було виявлено наступні статистично значущі показники кореляції. Результати дослідження були відображені у Таблиці 4.

Таблиця 4. Результати кореляційного аналізу показників стилів гумору та копінг стратегій дівчат/Results of correlational analysis of indicators of humor styles and coping strategies of girls

Копінг стратегії	Стилі гумору	Афіліативний гумор	Самопідтримуючий гумор	Агресивний гумор	Самопринижуючий гумор
Конфронтація		-0,030	0,179	-0,136	-0,033
Дистанціювання		-0,031	-0,155	0,364*	-0,171
Самоконтроль		0,311*	0,399*	0,001	-0,171
Пошук соціальної підтримки		-0,210	-0,128	-0,153	-0,258
Прийняття відповідальності		0,180	0,103	0,168	-0,208
Уникання		-0,317*	-0,038	0,147	-0,110
Планування		0,212	-0,275	0,043	0,056
Позитивна переоцінка		0,085	-0,002	-0,080	-0,457*

Примітка: * - значущі показники на рівні $p \leq 0,005$

Було виявлено пряму кореляцію між показниками самоконтролю та використанням афіліативного стилю гумору ($r = 0,311$ при $p \leq 0,005$). Ми можемо припустити, що використання доброзичливого гумору дає змогу дівчатам контролювати загальну ситуацію, власну поведінку та не підсилювати дію стресу для себе.

Було виявлено зворотню кореляцію між показниками уникання та використанням афіліативного стилю гумору ($r = -0,317$ при $p \leq 0,005$). Ми можемо припустити, що використання відкритого та доброзичливого гумору допомагає формувати позитивний погляд на стресові та неприємні ситуації. Ці ситуації вирішуються більш конструктивно, перерформовуються у позитивний досвід чи об'єкт жарту. Афіліативний гумор знижує тенденцію до уникання неприємних, стресових ситуацій.

Було виявлено пряму кореляцію між показниками самоконтролю та використанням самопідтримуючого стилю гумору ($r = 0,399$ при $p \leq 0,005$). Ми можемо припустити, що самопідтримуючий гумор дозволяє дівчатам контролювати власні емоційні переживання, відчуття, поведінку, таким чином нейтралізуючи дію стресу.

Було виявлено пряму кореляцію між показниками дистанціювання та використанням агресивного стилю гумору ($r = 0,364$ при $p \leq 0,005$). Ми можемо припустити, що ці стратегія дистанціювання, завдяки зниженню значущості проблеми, знецінення, не залучення до неї знаходить відображення у використанні агресивного стилю гумору у дівчат. Агресивний стиль знижує ефективність гумору, як копінг стратегії, бо він підвищує нейротизм, ворожість, агресивність особистості.

Було виявлено зворотну кореляцію між показниками позитивної переоцінки та використанням самопринижуючого стилю гумору ($r = -0,457$ при $p \leq 0,005$). Ми можемо припустити, що використання самопринижуючого типу гумору не дає можливості

дівчатам переформатувати стресову ситуацію у позитивний досвід, а навпаки, підсилює дію стресових факторів на психіку, що не дозволяє дівчатам активно побороти стрес.

На рисунку 1 представлені зв'язки між стилями гумору та стратегіями долаючої поведінки.

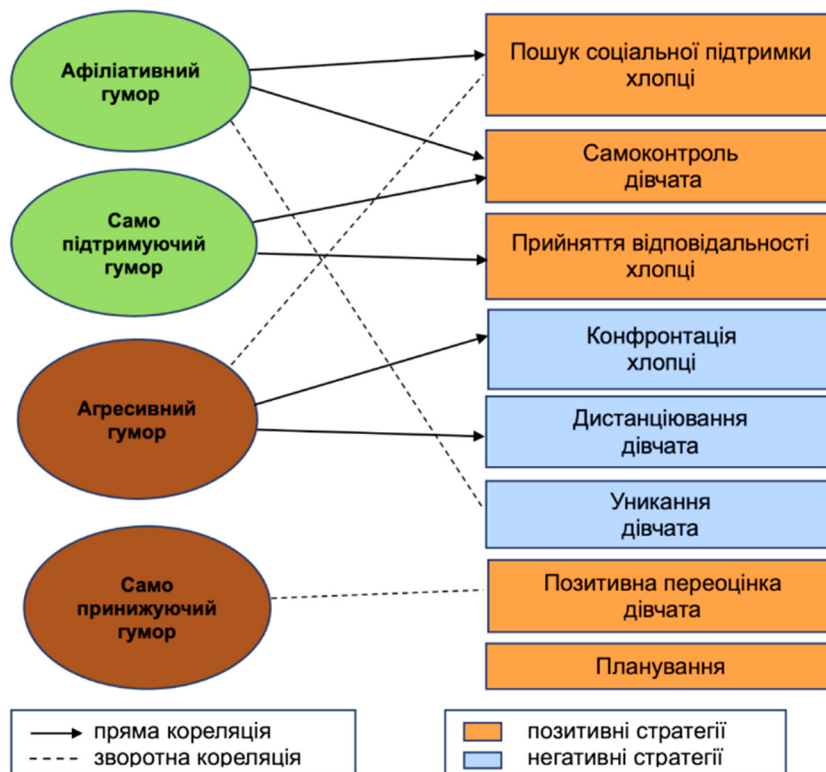


Рис. 1 Зв'язок стилів гумору та стратегій долаючої поведінки/**Fig. 1** Relationship between humor styles and strategies of coping behavior

Таким чином, за результатом кореляційного аналізу було виявлено, що використання афіліативного типу гумору корелює із такими копінг стратегіями як пошук соціальної підтримки у хлопців та самоконтроль у дівчат; самопідтримуючий стиль гумору корелює із такими копінг стратегіями як прийняття відповідальності у хлопців та самоконтроль у дівчат; використання агресивного стилю гумору корелює із показниками таких копінгів як конфронтація у хлопців та дистанціювання у дівчат; Було виявлено зворотню кореляцію: між показниками уникання у дівчат та використанням афіліативного гумору, між позитивною переоцінкою у дівчат та самопринижуючим гумором, між показниками пошуку соціальної підтримки у хлопців та агресивним стилем гумору.

Висновки

1. Виявлено, що афіліативний та самопідтримуючий стилі гумору виражені для обох груп досліджуваних на середньому рівні. Для групи чоловіків більш притаманним є використання агресивного стилю гумору, що передбачає сарказм, глузування, висміювання, жорсткі жарти, що можуть образити опонента. Для групи дівчат більш притаманним є використання самопринижуючого стилю гумору, що передбачає використання жартів проти себе як спосіб

отримати визнання від оточуючих осіб чи попередити дію стресу.

2. Виявлено, що для групи дівчат притаманним є використання таких копінг стратегій як конфронтація, дистанціювання, прийняття відповідальності, а також позитивна переоцінка. Конфронтація є для дівчат способом протистояння труднощам, енергійності, вміння відстояти власні інтереси за рахунок не завжди цілеспрямованої поведінкової активності. Емоційність дівчат може підкреслювати важливість вираження та регулювання емоцій, тож дистанціювання може допомагати дівчатам зберігати емоційну стійкість в ситуаціях стресу. Схильність до прийняття відповідальності може виникати з бажання керувати власною стратегією поведінки та володіти ситуацією. Дівчата можуть виявляти схильність до акцентування на позитивних аспектах у стресових ситуаціях для забезпечення психологічного комфорту та підтримки власної емоційної стійкості, тобто мати філософський погляд на проблему.

3. Для групи досліджуваних юнаків притаманним є використання таких копінг стратегій як конфронтація, прийняття відповідальності та пошук соціальної підтримки. Це пояснюється тим, що конфронтуючий стиль є прагненням до активної самостійності та контролю над ситуацією. Прийняття відповідальності

орієнтоване на особистий розвиток та виявлення внутрішніх можливостей чоловіка. Також хлопці схильні віддавати перевагу пошуку соціальної підтримки через засвоєнні соціокультурні норми, які мають акцент на важливості взаємодії та належності до спільноти.

4. За результатом кореляційного аналізу було виявлено, що використання афіліативного типу гумору прямо корелює із такими копінг стратегіями як пошук соціальної підтримки у хлопців та самоконтроль у дівчат. У хлопців використання доброзичливого гумору, котрий за своєю природою є одним із факторів побудування міжособистісних стосунків, допомагає підтримувати їм позитивні відносини із іншими та отримувати від них доброзичливість та підтримку в ході інтенсивної дії стресових факторів. У дівчат використання доброзичливого гумору до оточуючих дає змогу їм контролювати загальну ситуацію, власну поведінку та не підсилювати дію стресу для себе завдяки реалізації позитивного гумору та копіngu.

Самопідтримуючий стиль гумору прямо корелює із такими копінг стратегіями як прийняття відповідальності у хлопців та самоконтроль у дівчат. Приймаючи відповідальність, що є свого роду додатковим тягарем під впливом стресової ситуації, хлопці намагаються зберегти оптимістичний погляд на життя, регулювати власні емоції, «відволікати» себе гумором, аби впоратись із надлишком стресу та збалансувати власне сприйняття. Самопідтримуючий гумор дозволяє дівчатам контролювати власні емоційні переживання, відчуття, поведінку, таким чином нейтралізуючи дію стресу.

Використання агресивного стилю гумору прямо корелює із показниками таких копінгів як конфронтація у хлопців та дистанціювання у дівчат. Використання агресивного гумору та сарказму є одним із варіантів, коли хлопці вступають у конфлікт із джерелом стресу та таким чином, пригнічуючи його, відчувають власну перевагу та нейтралізують дію стресу. Стратегія дистанціювання, завдяки зниженню значущості проблеми, знецінення, не залучення до неї знаходить відображення у використанні агресивного стилю гумору у дівчат.

Виявлена зворотна кореляція між показниками уникання у дівчат та використанням афіліативного стилю гумору. Використання відкритого та доброзичливого гумору допомагає формувати позитивний погляд на стресові та неприємні ситуації, проблемні ситуації вирішуються більш конструктивно, переформатовуються у позитивний досвід чи об'єкт жарту. Афіліативний гумор знижує тенденцію до уникання неприємних, стресових ситуацій.

Зворотна кореляція між позитивною переоцінкою у дівчат та самопринижуючим гумором свідчить про те, що використання такого типу гумору не дає можливості дівчатам переформатувати стресову ситуацію у позитивний досвід, а навпаки, підсилює дію стресових факторів на психіку, що не дозволяє дівчатам активно побороти стрес.

Зворотна кореляція між показниками пошуку соціальної підтримки у хлопців та агресивним стилем гумору пояснюється тим, що використовуючи агресивний гумор хлопці суттєво знижують вірогідність можливої допомоги та підтримки ззовні. Тож для того,

аби отримати для себе цю підтримку вони мають нейтралізувати агресію у гуморі та переробити власні жарти на більш доброзичливі.

5. Наше дослідження не виявило значущих прямих зв'язків підтримуючих стилів гумору з такими типами долаючої поведінки, як планування вирішення проблем, позитивна переоцінка. Та в нашому дослідженні ми не виявили значущих зв'язків деструктивних стилів гумору з копінг стратегією уникання.

Перспективи дослідження. У подальшому ми вважаємо за корисне ширше дослідити зв'язки стилів гумору зі стратегіями долаючої поведінки у представників різних вікових категорій. Також дуже цікавим і перспективним напрямком ми бачимо дослідження зв'язку стилів гумору та індивідуально-психологічних особливостей: темпераменту, когнітивного стилю, рівню тривожності, локус-контролю, Я-концепції. Використання результатів дослідження для розробки програм психологічної підтримки особистості в кризові періоди, спрямування розвитку ефективних стратегій стресоподолання завдяки використанню підтримуючих стилів гумору (афіліативного та самопідтримуючого) має практичне значення.

Список використаних джерел

- Абрамов В. В. Теоретико-методологічні підходи до дослідження копінг-поведінки. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2013. Вип. 4(21). С.108-114. http://nbuv.gov.ua/UJRN/apssp_2013_4_17
- Артемьева Т.В. Кореляційні дослідження гумору і Я-концепції студентів. *Проблеми сучасної психології*. 2014. Вип.24. С.17-28. <https://doi.org/10.32626/2227-6246.2014-24.%25p>
- Гімасва Ю., Маркіна А. Зв'язок копінг-стратегій з стилями саморегуляції поведінки та особистісною зрілістю у хлопців та дівчат студентського віку. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія Психологія*. 2022. Вип.72. С. 59-66. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2022-72-07>
- Демчук А.А. Копінг-поведінка як засіб подолання невизначеності. *Актуальні задачі сучасних технологій: VII Міжнародної науково-технічної конференції молодих учених та студентів*. Тернопіль: ТНТУ, 2018. <https://api.core.ac.uk/oai/oai:elartu.tntu.edu.ua/lib/27643>
- Зайва О.О. Особливості використання почуття гумору як ресурсу психологічного подолання: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. Харків: ХНУ імені В.Н.Каразіна, 2006.
- Ткачук Т. А. Копінг-поведінка: стратегії та засоби реалізації. Ірпінь: УДФСУ. 2011. 286 с.
- Ярош Н. С. Аналіз досліджень внутрішніх предикторів стрес-долаючої поведінки. *Вісник Харківського національного університету. Серія Психологія*. 2015. Вип. 58. С. 60-64. <https://periodicals.karazin.ua/psychology/article/view/5437>
- Ярош Н.С. Саногенне мислення як чинник стрес-долаючої поведінки особистості: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. Київ: Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2018.
- Argyle M. *The Psychology of Happiness*. London. New York: Methuen. 1987. 256.
- Izard C.E. *The Psychology of Emotions*. Springer Science & Business Media. 1991. Vol. 452.
- Martin R.A. *Psychology of Humor: An integrative approach*. Elsevier Inc. 2007. V. 464.
- Folkman S., Lazarus R.S. Coping as a Mediator of Emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1988. V. 54(3). P. 466-475
- Freud Sigmund. *Der Witz und seine Beziehung zum Unbewußten*. Fischer Taschenbuch-Verlag, Frankfurt am Main. 1991.

(L.M. YAVOROVSKA) YAVOROVSKA Lyubov Mykolayivna

Candidate of Psychological Science (PhD),

Associate Professor of Department of General Psychology,

V.N. Karazhin Kharkiv National University

4 Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine

E-mail: linbov.iavorovska@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-1827-0522>

(O.V. CHERKASKA) CHERKASKA Olena Viktorivna

Master of Psychology

E-mail: olena.cherkaska@student.karazhin.ua

HUMOR AS ONE OF THE COPING BEHAVIOR STRATEGIES

The article reveals one of the topical problems of modern psychology, which is related to the topic of humor as one of the strategies of coping behavior. Humor is an important internal stress coping resource that helps protect against negative emotions. It reduces the weight of psycho-traumatic situations, increases self-esteem, stability, flexibility in behavior and promotes optimism, creativity and improves memory. The purpose of the article is to establish the peculiarities of humor styles and strategies of coping behavior, to investigate the connection between humor styles and strategies of coping behavior. The sample consisted of 60 people aged 20 to 25, who were divided into two groups by gender. To achieve the goal of the study, Martin's humor style questionnaire and Lazarus's coping test were used. Methods of descriptive statistics, comparative analysis according to the Mann–Whitney U test, Spearman's rank correlation coefficient were used for statistical processing of the results. The obtained results indicate that the use of an aggressive style of humor is more typical for the group of men; for the group of women, the use of a self-deprecating style of humor is more typical. Coping strategies of confrontation and acceptance of responsibility are inherent to both groups of subjects. But for the group of women, the use of positive reevaluation is inherent; for a group of men - the search for social support. The study confirmed the connection of supportive humor styles with positive strategies of coping behavior, and destructive styles of humor with negative strategies of coping behavior. The obtained results can be used to develop effective strategies for coping with stress through the use of supportive humor styles.

Key words: *humor, supportive and destructive styles of humor, positive and negative coping strategies, personality, men, women, stress.*

References

- Abramov, V. V. (2013). Theoretical and methodological approaches to the study of coping behavior. *Aktualni problemy sotsiologii, psykholohii, pedabohiky*. 4(21). 108-114. http://nbuv.gov.ua/UJRN/apspp_2013_4_17 [in Ukrainian]
- Argyle, M. (1987). *The Psychology of Happiness*. London. New York: Methuen.
- Artemyeva, T.V. (2014). Correlation studies of humor and self-concept of students. *Problemy suchasnoi psykholohii*. 24, 17-28. <https://doi.org/10.32626/2227-6246.2014-24.%25p> [in Ukrainian]
- Demchuk, A.A. (2018). *Coping behavior as a means of overcoming uncertainty*. Aktualni zadachi suchasnykh tekhnolohiy: VII Mizhnarodnoi naukovo-tekhnichnoi konferentsii molodykh uchenykh ta studentiv, Ternopil. <https://api.core.ac.uk/oai/oai:elartu.tntu.edu.ua:lib/27643> [in Ukrainian]
- Folkman, S., Lazarus, R.S. (1988). Coping as a Mediator of Emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*. 54(3). P. 466-475.
- Freud, S. (1991). *Der Witz und seine Beziehung zum Unbewußten*. Fischer Taschenbuch-Verlag, Frankfurt am Main.
- Himaeva, Y., Markina, A. (2022). Relationship of coping strategies with styles of self-regulation of behavior and personal maturity in boys and girls of student age. *Visnyk V.N.Karazhin Kharkiv National University. Series "Psychology"*. 72, 59-66. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2022-72-07> [in Ukrainian]
- Izard, C.E. (1991). *The Psychology of Emotions*. Springer Science & Business Media. V. 452.
- Martin, R.A. (2007). *Psychology of Humor: An integrative approach*. Elsevier Inc. V. 464.
- Tkachuk, T. A. (2011). *Coping behavior: strategies and means of implementation*. Irpin: UDFSU. [in Ukrainian]
- Yarosh, N.S. (2015). Analysis of studies of internal predictors of stress-overcoming behavior. *Visnyk V.N.Karazhin Kharkiv National University. Series "Psychology"*. 58, 60-64. <https://periodicals.karazhin.ua/psychology/article/view/5437>
- Yarosh, N.S. (2018). Sanogenic thinking as a factor of stress-overcoming personality behavior. (Master's thesis) Instytut psykholohii imeni H.S. Kostiuksa NAPN Ukrainy, Kyiv.
- Zayva, O.O. (2006). Peculiarities of using a sense of humor as a resource for psychological coping. (Master's thesis) V.N. Karazhin Kharkiv National University, Kharkiv. [in Ukrainian]

Стаття надійшла до редакції 9.10.2023 (The article was received by the editors 9.10.2023)

Стаття рекомендована до друку 18.11.2023 (The article is recommended for printing 18.11.2023)

ПСИХОЛОГІЯ ЗДОРОВ'Я ТА КЛІНІЧНА ПСИХОЛОГІЯ

DOI 10.26565/2225-7756-2023-75-04

УДК 316.640.5–057.875–056.26

О.В. ГУЛЯЄВА (Гуляєва Олена Володимирівна)

кандидат психологічних наук,
доцент ЗВО кафедри прикладної психології,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,
майдан Свободи 4, м. Харків, Україна
<https://orcid.org/0000-0001-6134-3726>

E-mail: evgulyaeva@karazin.ua

О.В. МИЛОСЛАВСЬКА (Милославська Олена Володимирівна)

кандидат психологічних наук, доцент,
доцент ЗВО кафедри прикладної психології,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Майдан Свободи, 4, Харків, Україна
<https://orcid.org/0000-0002-9448-0193>

E-mail: myloslavskaiia@gmail.com

С.О. БОГДАНОВСЬКИЙ (Богдановський Сергій Олегович)

аспірант факультету психології,
викладач ЗВО кафедри прикладної психології,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,
майдан Свободи 4, м. Харків, Україна
<https://orcid.org/0009-0001-6341-6279>

E-mail: bobdanovskiy@karazin.ua

ФАКТОРИ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ ДО НАВЧАННЯ В ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ В СТУДЕНТІВ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ ЗДОРОВ'Я

У статті представлені результати дослідження, присвяченого визначенню соціально-психологічних особливостей студентів з обмеженими можливостями здоров'я, що впливають на успішність процесу адаптації до навчання у закладах вищої освіти, а також визначено факторну структуру соціально-психологічної адаптації до навчання студентів цієї категорії. Порівнювались дві групи досліджуваних – адаптовані та дезадаптовані студенти. В результаті дослідження було встановлено, що адаптовані студенти з обмеженими можливостями здоров'я характеризуються сформованими соціально-комунікативними компетентностями, орієнтацією на професійне зростання та успіх у кар'єрних досягнень у майбутньому на тлі значного зниження інтелектуально-пізнавальних мотивів, що виражаються в прагненні до знань та оволодіння майбутньою професією. Факторна структура соціально-психологічної адаптації групи адаптованих студентів з обмеженими можливостями здоров'я являє собою адекватно розвинений особистісно-комунікативний потенціал, асимілятивне пристосування до навчальної групи з метою подолання екзистенційних потреб та специфічність прояву активності, спрямованої на підтримку Я-концептуальної цілісності.

Ключові слова: соціально-психологічна адаптація, соціально-комунікативні компетентності, мотиви навчання, емоційні бар'єри, студенти з обмеженими можливостями здоров'я.

Постановка проблеми. На сьогодні в сучасному динамічному суспільстві проблема соціально-психологічної адаптації студентів з обмеженими можливостями здоров'я є досить поширеною, оскільки їхня кількість, як і питома вага в загальній сукупності населення, має негативну тенденцію до збільшення. Соціально-психологічна адаптація розглядається як процес поступової інтеграції особистості в певний колектив, який залучає її до системи міжособистісних відносин, а також як процес ефективної взаємодії з соціальним середовищем. Особливої актуальності та уваги набуває питання соціально-психологічної

адаптації студентів з обмеженими можливостями здоров'я до навчання у закладах вищої освіти, оскільки їх успішна адаптація передбачає формування активної особистісної позиції, сприяє ефективності професійної діяльності та гармонізації особистості в цілому. Поява ж дезадаптивних тенденцій у поведінці студентів з обмеженими можливостями здоров'я негативно відбивається на їхній соціалізації, інтеграції, самореалізації та саморозвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема адаптації до навчання розуміється в даній статті як процес ефективної взаємодії студентів з

Як цитувати: Гуляєва, О.В. Милославська, О.В. Богдановський, С.О. (2023). Фактори соціально-психологічної адаптації до навчання в закладах вищої освіти в студентів з обмеженими можливостями здоров'я. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія»*, (75), 31-36. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-04>

In cites: Huliaieva, O.E., Myloslavska, O.E., Bohdanovskiy, S. (2023). Factors of social and psychological adaptation to education in institutions of higher education in students with limited health opportunities. *Visnyk of V.N. Karazin Kharkiv National University. Series Psychology*, (75), 31-36. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-04>. [in Ukrainian].

© О.В. Гуляєва, О.В. Милославська, С.О. Богдановський, 2023; CC BY 4.0 license

обмеженими можливостями здоров'я з соціальним середовищем. За думкою дослідників (зокрема, Діково-Фаворська, 2011; Huliacieva, Gulyayeva, 2019) адаптація до навчання являє собою комплексну модель та передбачає наявність наступних компонентів: просторового компоненту (зовнішню адаптацію до середовища закладу), освітнього компоненту (залучення до навчального процесу) та соціально-психологічного компоненту (адаптацію до середовища одногрупників і викладачів). Складність та специфіка процесу адаптації обумовлена негативним впливом на нього інвалідизації студента. У зв'язку з чим адаптація до навчання відбувається за рахунок двох взаємопов'язаних процесів – пристосування до зовнішніх умов і шляхом прояву активності з метою подолання власної хвороби (Камінська, 2012).

Аналіз досвіду європейських країн свідчить про те, що оптимізація та вдосконалення зовнішніх умов (просторового компоненту) не вирішує проблеми адаптації студентів з обмеженими можливостями здоров'я. За думкою Сердюк (Сердюк, 2014) на перший план виходять соціально-психологічні особливості студентів цієї категорії, серед яких провідна роль відводиться психологічним ресурсам, що забезпечують успішність адаптації. Сучасні дослідження української вибірки (Гуляєва, Милославська, Богдановський, 2022) визначають в якості таких ресурсів мотиви навчання, положення в системі міжособистісних стосунків, активну позицію щодо відповідальності, витривалість, готовність до самовдосконалення, вміння адекватно сприймати та аналізувати ситуацію. Оптимальним для соціально-психологічної адаптації студентів з інвалідністю є стабільний емоційний стан, що досягається завдяки позитивному ставленню до інших, орієнтації на соціальне оточення, продуктивної комунікації тощо.

Процес підготовки майбутніх фахівців з обмеженими можливостями здоров'я в умовах сучасної освіти зумовлений багатьма чинниками, серед яких досить істотним є мотивація навчання студентів з обмеженими можливостями здоров'я, адже вона впливає на формування рівня професійних компетенцій та проходження успішної адаптації.

Мета емпіричного дослідження: визначити факторну структуру соціально-психологічної адаптації у студентів з обмеженими можливостями здоров'я.

Було висунуто наступне припущення, що успішність адаптації до навчання у закладах вищої освіти студентів з обмеженими можливостями здоров'я обумовлюється розвиненістю соціально-психологічної сфери та внутрішньої мотивації навчання.

Методи дослідження. Для вимірювання рівня адаптації студентів з обмеженими можливостями здоров'я було використано шкалу «Адаптація» методики «Соціально-психологічної адаптації» К. Роджерса та Р. Даймонда. Оскільки показники за цією шкалою вказують на адаптованість-деадаптованість студентів, це дозволило нам виділити дві групи досліджуваних – адаптованих і деадаптованих студентів до навчання у закладах вищої освіти.

Для діагностики особливостей організації знань у студентів щодо системи суспільних відносин, соціуму та

міжособистісної взаємодії використовувалась методика «Діагностика комунікативної соціальної компетентності» Н. Фетіскіна, В. Козлова, Г. Мануйлова. Методика дозволяє виділити 7 особистісних факторів: фактор А «Товариськість»; фактор В «Логічне мислення»; фактор С «Емоційна стійкість»; фактор Д «Життєрадісність»; фактор К «Прагнення допомоги»; фактор М «Незалежність»; фактор Н «Організованість». Рівнева оцінка варіюється в наступних межах: 16-20 балів – максимальний рівень; 13-15 балів – переважає вираженість фактору; 8-12 балів – середній рівень; 5-7 балів – низький рівень.

Для виявлення перешкод у встановлення емоційних контактів студентів з обмеженими можливостями здоров'я з іншими було використано методика «Діагностика емоційних бар'єрів у міжособистісному спілкуванні» В. Бойка. Рівнева оцінка показників: 6-8 балів – наявність деяких проблем в спілкуванні; 9-12 – складність взаємодії через наявність бар'єрів; 13 і більше – неможливість встановлювати контакти з іншими людьми.

Для визначення провідних мотиваторів особистості, що допомагають самореалізовуватися студентам, використовувалась методика «Діагностика мотиваторів соціально-психологічної активності особистості» Н. Фетіскіна, В. Козлова, Г. Мануйлова. Дана методика дозволяє визначити три головні потреби-мотиватори, які формуються навколишнім соціальним середовищем і життєвим досвідом людини та спонукають її до активності: «Прагнення до успіху», «Прагнення до влади» та «Тенденція до афіліації». Про рівень вираженості шкал свідчать наступні показники: 19-25 балів – високий рівень; 8-18 – середній рівень; до 7 балів – низький рівень.

З метою дослідження мотивації навчальної діяльності студентів з обмеженими можливостями здоров'я використовувалась методика «Мотивація навчання в вузі» Т. Ільїної. Дана методика дозволяє визначити один із трьох основних мотивів навчання у закладі вищої освіти: «Отримання знань»; «Оволодіння професією» та «Отримання диплому». Максимальні показники для шкали «Отримання знань» становить 12,6 балів; для шкали «Оволодіння професією» - 10 балів; для шкали «Отримання диплому» - 10 балів.

Статистична обробка даних включала в себе порівняльний аналіз (використовувався U-критерій Манна-Уїтні), факторний аналіз (метод головних компонентів варімакс із нормалізацією Кайзера).

Вибірку склали 60 студентів, які мають I, II та III групи інвалідності, а також студенти з інвалідністю віком до 18 років. Вік учасників дослідження – 17-22 роки. Серед них 49 представників чоловічої статі (81,67%) та 11 жіночої (18,33%).

За результатами шкали «Адаптація» методики «Соціально-психологічної адаптації» К. Роджерса та Р. Даймонда досліджувані були поділені на дві групи – «адаптовані» та «деадаптовані» по 30 осіб (по 50%) в кожній групі.

Результати дослідження. Середні показники вираженості шкал по вибіркам за методикою «Діагностика комунікативної соціальної компетентності» представлені на рисунку 1. Як й очікувалося, в групі

адаптованих студентів показники за факторами А, В, С, D, М, Н є більш високими порівняно з показниками групи дезадаптованих студентів. Лише показник

фактору К «Прагнення допомоги» в групі дезадаптованих студентів більший порівняно з показником в адаптованих студентів.

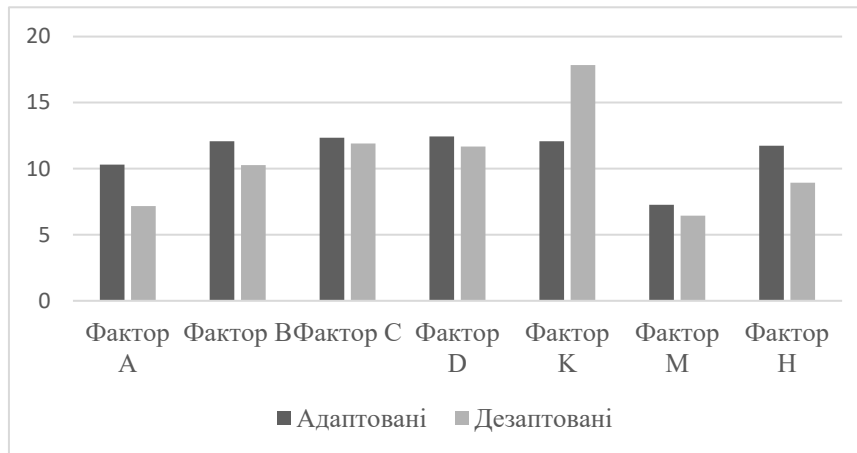


Рис. 1. Показники соціальної комунікативної компетентності/ Fig. 1. Indicators of social communicative competence

Зауважимо, що в групі адаптованих студентів майже всі показники соціальної комунікативної компетентності знаходяться на середньому рівні, окрім показника фактору К «Прагнення допомоги» (16,066), що відповідає максимальному рівню та показника фактору М «Незалежність» (7,266) – мінімальному рівню. У групі дезадаптованих студентів показник фактору К «Прагнення допомоги» (17,833) та показник фактору А «Товариськість» відповідає максимальному рівню, а показник фактору М «Незалежність» (6,433) – мінімальному рівню. Інші показники соціальної комунікативної компетентності знаходяться в межах середнього рівня.

За результатами порівняльного аналізу статистично значущі відмінності виявлені за наступними факторами: фактор А «Товариськість» ($p \leq 0,01$); фактор В «Логічне мислення» ($p \leq 0,05$); фактор К «Прагнення допомоги» ($p \leq 0,05$) та фактор Н «Організованість» ($p \leq 0,05$). Адаптовані студенти з обмеженими можливостями здоров'я більш товариські, легкі у спілкуванні та відкриті до нього. Вони здатні встановлювати та підтримувати контакти з іншими членами суспільства на основі обізнаності та розуміння того, що відбувається навколо, зацікавленості в спілкуванні, вмінням правильно вибудовувати діалоги відповідно зі своєю соціальною роллю та управляти різними ситуаціями в процесі взаємодії. Необхідно зауважити, що соціально-комунікативна компетентність формується в соціумі та є результатом освіти, а отже, процес міжособистісної взаємодії адаптованих студентів з обмеженими можливостями здоров'я ґрунтується на осмисленні свого життя та використанні навичок спілкування для досягнення певного результату.

Конструктивність взаємодії студентів у процесі навчання багато в чому залежить від вміння долати різного роду труднощі, зокрема, емоційних бар'єрів у спілкуванні. Результати методики «Діагностика емоційних бар'єрів у міжособистісному спілкуванні» (8,8 – у адаптованих студентів, 9,2 – у дезадаптованих студентів) вказують на те, що наявність емоційних бар'єрів під час міжособистісного спілкування є

поширеним явищем серед студентів з обмеженими можливостями здоров'я. Суттєвою емоційною перешкодою в таких студентів виступає емоційна ригідність, тобто сповільнення, в'язкість емоційних переживань, схильність до тривалого переживання негативних почуттів. Емоційні бар'єри гальмують формування соціальних контактів в навчальному середовищі і в кінцевому результаті негативно впливають на процес адаптації. Статистично значущих відмінностей між двома групами досліджуваних не було встановлено. Відмітимо, бар'єри – це психічний стан, який проявляється в пасивності студента та посиленні негативних переживань і установок, що перешкоджають виконанню ним певних дій.

З точки зору діяльнісного підходу, похідним моментом активності є виникнення потреб будь-якого рівня, яка переходить у мотив і стає бажанням, що сформувався в свідомості. Щоб задовольнити свою потребу та досягнути поставленої мети, особистість обирає певну модель дій, активності. За результатами методики «Діагностика мотиваторів соціально-психологічної активності особистості» були встановлені середні показники вираженості шкал, що зображені на рисунку 2.

Зауважимо, що найбільш вираженою потребою-мотиватором є тенденція до афіліації. Студенти з обмеженими можливостями здоров'я прагнуть бути в колективі інших людей, потребують створення теплих, довірливих, емоційно значущих відносин у групі, визнання власної цінності оточуючими. Саме спілкування з іншими, позитивне ставлення та прийняття її є тією самою потребою-мотиватором соціально-психологічної активності студентів з обмеженими можливостями здоров'я.

Статистично значущі відмінності між двома групами досліджуваних виявлені за шкалами «Досягнення до успіху» ($p \leq 0,01$) та «Прагнення до влади» ($p \leq 0,01$). Необхідно наголосити, що в адаптованих студентів з обмеженими можливостями здоров'я на відміну від дезадаптованих студентів спостерігається позитивна динаміка в активності. Вона проявляється в тому, що їх

цілепокладання в процесі навчання все ж таки орієнтоване на професійне зростання та успіх, а не тільки на розширення кола спілкування. Отже, активність адаптованих студентів характеризується більш зрілими формами. У змістовному плані це

виражається в прагненні таких студентів до отримання в майбутньому «високої» посади в організації, влади (керівництва іншими), бажання бути першим у колективі (принаймні бути в перших рядках), здатністю приймати виклики та відповідати їм.

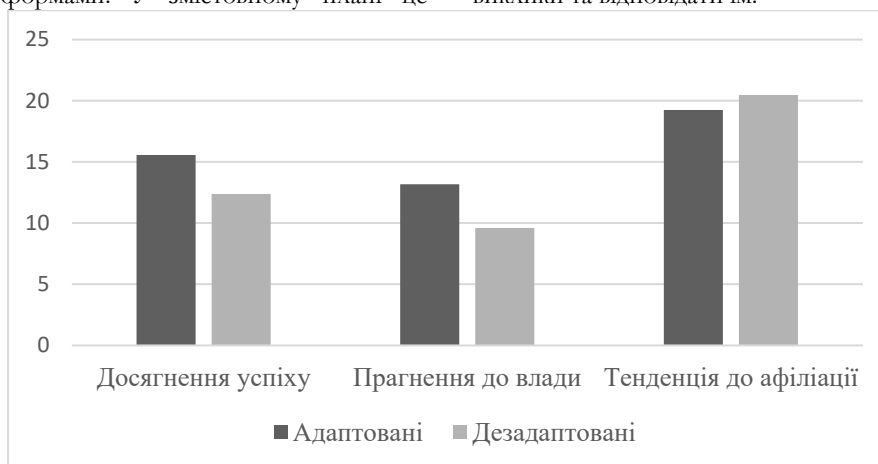


Рис. 2. Показники мотиваторів соціально-психологічної активності/**Fig. 2.** Indicators of motivators of social and psychological activity

За результатами методики «Мотивація навчання у вузі», представленими на рисунку 3, був визначений домінуючий мотив навчання в групах адаптованих і неадаптованих студентів з обмеженими можливостями здоров'я. Найбільшу кількість балів у досліджуваних обох груп отримала шкала «Отримання диплому» (7,866 – у

адаптованих студентів; 8,166 – у неадаптованих студентів). Другим значущим мотивом навчання виявився мотив «Оволодіння професією» (6,766 та 6,733 відповідно) і останнім мотивом навчання у вищих навчальних закладах осіб з обмеженими можливостями здоров'я діагностовано мотив «Отримання знань» (5,7 і 6,1 відповідно).

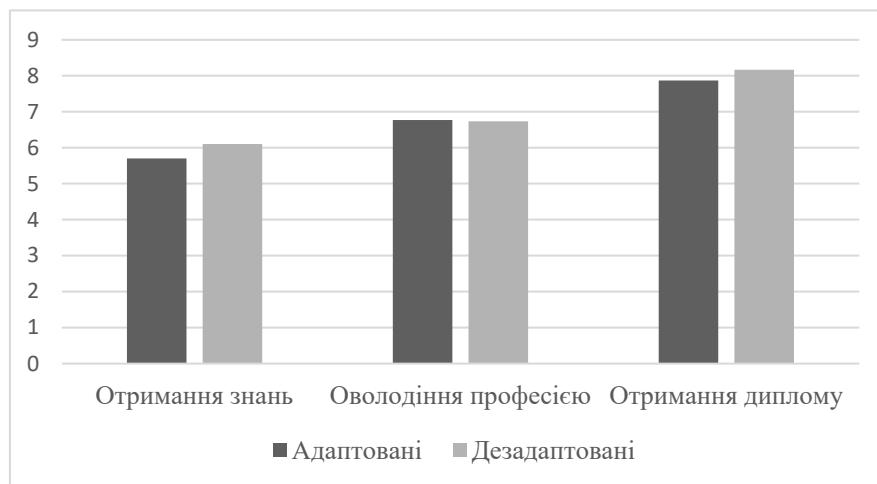


Рис. 3. Показники мотивації навчання у закладі вищої освіти/**Fig. 3.** Indicators of motivation to study at a higher education institution

За результатами порівняльного аналізу статистично значущих відмінностей у мотивації навчання в закладах вищої освіти студентів обох досліджуваних груп не виявлено. Мотив, що пов'язаний з отриманням диплому про вищу освіту, є найбільш вагомим для студентів цієї категорії та вказує на зовнішні, соціальні мотиви їхньої навчальної діяльності. При обранні майбутньої професії вони керуються не власними здібностями, уявленнями про свій розумовий та фізичний розвиток, привабливістю майбутньої професії, наскільки вона дає їм можливість реалізувати свій потенціал, а утилітарними мотивами – престижністю вищого закладу, диплому, професії, легкістю у навчанні, гарантованою державою соціальною допомогою з боку навчального закладу та факультету. Отже, смислотворюючий мотив, який

визначає загальну спрямованість навчання адаптованих та дезадаптованих студентів з обмеженими можливостями здоров'я змістовно не пов'язаний з цілями навчання, носить переважно формальний характер та орієнтований на завершення ними навчання у вищій й отримання диплому. Інтелектуально-пізнавальні мотиви, що виражаються в прагненні до знань та оволодіння майбутньою професією не до кінця усвідомлюються студентами з обмеженими можливостями здоров'я.

За результатами факторного аналізу в кожній групі досліджуваних були визначені по 4 фактори. У групі **адаптованих студентів** з обмеженими можливостями здоров'я до першого біполярного фактору соціально-психологічної адаптації студентів з обмеженими

можливостями здоров'я увійшли наступні шкали: «Тверезість, мовчазливість» (-0,766), «Афіліація» (0,607), «Емоційні бар'єри» (0,666). Даний фактор складається з комунікативно-особистісного потенціалу досліджуваних – відкритість у стосунках, готовність до співпраці, здатність до колективної взаємодії, соціальної перцепції та соціальної адаптації. Комунікативно-особистісний потенціал являє собою стрижень соціального інтелекту, визначає його специфіку. Даний фактор отримав назву «Соціальний інтелект».

Другий біполярний фактор соціально-психологічної адаптації досліджуваних цієї групи складається з наступних шкал: «Незалежність» (0,486), «Отримання знань» (-0,434), «Досягнення успіху» (0,786), «Прагнення до влади» (-0,791). Почуття незалежності, орієнтація на себе та свою значущість зумовлюється прагненням до успіху, але при цьому не є важливим отримувати знання та прагнути визнання. Це пояснюється тим, що у студентів з обмеженими можливостями здоров'я наявна «ілюзія досягнення» при якій вони несвідомо псевдорационалізують свої успіхи задля збереження власного позитивного уявлення про себе. Цей фактор отримав назву «Псевдорационалізація».

До третього біполярного фактору соціально-психологічної адаптації студентів з обмеженими можливостями здоров'я увійшли наступні шкали: «Логічне мислення» (-0,902), «Отримання диплому» (0,693), «Афіліація» (0,469). Відсутність справжніх соціально-професійних мотивів навчання, що впливають на професійне становлення студентів, не здатність або не бажання орієнтуватися в складних питаннях, що потребують обґрунтованих суджень і використання знань у професійно-навчальних ситуаціях, спонукають шукати підтримки в інших учасників освітнього процесу. Даний фактор отримав назву «Соціальна підтримка».

До четвертого біполярного фактору соціально-психологічної адаптації студентів з обмеженими можливостями здоров'я увійшли наступні шкали: «Товариськість» (0,837), «Прагнення до допомоги» (0,568), «Незалежність» (-0,449). Достатній рівень комунікативних якостей та відкритість до спілкування зумовлюється прагненням пошуку допомоги, наслідуванням правил інших, підтримкою групової думки, бажанням не виділятися серед інших, бути «як всі». Фактор отримав назву «Конформність».

У групі дезадаптованих студентів з обмеженими можливостями здоров'я перший уніполярний фактор соціально-психологічної адаптації студентів з обмеженими можливостями здоров'я становив такі шкали: «Товариськість» (0,692), «Життєрадісність» (0,734), «Отримання знань» (0,702). Студенти характеризуються відкритістю, прагненням навчатися та отримувати знання, проявляють бажання робити все лише найкращим чином, орієнтуються на високі результати та досягнення. Але по мірі зростання надмірних вимог до себе суттєво знижується гнучкість поведінки, прийняття себе, що негативно впливає на процес адаптації цієї категорії студентів. Даний фактор отримав назву «Перфекціонізм».

До другого біполярного фактору соціально-психологічної адаптації студентів з обмеженими

можливостями здоров'я увійшли наступні шкали: «Емоційна стабільність» (0,863), «Прагнення до допомоги» (-0,429), «Отримання диплому» (0,712). Студенти демонструють емоційний спокій, відсутність хвилювання через навчальну діяльність, орієнтацію на закінчення навчального закладу та бажання, якомога швидше, отримати диплом, не зацікавленість в допомозі та раціональному вирішенні проблем. Це фактор отримав назву «Байдужість до навчання».

Третій біполярний фактор соціально-психологічної адаптації студентів з обмеженими можливостями здоров'я представлений наступними шкалами: «Прагнення до допомоги» (0,681), «Організованість» (-0,738), «Емоційні бар'єри» (0,736). Невміння розподіляти власний час, наявність емоційних бар'єрів, що характеризуються невідповідно проявляти емоції та застряганням студентів цієї категорії в емоційних переживаннях. Даний фактор отримав назву «Соціальна пасивність».

До четвертого біполярного фактору соціально-психологічної адаптації студентів з обмеженими можливостями здоров'я увійшли наступні шкали: «Незалежність» (0,809), «Досягнення успіху» (-0,650). Відчуття незалежності, орієнтація на себе та не бажання досягати успіху свідчать про те, що студенти з обмеженими можливостями здоров'я замінюють реальне досягнення успіху ілюзією її досягнення. Фактор отримав назву «Фантазія успіху».

Отже, факторна структура соціально-психологічної адаптації студентів з обмеженими можливостями здоров'я являє собою адекватно розвинений особистісно-комунікативний потенціал, асимілятивне пристосування до навчальної групи з метою подолання екзистенційних потреб та специфічність прояву активності, спрямованої на підтримку Я-концептуальної цілісності. Досить важливим виявився той факт, що навіть в адаптованих студентів мотиви навчання змістовно не пов'язані з цілями навчання, носять переважно формальний характер та спрямовані на завершення ними навчання у вищій й отримання диплому. В професійному майбутньому такі студенти не реалізують себе, демонструють соціальну пасивність та розраховують на державну допомогу у вигляді соціальних виплат.

Перспективно подальшого дослідження може бути вивчення чинників соціальної активності молоді з інвалідністю в умовах воєнного стану.

Список використаних джерел

- Дікова-Фаворська О.М. Соціологічні підходи до вивчення проблеми соціального виключення людей з особливими потребами. *Український соціум*. 2011. № 3 (38). С.53-66. <https://doi.org/10.15407/socium2011.04.053>
- Гуляєва О.В., Милославська О.В., Богдановський С.О. Взаємозв'язок особистісних особливостей та соціально-психологічної адаптації студентів з інвалідністю. *Адаптаційні можливості дітей та молоді: збірник наукових праць XIV Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 205 річчю зі дня заснування Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»* (Одеса, 15-16 вересня, 2022). Одеса, 2022. С. 36 – 40. <http://dspace.pdpu.edu.ua/bitstream/123456789/15854/1/>

O.%20V.%20Gulyaeva%2C%20O.%20V.%20Myloslavska
%2C%20S.%20O.%20Bogdanovskiy%202022.pdf

Гуляєва О.В., Милославська О.В., Богдановський С.О. Мотивація навчальної діяльності студентів з інвалідністю в інклюзивному освітньому середовищі. *Всеукраїнська науково-практична конференція з нагоди 50-річчя від початку підготовки психологів у Харківському Університеті*: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (Харків, 8-9 грудня, 2022). Харків, 2022. С. 58-62. <https://psychology.karazin.ua/news2023/12042023/Zbyrka.pdf#page=58>

Камінська О. В. Особливості адаптації студентів з особливими потребами до умов навчання у ВНЗ. *Актуальні проблеми*

навчання та виховання людей з особливими потребами. 2012. № 9. С. 75-84. http://nbuv.gov.ua/UJRN/apnvlop_2012_9_10

Сердюк Л.З. Психологічні особливості студентів з інвалідністю. *Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами*. 2014. № 11 (13). С. 138-151. <https://ap.uu.edu.ua/upload/publicationpdf/88e1d6ffeb23d8d40e8e45a47a1647e5.pdf>

Huliaieva O., Gulyaeva Y. To the problem of psychological adaptation of the students with disabilities to study an the higher educational establishment. *The Journal of V. N. Karaz'in Kharkiv National University. A Series of «Psychology»*. 2019. (67). С. 53-56. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2019-67-07>

O. HULIAIEVA (Olena Huliaieva)

PhD in Psychology,

Associate Professor of the Department of Applied Psychology,

V. N. Karaz'in Kharkiv National University, Ukraine.

<https://orcid.org/0000-0001-6134-3726>

E-mail: elenagulyaeva12@gmail.com

O. MYLOSLAVSKA (Olena Myloslavska),

PhD in Psychology, Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Applied Psychology,

V. N. Karaz'in Kharkiv National University, Ukraine.

<https://orcid.org/0000-0003-0351-8182>

E-mail: myloslavskaia@gmail.com

S. BOHDANOVSKIY (Serhii Bohdanovskiy)

Postgraduate student of the Department of Applied Psychology,

Lecturer of Department of Applied Psychology,

V.N. Karaz'in Kharkiv National University, Ukraine.

<https://orcid.org/0009-0001-6341-6279>

E-mail: bohdanovskiy@karazin.ua

FACTORS OF SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL ADAPTATION TO EDUCATION IN INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION IN STUDENTS WITH LIMITED HEALTH OPPORTUNITIES

The article presents the results of a study devoted to the description of the socio-psychological characteristics of students with disabilities, which influence the success of adaptation to learning in higher education institutions, and also establishes the factor structure of socio-psychological adaptation to learning of students in this category. Two groups of subjects were compared: adapted and less adapted students. As a result of the study, it was found that adapted students with disabilities are characterized by developed social and communicative competencies, orientation towards professional growth and a career in the future against the backdrop of a significant decrease in intellectual and cognitive skills motives expressed in the desire for knowledge and mastery of a profession. Factor structure of socio-psychological adaptation of adapted students with disabilities represents an adequately developed personal-communicative potential, assimilative adaptation to the student group with the goal of overcoming existential needs and a specific manifestation of activity aimed at supporting self-conceptual integrity.

Key words: *socio-psychological adaptation, socio-communicative competencies, motives for learning, emotional barriers, students with disabilities.*

References

- Dikova-Favorskaya, O. (2011). Sociological approaches to the study of the problem of social exclusion of people with special needs. *Ukrainian society*, 3 (38), 53-66. <https://doi.org/10.15407/socium2011.04.053> [in Ukrainian]
- Huliaieva, O., Gulyaeva, Y. (2019). To the problem of psychological adaptation of the students with disabilities to study an the higher educational establishment. *The Journal of V. N. Karaz'in Kharkiv National University. A Series of «Psychology»*, (67), 53-56. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2019-67-07>
- Huliaieva, O., Myloslavska, O., Bogdanovskiy, S. (2022). Motivation of educational activities of students with disabilities in an inclusive educational environment. *All-Ukrainian scientific and practical conference on the occasion of the 50th anniversary of the beginning of the training of psychologists at Kharkiv University*. Kharkiv, 58-62. <https://psychology.karazin.ua/news2023/12042023/Zbyrka.pdf#page=58> [in Ukrainian]
- Huliaieva, O., Myloslavska, O., Bogdanovskiy, S., (2022). Relationship of personal characteristics and socio-psychological adaptation of students with disabilities. *Adaptive capabilities of children and youth: a collection of scientific works of the XIV International Scientific and Practical Conference, dedicated to the 205th anniversary of the founding of the State Institution «Southern Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushinsky»*. Odesa, pp. 36-40.
- Kaminska, O. (2012). Peculiarities of adaptation of students with special needs to study conditions at universities. *Actual problems of education and upbringing of people with special needs*. Kyiv: «Ukraine» University, 9, pp. 75-84. http://nbuv.gov.ua/UJRN/apnvlop_2012_9_10 [in Ukrainian]
- Serdiuk, L. (2014). Psychological features of students with disabilities. *Actual problems of education and upbringing of people with special needs*. Kyiv: «Ukraine» University, 11 (13), pp. 138-151. <https://ap.uu.edu.ua/upload/publicationpdf/88e1d6ffeb23d8d40e8e45a47a1647e5.pdf> [in Ukrainian]
- URL:<http://dspace.pdpu.edu.ua/bitstream/123456789/15854/1/O.%20V.%20Gulyaeva%2C%20O.%20V.%20Myloslavska%2C%20S.%20O.%20Bogdanovskiy%202022.pdf> [in Ukrainian]

Стаття надійшла до редакції 07.10.2023 (The article was received by the editors 07.10.2023)

Стаття рекомендована до друку 21.11.2023 (The article is recommended for printing 21.11.2023)

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

DOI 10.26565/2225-7756-2023-75-05

УДК 316.647.6:316.454.5

В.М. ПАВЛЕНКО (Павленко Валентина Миколаївна),
кандидат психологічних наук, професор,
професор ЗВО кафедри прикладної психології
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
майдан Свободи, 4, м. Харків, Україна
E-mail: vmp49@ukr.net
<http://orcid.org/0000-0003-4947-3995>

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВНУТРІШНЬО ГРУПОВОГО СТАТУСУ І СХИЛЬНОСТІ ДО КОНФОРМІЗМУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ГРУПОВИХ НОРМ

Питання про зв'язок між внутрішньогруповим статусом члена групи та ступенем його конформізму залишається невирішеним. Прибічники ідеї «середньо-статусного конформізму» схильні розглядати низько-статусних членів як слабо схильних до соціального впливу, тоді як їхні противники – найбільш конформною частиною групи. Експериментальне дослідження цієї проблеми стало метою цієї статті. У ньому взяли участь 74 учні 4-х старших (8-11) класів. Були використані такі методи: спеціально розроблений експеримент для вивчення процесу формування групових норм, соціометрія та референтометрія. Отримані результати не підтвердили ідею середньостатусного конформізму. Разом з тим підтверджено гіпотезу про існування значного негативного зв'язку між внутрішньогруповим статусом і схильністю до групового впливу. Для лідерів характерною є стійкість думки та незмінність позиції, тоді як для низькостатусних членів – виражені коливання в оцінках та думках. Показано, що з віком виявлений зв'язок між внутрішньогруповим статусом та ступенем схильності до соціального впливу посилюється. Зроблені висновки обмежені природними, давно сформованими та добре структурованими групами; фізичними характеристиками у ситуації невизначеності як об'єктом оцінювання; визначенням внутрішньогрупового статусу як поєднання соціометричного статусу із референтністю; конформною поведінкою у формі інтерналізації.

Ключові слова: конформізм; статус; групова норма; невизначеність; інтерналізація.

Вступ. Вивчення процесу формування групових норм має тривалу історію. Сплеск серйозного інтересу до цього питання почався у 30-х роках ХХ століття, переважно після експериментів М. Шерифа. З того часу минуло багато років, проте інтерес до цих досліджень не вщухає і сьогодні, про що свідчить як перевидання робіт автора, так і спроби розвитку та переосмислення його основних ідей (Абрамс, Левін, 2012; Дост-Хоскан, Кейс, 2019).

Експерименти М. Шерифа з використанням автокінетичного ефекту, вперше опубліковані в 1936 році, стали класикою. На думку самого автора дослідження, головним у них було те, що було вперше продемонстровано, що індивід, неодноразово стикаючись із неоднозначно сприйнятим стимулом, виробляє щодо нього певну думку. Пізніше, в результаті знайомства з думками інших людей, думки членів групи поступово зближуються, і виробляється загальногруппова норма, яка, незалежно від ступеня її істинності, приймається всіма членами групи (інтеріоризується) і відстоюється вже як особиста думка кожним із членів цієї групи.

М. Шериф вважав джерелом процесу формування групової норми неоднозначність стимульної ситуації. Вона породжує в індивіда почуття невпевненості та потребу в інформації, яка б її зменшила. Почуття невпевненості, у свою чергу, породжує почуття

соціальної залежності від тих, хто може надати таку інформацію. В результаті і спостерігається процес «інформаційного впливу» (як назвуть його пізніше), коли індивід виявляє конформізм до думки оточуючих.

Експерименти М. Шерифа з формування групових норм мали серйозний вплив на подальші дослідження, хоча різні прихильники цього напрямку знаходили свої лінії розвитку вихідних положень. Так, С. Аш у своїх класичних експериментах з вивчення конформізму (1951) досліджував інший тип групового впливу, який пізніше став називатися «нормативним». Останній відрізняється тим, що член групи ясно усвідомлює різницю між груповою думкою і своєю власною, але відає перевагу першому заради членства в групі, побоюючись бути ізольованим. Р. Джейкобса і Д. Кемпбелла (1961) зацікавило питання про те, як довго може зберігатися свідомо хибна групова думка, що вони й вивчали, використовуючи той же ефект автокінетичного руху, але впроваджуючи в групу свого помічника, що давав свідомо завищені його оцінки. С. Мілгрем продовжив генеральну лінію з дослідження конформізму, поставивши на експериментальну основу вивчення підпорядкування авторитету та фактори, що йому сприяють.

У 1982 році Дж. Тернер запропонував до інформаційного та нормативного впливу додати так званий «референтний інформаційний вплив», основою

Як цитувати: Павленко, В.М. (2023). Взаємозв'язок внутрішньогрупового статусу і схильності до конформізму в процесі формування групових норм. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія»*, (75), 37-43. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-05>

In cites: Pavlenko, V.M. (2023). The relationship between intra-group status and propensity for conformity in the process of forming group norms. *Vіsnyk of V.N. Karazin Kharkiv National University. Series Psychology*, (75), 37-43. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-05>. [in Ukrainian]

© В.М. Павленко, 2023; CC BY 4.0 license

якого є членство у групі. У рамках цього підходу соціальний вплив є результатом процесу самокатегоризації: якщо людина вважає себе членом групи, передбачається, що її оцінки та реакції будуть такими самими, як і в інших членів групи. З цього випливає, на думку А.Хогга та А.Гафні (2018) що формування групової норми буде тим швидшим і повним, чим сильніше індивіди ідентифікують себе з цією групою. Це припущення було перевірено і доведено Д. Абрамсом з колегами в 1990 році в експериментах, побудованих на основі тієї ж автокінетичної ілюзії. Вже в першому з них було продемонстровано, що вплив «підсідних» зменшувався в міру того, як їхня приналежність до іншої групи ставала все більш очевидною для справжніх досліджуваних.

Взаємозв'язок конформізму та статусу при формуванні групових норм. Перші дослідження процесу формування групових норм не передбачали вивчення зв'язку цього процесу зі статусом членів групи, оскільки групи переважно склалися випадковим чином і навіть часто з незнайомих людей, набраних для участі в експериментах. Разом з тим у пізніших дослідженнях М. Шерифа (2017) було показано, що в підліткових бандах амплітуда прийнятної поведінки була більшою для лідерів банди порівняно з членами групи з нижчим статусом. Стверджувалося, що лідер дотримуватиметься групових правил і норм лише тоді, коли групова ідентичність опиниться під загрозою або при взаємодії з чужими групами.

Одна з ідей, що пов'язує конформізм і статус, належала Дж. Хомансу, який вважав, що індивіди з високим і низьким статусом будуть менш схильні до конформізму, ніж люди із середнім статусом. Дослідник аргументував це втрачено: відхилення від групової думки навряд чи поставить під загрозу становище людини з високим статусом. Аналогічно, людям з низьким статусом також нема чого втрачати, оскільки їхній статус і так невисокий. Але для осіб із середнім статусом ситуація інша. З одного боку, у них немає захисту у вигляді актуального високого статусу, а з іншого - внаслідок не підпорядкування груповій думці, їхнє становище у групі може серйозно погіршитися. Це припущення отримало назву «середньо-статусного конформізму» або ефекту «перевернутої U-подібної кривої».

Дж. Дріскелл і Дж. Муллен (1990) експериментально продемонстрували, що статус справді впливає на поведінку, але цей вплив буде значним лише у тому випадку, коли він опосередкований відповідними очікуваннями членів групи. Й. Йеттен з колегами (2006) показали, що люди більш мотивовані зображувати себе конформістами, коли вони відчують, що їхній внутрішньогруповий статус відносно низький. Вчиняючи так, люди з низьким статусом сподіваються, що інші члени групи будуть ставитися до них більш прихильно. Навпаки, коли відносний статус усередині групи сприймається як високий, потреба у стратегічному зображенні себе як особи, що реагує на груповий вплив, стає слабшою.

У дослідженні С. Фарла (2010) вивчався вплив соціального статусу на конформізм. З цією метою п'ятдесят студентів університету були випадково

відібрані для експерименту, подібного до того, який проводив С. Аш. Половині учасників майбутні «нібито члени групи» (помічники експериментатора) були представлені як люди, які мають більш високий статус, іншій половині - як люди, які мають низький статус. Результати показали, що ступінь конформізму був значно вищим серед студентів у ситуації, коли вони вважали, що перебувають у групі з людьми, які мають вищий статус.

Д. Меламед із співавторами у 2019 році спробували вивчити умови, за яких статусні характеристики впливають на ухвалення рішення та механізм здійснення цього впливу. Згідно з дослідниками і в повній відповідності до уявлень М. Шерифа, необхідною умовою, що запускає процес соціального впливу, є невизначеність завдання. Невизначеність завдання спонукає людей шукати додаткових джерел інформації з метою зменшення невизначеності, пов'язаної з неоднозначним рішенням. Як такі додаткові джерела залучаються думки інших людей.

Послідовники теорій соціальної ідентичності і самокатегоризації А.Хогг та А.Гафні (2018) звертають увагу, що такими значимими іншими, думка яких братиметься до уваги, обов'язково мають бути члени тієї групи, з якою індивід себе ідентифікує. При цьому вони вивчають залучення думок людей з різним статусом. Приписуючи невидимому для індивіда учаснику експерименту (насправді такому, що не існує) високий чи низький статус (в тому числі - високу чи низьку успішність у вирішенні завдань відповідного типу), дослідники доводять позитивний зв'язок між статусом і соціальним впливом. Але основний акцент у своїй роботі автори роблять на введений ними відмінності між невизначеністю завдання, як головної передумови запуску процесу соціального впливу, з одного боку, та зниженням невизначеності – як механізму та медіатора у процесі впливу статусу на прийняття індивідом рішення, з іншого.

Наведений короткий огляд свідчить про те, що на даний момент питання зв'язку між статусом члена групи та ступенем його конформізму залишається невирішеним. Сучасні прихильники ідеї «середньо-статусного конформізму» продовжують вивчення цього феномену та знаходять нові докази його існування (Д.Філіпс, Е.Цукерман, 2001; М.Прато, Е.Кіпрайос, Дж. Ертуг, 2019). З іншого боку, є чимало досліджень, у яких ця думка не знаходить свого підтвердження. Важливо підкреслити, що обидві сторони поділяють думки щодо високостатусних членів групи, які виявляють конформізм значно рідше і слабше, а також середньостатусних членів, які схильні набагато частіше змінювати свою думку внаслідок соціального впливу. Розбіжність поглядів стосується низько-статусних членів групи, оскільки прихильники ефекту «перевернутої U-подібної кривої» схильні розглядати останніх як мало-конформних індивідів, тоді як їхні противники – найбільш конформною частиною групи. Спробі експериментального вивчення цього питання присвячена ця стаття.

Вибірка. У дослідженні взяли участь 74 учні Харківської загальноосвітньої школи №140. Це були учні 4-х старших класів: 19 учнів 8 класу; 20 учнів 9 класу;

19 учнів 10 класу та 16 учнів 11 класу. Серед досліджуваних 37 дівчат та 37 юнаків. Дослідження проводилося у класах у спеціально відведений час. Процедура дослідження була у всіх класах ідентичною.

Опис методів та процедури дослідження. У роботі було використано такі методи: спеціально розроблений експеримент з вивчення процесу формування групових норм; соціометрія; референтометрія. Результати дослідження були опрацьовані програмним пакетом SPSS.

Експеримент. Прообразом експерименту вивчення процесу формування групових норм був експеримент М. Шерифа. Його модифікація була пов'язана з необхідністю спростити класичний експеримент так, щоб його можна було проводити і демонструвати основні закономірності процесу формування норм у будь-якій аудиторії. Як і в прототипі, цей експеримент

№	Спроба №1	Спроба №2	Спроба №3
Завдання 1			
Завдання 2			

Тепер, коли ваш перший варіант записаний і озвучений, ви можете ще раз уважно подивитися на відрізок і подумати про своє перше припущення: ви можете змінити його або залишити попереднім. Свою другу спробу визначення довжини відрізка запишіть, будь ласка, у другу колонку під назвою «Спроба №2». Чи вже записали? Якщо Ви всі вже записали свої припущення щодо довжини відрізка, то знову по черзі їх озвучимо. Будь ласка, починайте....

Зрештою, у вас є третя, остання спроба оцінки довжини відрізка. Ви можете ще раз уважно подивитися на відрізок та оцінити його довжину. Свій варіант відповіді запишіть, будь ласка, у стовпчик під назвою «Спроба №3». Чи вже записали? Перевірте, будь ласка, у таблиці у рядку «Завдання №1» повинні бути заповнені всі колонки з вашими трьома варіантами відповідей.

Серія 2. Експериментатор малює на дошці 2 вертикальні відрізки: один - довжиною 60 см; другий – довжиною 30 см. Після цього дає таку інструкцію: «Ми продовжуємо наше дослідження. Зараз ви бачите перед собою 2 вертикальні відрізки. Вашим завданням буде встановити різницю в довжині цих відрізків. На скільки сантиметрів, на ваш погляд, перший відрізок вищий за другий? Впишіть, будь ласка, у тій же таблиці у рядку «Завдання №2» у колонці «Спроба №1» свої припущення щодо різниці у довжині відрізків. Будь ласка, починайте. Чи всі вже записали? Якщо так, то давайте їх озвучимо. Будь ласка, Ви називаєте свій варіант першим... тепер Ви... і т.д.». Продовження другої серії ідентично першій.

Обробка результатів обох серій була аналогічною. Вона полягала у визначенні показника коливань (ПК) оцінок досліджуваного у першій та другій серії окремо. Він обчислювався як сума різниць по модулю між оцінками довжини відрізка, які надав учень у першій та другій спробах, а також у другій та третій спробах:

$ПК = (|Спроба1 - Спроба2|) + (|Спроба2 - Спроба3|)$

мав усі ознаки «прихованого експерименту», оскільки справжня мета школярам не повідомлялася, вони були впевнені, що метою експерименту є визначення якості їхнього окоміру.

Експеримент складався із 2-х серій. В першій серії експериментатор малював на дошці горизонтальний відрізок завдовжки 70 см, роздавав школярам наведений нижче бланк: і надавав таку інструкцію: «Ми перевіряємо ваш окомір. Ви бачите на дошці намальований відрізок. Вашим першим завданням буде написати у виданий кожному з вас таблиці у рядку «Завдання №1» у стовпчику «Спроба №1» свої припущення щодо довжини цього відрізка (в сантиметрах). Будь ласка, починайте... Чи вже записали? Якщо Ви вже всі записали свої припущення, то давайте їх озвучимо. Будь ласка, Ви називаєте свій варіант першим тепер Ви і т.д.

Сумарний показник коливань думок протягом усього експерименту (СПК) відповідно визначався як сума коливань оцінок у першій (ПК1) та другій (ПК2) серіях:

$$СПК = ПК1 + ПК2$$

Зрозуміло, що чим меншим був цей показник, тим постійнішою, незміннішою була думка певного школяра щодо чогось (у нашому випадку – щодо довжини відрізка та різниці у довжині відрізків).

Соціометрія. Для проведення соціометрії учням кожного класу ставили два питання: «Кого із однокласників Вам хотілося б запросити на свій день народження?» «З ким із однокласників Вам хотілося б разом щось робити, наприклад, спільно виконувати лабораторну роботу?». Школярів попереджали, що дослідження анонімне і пропонували записати на бланку по три прізвища як відповіді на ці два питання.

Обробка результатів полягала в тому, що для кожного з присутніх у класі підраховувався показник кількості виборів, які він одержав від членів класу, поділений на кількість присутніх учнів мінус 1. Підраховувався показник виборів у ситуації запрошення на день народження та окремо – у ситуації спільного виконання роботи. Кількість виборів у першому випадку дозволяла оцінити статус учня у міжособистісних відносинах, його емоційний статус (ЕС), у другому випадку – його статус у діловій сфері (ДС). Сума даних показників визначала підсумковий соціометричний статус учня (ПСС).

Референтометрія проводилася за такою процедурою: школярі отримували інструкцію: «Уявіть собі, що у вашому класі, коли Ви були відсутні, пройшло обговорення якоїсь важливої для вас події, людини, а може – обговорення саме вас. З чією точкою зору Ви хотіли б ознайомитися в першу чергу? Запишіть, будь ласка, на бланку прізвище цієї людини. У другу чергу? У-третю?».

Обробка результатів полягала у тому, що для кожного учня підраховувався показник, який відбивав ступінь його референтності (Р). Цей показник дорівнював кількості виборів, які він отримав від членів класу, поділений на кількість присутніх учнів мінус 1.

Зрозуміло, що чим більшим був цей показник, тим важливішою для однокласників була думка саме цього школяра.

Таблиця 1. Результати дескриптивного аналізу експерименту з формування групових норм/Results of the descriptive analysis of the experiment on the formation of group norms

	Серія 1 Спроба 1	Серія 1 Спроба 2	Серія 1 Спроба 3	Серія 2 Спроба 1	Серія 2 Спроба 2	Серія 2 Спроба 3	СПК
Мінімум	40	40	45	10	15	15	0
Максимум	110	115	110	70	65	55	57
Середнє	65,58	71,34	74,24	33,15	28,49	28,55	26,64
Ст.відх.	18,05	15,54	14,83	13,40	10,80	9,66	13,01

Як свідчать наведені у табл. 1 дані, в експериментах з багаторазовою оцінкою кожним учнем класу довжини відрізків в умовах відкритого (а значить і доступного для всіх присутніх) висловлювання своєї думки можна наочно спостерігати процес вироблення групової норми. Вироблення норми проявляється в тому, що з кожною спробою діапазон можливих варіантів поступово звужується (максимально наочно останнє проявляється у другому експерименті, коли в першій спробі мінімальні та максимальні оцінки коливаються в діапазоні від 10 до 70 см, у другій – від 15 до 65 см, а в третій – від 15 до 55 см). Аналогічний висновок можна зробити, аналізуючи також дані за показниками стандартного відхилення від середньої оцінки, які з кожною спробою теж поступово зменшуються (наприклад, у першому експерименті: 18,05 – 15,54 – 14,83).

З представлених результатів випливає ще один висновок, який підтверджує висновки М. Шерифа: у процесі формування групової норми усереднені оцінки не обов'язково наближаються до справжнього показника стимулу, що оцінюється. Сформована групова норма може бути більшою за реальний стимул, як у першій серії (74,24 > 70), менше реального стимулу,

Результати. Результати дескриптивного аналізу експерименту з формування групових норм представлені в табл. 1.

як у другій серії (28,55 < 30), або відповідати йому. Не виключено, що зазначені хибні норми були спровоковані помилковою оцінкою довжини відрізків лідерами та їх непохитною, хоч і неточною, позицією (наприклад, у 8-му класі Лерою: 75 см – 80 см та Машено: 90 см – 90 см – 90 см, до думки яких прислухалися і на думку яких орієнтувалися їхні однокласники).

Цікаво, що при усередненому загальному показникові ступеня зміни думки в 26,64 балів, індивідуальні показники можуть коливатися в дуже широких межах - від 0 до 57. Іншими словами, серед учнів класу є підлітки, які давши свою початкову оцінку, надалі не враховують оцінок своїх товаришів та стоять на своєму варіанті до кінця. З іншого боку, є підлітки, які суттєво змінюють свою думку під впливом почутої думки інших. Наше припущення, яке ми намагалися перевірити в цій роботі, полягало в тому, що перший варіант поведінки характерний для лідерів класу, а другий – для дітей, які мають нижчий статус.

Результати кореляційного аналізу сумарного показника коливань оцінок учнів, їх соціометричного статусу та ступеня референтності представлені у табл. 2.

Таблиця 2. Результати кореляційного аналізу сумарного показника коливань оцінок учнів, їх статусу у класі та ступеня референтності/The results of the correlation analysis of the total indicator of student grade fluctuations, their status in the class, and the degree of referentiality

	СПК	ДС	ЭС	ИСС	Р
СПК	1	-0,518**	-0,488**	-0,546**	-0,552**
ДС	-0,518**	1	0,706**	0,953**	0,710**
ЭС	-0,488**	0,706**	1	0,887**	0,779**
ИСС	-0,546**	0,953**	0,887**	1	0,796**
Р	-0,552**	0,710**	0,779**	0,796**	1

** – Кореляції значущі на рівні 0,01

З наведених результатів випливає, що підсумковий соціометричний статус (ИСС) та показник ступеня референтності членів групи (Р) позитивно корелюють між собою ($r = 0,796$; $p < 0,01$), при тому, що кореляція референтності з емоційним статусом (ЭС) депо вище ($r = 0,779$; $p < 0,01$), ніж із діловим (ДС) - ($0,710$; $p < 0,01$).

Підсумкові показники соціометричного статусу (ИСС) та рівня референтності (Р) негативно корелюють із сумарним показником коливань оцінок (СПК) учнів в експерименті з формування групових норм (показник рівня кореляції СПК з рівнем референтності = - 0,552 при $p < 0,01$, підсумковим соціометричним статусом = - 0,546 при $p < 0,01$). Іншими словами, чим вищий статус члена групи, тим стійкіша його думка в процесі формування групової норми. І навпаки: чим нижчий

внутрішньогруповий статус школяра, тим конформнішою буде його поведінка.

Якщо розділити вибірку на 2 підгрупи: молодші (8-9 класи) та старші (10-11 класи) школярі та провести аналогічний кореляційний аналіз, то стає очевидним, що з віком зв'язок між статусом та ступенем мінливості позиції посилюється ($r = -0,502$ при $p < 0,01$ у молодших класах та $r = -0,638$ при $p < 0,01$ – у старших). Аналогічна картина спостерігається не лише щодо підсумкового соціометричного статусу, а й щодо референтності: ($r = -0,506$ при $p < 0,01$ у молодших школярів та $r = -0,650$ при $p < 0,01$ – у старших).

Враховуючи те, що ідея «середньо-статусного конформізму» передбачає поділ учасників на осіб з низьким, високим та середнім статусом, було обчислено

показник внутрішньогрупового статусу (ПВС) учасників експерименту з урахуванням їхнього соціометричного статусу та рівня референтності. Показник внутрішньогрупового статусу (ПВС) обчислювався як сума показників підсумкового соціометричного статусу (ПСС) та референтності (Р), тобто. $PBC = PSS + R$. За цим показником усі учасники експерименту були поділені на 3 групи. До першої групи входили низькостатусні учасники, до другої – середньостатусні та до третьої – високо-статусні. Усереднені показники коливань оцінок кожної групи наведено у табл. 3.

Таблиця 3. Усереднені показники коливань оцінок для учасників із різним внутрішньогруповим статусом/Averaged indicators of fluctuations in ratings for participants with different in-group status

Внутригруповий статус	низький	середній	високий
Кількість членів	24	26	24
СПК	50,31	39,10	22,96

Обговорення. Зрозуміло, що отримані результати не підтверджують ідею «середньостатусного конформізму», згідно з якою низькостатусні члени групи повинні бути менш конформними, ніж середньостатусні, а підтверджують гіпотезу про існування значного негативного зв'язку між статусом і схильністю до групового впливу. Водночас це твердження вимагає деяких уточнень:

По-перше, коли говорять про процес формування групової думки, то під терміном «група» часто розуміють принципово різні феномени: у одних дослідників йдеться про випадкові, штучно сформовані групи людей, які часто раніше не знайомі. В інших роботах під групами мають на увазі давно сформовані, стійкі колективи з добре сформованою структурою. Зрозуміло, що формування групових норм у кожному з цих випадків може мати свою специфіку, так само як і питання співвідношення статусу і схильності до соціального впливу. Тому важливо підкреслити, що зроблений нами висновок стосується, перш за все, природних, давно сформованих і структурованих груп.

По-друге, у психологічній літературі під час обговорення взаємозв'язку статусу та конформізму ця проблема часто аналізується як проблема впливу лідера на групову думку. Водночас поняття «лідер» також трактується неоднозначно. В одних випадках лідер – це найкращий організатор, в інших – найвпливовіший член групи, у третіх – просто людина, яка першою висловила думку і т.д., іноді це формальний лідер, іноді – неформальний тощо. Тому важливо наголосити, що в нашому дослідженні ми розглядали високо-статусних членів групи як осіб, які мають максимально високий соціометричний статус та референтність (тобто осіб, думки яких для інших найбільш значущі), а також дослідження цих характеристик (що і визначало внутрішньогруповий статус під час останнього аналізу).

По-третє, не виключено, що на співвідношення статусу та конформізму впливатиме і такий фактор, як об'єкт оцінки. У першому, відомому експерименті з вивчення процесу формування групової думки, проведеному 1932 року А. Йеннесом, студентам пропонувалося оцінити кількість білих бобів у скляних пляшках; у М. Шерифа (1936) – відстань, на яку

Застосування критерію Крускала-Уолліса підтвердило значущість відмінностей на рівні $p < 0,01$ між усередненими показниками коливань оцінок (СПК) різностатусних учасників. Тобто, даний вид аналізу ще більш наочно продемонстрував вже зазначену вище закономірність: високо-статусні, середньостатусні та низькостатусні члени груп демонструють різний ступінь конформізму у процесі формування групової норми. Найбільшу схильність до соціального впливу виявляють низько-статусні члени групи (50,31), найменшу – високо-статусні (22,96).

перемістилося джерело світла; у Д. Голдберга (1954) – інтелект афроамериканських чоловіків за фотографіями; у Й. Гюндеса (2017) – довжину мотузок [9]; у А. Лебедєва – найбільш оригінальну назву для нового музичного рок-гурту; а у Д. Меламеда із співавторами (2019) – співвідношення чорного та білого кольорів на малюнках [13] тощо. Інакше кажучи, спектр об'єктів оцінювання дуже широкий, тому цілком імовірно, що і об'єкт оцінки – фізичні характеристики, психологічні, культурні чи інші, як і рівень їх невизначеності, – також впливатимуть на процес формування групових норм.

Нарешті, останній момент, на який хотілося б звернути увагу, це специфіка самого поняття конформізм. Вирізняють кілька варіантів конформної поведінки: згоду, коли індивід публічно поступається більшості у тому, з чим він внутрішньо не погоджується; ідентифікацію – коли індивід підпорядковується вищій і очікуванню через прийняття ним певної соціальної ролі; та інтерналізацію – коли індивід під впливом групи змінює свою думку, але при цьому абсолютно щиро починає вважати цю нову думку найкращим варіантом. Саме цей останній варіант конформізму вивчався у нашому дослідженні та саме його стосуються зроблені у статті висновки.

Висновки. У статті запропоновано порівняно простий варіант експерименту формування групової думки, який може бути використаний як в дослідницьких, так і в демонстраційних цілях. У ньому в умовах відкритої (а значить і доступної для всіх присутніх) багаторазової оцінки кожним членом групи абсолютної та порівняльної довжини відрізків можна спостерігати процес вироблення групової норми та вивчати різні феномени, що його супроводжують.

У проведеному експерименті з вивчення процесу вироблення групової норми підтверджено поступове зуження діапазону думок, а також те, що групова оцінка, що формується, може, як збігатися, так і не збігатися з реальними характеристиками оцінюваних об'єктів.

Отримані результати не підтверджують ідею «середньостатусного конформізму», за якою низькостатусні члени групи мають бути менш конформними, ніж середньостатусні. Разом з тим підтверджено гіпотезу про існування негативного зв'язку між внутрішньогруповим статусом і схильністю до

групового впливу. Іншими словами, чим вищим буде статус члена групи, тим стійкішою буде його думка у процесі формування групової норми. І навпаки: чим нижчим буде внутрішньогруповий статус, тим конформнішою буде його поведінка.

Показано також, що з віком зв'язок між статусом і ступенем схильності до соціального впливу посилюється (принаймні, у віковому діапазоні, що вивчався). Аналогічна картина спостерігається як щодо соціометричного статусу, так і щодо референтності.

Зроблені в роботі висновки мають низку обмежень: вони стосуються природних структурованих груп, що давно склалися; конформної поведінки у формі інтерналізації; об'єкту оцінювання у вигляді фізичних характеристик у ситуації невизначеності; визначенні внутрішньогрупового статусу як соціометричного статусу, референтності чи їх поєднання.

Список використаних джерел

- Abrams D., Wetherell M.S., Cochrane S. Knowing what to think by knowing who you are: Self-categorization and the nature of norm formation, conformity, and group polarization. *British Journal of Social Psychology*, 1990. Vol. 29, 97–119. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1990.tb00892.x>
- Abrams D., Levine J.M. Norm formation: Revisiting Sherif's autokinetic illusion study. *Social psychology: Revisiting the classic studies* / Smith J.R., Haslam S.A. (eds.). Sage Publications Ltd., 2012. 57–75.
- Driskell J.E., Mullen B. Status, Expectations, and Behavior: A Meta-Analytic Review and Test of the Theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1990. 16(3), 541–553. <https://doi.org/10.1177/0146167290163012>
- Dost-Gozkan A., Keith D.S. Norms, Groups, Conflict, and Social Change: Rediscovering Muzafer Sherif's psychology. Routledge, 2019. 396 p.
- Fard S.A. Effect of gender and social status on conformity. *Psychological Research*, 2010. 13(1), 30–50. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:147038978>
- Gündüz Y. Levels of Conformity to Leader in Normal and Critical Situations. *Universal Journal of Educational Research*, 2017. 5(8), 1332–1344. <https://doi.org/10.13189/ujer.2017.050806>
- Hogg A., Gaffney A.M. Group Processes and Intergroup Relations. *Developmental and Social Psychology*. 2018. 371–395. <https://doi.org/10.1002/9781119170174.epcn414>
- Jetten J., Hornsey M.J., Adarves-Yorno I. When Group Members Admit to Being Conformist: The Role of Relative Intragroup Status in Conformity Self-Reports. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2006. Vol. 32, 162–173. <https://doi.org/10.1177/0146167205279904>
- Melamed D., Savage S.V., Munn C. Uncertainty and Social Influence. *Socius: Sociological Research for a Dynamic World*. 2019. <https://doi.org/10.1177/2378023119866971>
- Phillips D.J., Zuckerman E.W. Middle-Status Conformity: Theoretical Restatement and Empirical Demonstration in Two Markets. *American Journal of Sociology*, 2001. 107(2), 379–429. <https://doi.org/10.1086/324072>
- Prato M., Kypraios E., Ertug G., Lee Y.G. Middle-Status Conformity Revisited: The Interplay between Achieved and Ascribed Status, 2019. 62 (4), 17–31. https://ink.library.smu.edu.sg/lkcsb_research/5930
- Sherif M. Social Interaction: Process and Products. Routledge, 2017. 528 p.

V. PAVLENKO (Valentina Pavlenko)
 Candidate of Psychological Sciences, Professor,
 Professor of the Applied Psychology Department
 V. N. Karaz'in Kharkiv National University
 4 Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine
 E-mail: vnp49@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0003-4947-3995>

THE RELATIONSHIP BETWEEN INTRA-GROUP STATUS AND PROPENSITY FOR CONFORMITY IN THE PROCESS OF FORMING GROUP NORMS

The question of the relationship between the intragroup status of a group member and the degree of his conformity remains unresolved. Proponents of the idea of "middle-status conformity" tend to view low-status members as weakly susceptible to social influence, while their opponents - the most conforming part of the group. An experimental study of this problem became the purpose of this article. 74 students of the 4th senior (8-11) grades took part in it. The following methods were used: a specially designed experiment to study the process of formation of group norms, sociometry and referentometry. The obtained results did not confirm the idea of middle status conformity. At the same time, the hypothesis of the existence of a significant negative relationship between intragroup status and susceptibility to group influence was confirmed. Leaders are characterized by stability of opinion and immutability of position, while low-status members are characterized by pronounced fluctuations in assessments and opinions. It is shown that with age, the revealed relationship between in-group status and the degree of susceptibility to social influence increases. The conclusions drawn are limited to natural, long-established and well-structured groups; physical characteristics in a situation of uncertainty as an object of assessment; definition of intragroup status as a combination of sociometric status with referentiality; conforming behavior in the form of internalization.

Keywords: *conformism; status; group norm; uncertainty; internalization*

References

- Abrams, D., Wetherell, M.S., Cochrane, S. (1990). Knowing what to think by knowing who you are: Self-categorization and the nature of norm formation, conformity, and group polarization. *British Journal of Social Psychology*, 29, 97–119. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1990.tb00892.x>
- Abrams, D., Levine, J.M. (2012). Norm formation: Revisiting Sherif's autokinetic illusion study. *Social psychology: Revisiting the classic studies* / Smith J.R., Haslam S.A. (eds.). Sage Publications Ltd., 57–75.
- Driskell, J.E., Mullen, B. (1990). Status, Expectations, and Behavior: A Meta-Analytic Review and Test of the Theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16(3), 541–553. <https://doi.org/10.1177/0146167290163012>
- Dost-Gozkan, A., Keith, D.S. (2019). *Norms, Groups, Conflict, and Social Change: Rediscovering Muzafer Sherif's psychology*. Routledge, 396 p.
- Fard, S.A. (2010). Effect of gender and social status on conformity. *Psychological Research*, 13(1), 30–50. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:147038978>
- Gündüz, Y. (2017). Levels of Conformity to Leader in Normal and Critical Situations. *Universal Journal of Educational Research*, 5(8), 1332–1344. <https://doi.org/10.13189/ujer.2017.050806>

- Hogg, A., Gaffney, A.M. (2018). Group Processes and Intergroup Relations. *Developmental and Social Psychology*. Wiley, 371–395. <https://doi.org/10.1002/9781119170174.epcn414>
- Jetten, J., Hornsey, M.J., Adarves-Yorno, I. (2006). When Group Members Admit To Being Conformist: The Role of Relative Intragroup Status in Conformity Self-Reports. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 162–173. <https://doi.org/10.1177/0146167205279904>
- Melamed, D., Savage, S.V., Munn, C. (2019). Uncertainty and Social Influence. *Socius: Sociological Research for a Dynamic World*. <https://doi.org/10.1177/2378023119866971>
- Phillips, D.J., Zuckerman, E.W. (2001). Middle-Status Conformity: Theoretical Restatement and Empirical Demonstration in Two Markets. *American Journal of Sociology*, 107(2), 379–429. <https://doi.org/10.1086/324072>
- Prato, M., Kypraios, E., Ertug, G., Lee, Y.G. (2019). Middle-Status Conformity Revisited: The Interplay between Achieved and Ascribed Status, 62(4), 17-31. https://ink.library.smu.edu.sg/lkcsb_research/5930
- Sherif, M. (2017). *Social Interaction: Process and Products*. Routledge.

Стаття надійшла до редакції 2.10.2023 (The article was received by the editors 2.10.2023)

Стаття рекомендована до друку 12.11.2023 (The article is recommended for printing 12.11.2023)

DOI 10.26565/2225-7756-2023-75-06

VAK 316.6:316.45:[316.772.3:004.738.5]

S. YANOVSKAYA (Svitlana Yanovskaya)
 Candidate of Psychological Sciences (PhD),
 Associate Professor of the Applied Psychology Department
 V. N. Karazhin Kharkiv National University,
 4 Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine
 E-mail: sgyanovskaya@karazhin.ua
<https://orcid.org/0000-0002-5439-5269>

S. REVA (Serhii Reva),
 postgraduate student of the laboratory of environmental psychology
 H. Kostinik Institute of Psychology of the National Academy of Educational Sciences of Ukraine, St. Pankivska, 2, Kyiv, Ukraine.
 E-mail: revas2312@gmail.com

R. TURENKO (Rimma Turenko)
 Senior Lecturer the Department of English Language
 V. N. Karazhin Kharkiv National University
 4 Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine
 E-mail: tyrenco@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-6948-4339>

N. KONONENKO (Nelli Kononenko)
 Senior Lecturer of the Department of Physical Education
 National Aerospace University named after M. E. Zhukovskiy "Kharkiv Aviation Institute" Kharkov, st. Chkalov, 17 Ukraine
<https://orcid.org/0000-0002-3915-4248>

N. BILOUS (Natalia Bilous)
 Senior Lecturer, Department of Physical Education
 National Aerospace University named after M. E. Zhukovskiy "Kharkiv Aviation Institute" Kharkov, st. Chkalov, 17 Ukraine
<https://orcid.org/0000-0002-7803-8936>

R. ZUB (Ruslan Zub)
 Master of Psychology
 E-mail: ruslan.zub.zs@gmail.com

TYPES OF NETWORK GROUPS AND PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF THEIR MEMBERS

The purpose of the work is to determine the types of network groups and the psychological characteristics of their participants. The following research methods were used: the questionnaire method for diagnosing the attitude of the participants to the network groups in which they are (developed by us) and the Ukrainian-language version of the semantic differential method. 193 people (113 men and 80 women aged 18 to 40) took part in the study, who were involved through various online platforms: social networks, messengers, forums, game resources, educational platforms, etc. The survey was conducted using Google forms. According to the results of the research, the following network groups were selected: groups in social networks; groups in messengers; study groups; dating groups; Internet forums and gaming groups. The members of each group have certain psychological characteristics. The common and different motivations of online group participants were determined. The most expressive motive of the participants of social network groups, messengers of study groups and dating groups is the motive of communication and among the participants of Internet forums and game groups, the expressive motive is the entertainment motive. In addition, a second expressive motive was found in each of the specified groups: in the participants of the social network groups, the motive of belonging, in the participants of the messenger groups - to pass the time, in the participants of the educational groups - knowledge, acquaintance groups - the entertainment motive, Internet forums - collecting, game groups - game motif. Two types of users' attitudes towards network groups were identified: "Loyal", for which they highly evaluate these groups, and determine the degree of their high significance and significant intensity of interaction with them, and "Indifferent", which is characterized by an uncertain attitude towards network groups. At the same time, "Loyal" groups to a greater extent show entertainment and game motives for being in network groups; however, for users of the "Indifferent" type of attitude towards online groups, shopping motives are more expressive.

Keywords: network groups; social networks; messengers; study groups; dating groups; Internet forums; game groups.

Introduction and current state of the researched problem. The digitalization of modern society requires the scientific community to conduct various studies of the online environment and highlight its psychological aspects.

Psychological characteristics of social sites users are studied (K. Lesto), psychological aspects of virtual group interaction within the framework of distance learning (O. Bobokal, O. Vasylieva, O. Datsenko, M. Nazar, S. Prakhova,

Як цитувати: Yanovskaya S., Reva S., Turenko R., Kononenko N., Bilous N., Zub R. (2023). Types of network groups and psychological characteristics of their members. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія»*, (75), 44-52. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-06>

In cites: Yanovskaya S., Reva S., Turenko R., Kononenko N., Bilous N., Zub R. (2023). Types of network groups and psychological characteristics of their members. *Visnyk of V.N. Karazhin Kharkiv National University. Series Psychology*, (75), 44-52. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-06>

© S. Yanovskaya, S. Reva, R. Turenko, N. Kononenko, N. Bilous, R. Zub, 2023; CC BY 4.0 license

G. Radchuk, A. Shpak and others), psychological features of virtual environment in which participants of online study groups interact (M. Smulson), psychological parameters of online communication (O. Nemesh), etc.

The listed studies can be divided into those in which, firstly, it is emphasized that the replacement of real activity with an online environment is not capable of ensuring productive personality development, and secondly, virtual reality provides a person with instant access to various opportunities for both personal growth and emotional experiences, thanks to the involvement of a person in participation in various network groups. Today, there is no unified approach to understanding the principle of selection and classification of such groups. According to P. Garbrecht (2017), there are three basic types of online groups: discussion groups (participants share opinions and experiences regarding specific interests (films, series, collectibles, sports teams, politics, etc.); support groups (a resource for those who need help); effective groups (focused on changing the state of things, encouraging users in these groups to work together to achieve a common goal).

P. Kula (2019) distinguishes six types of network groups: event groups (platforms that unite users around one or more events of varying degrees of significance), knowledge and learning groups (all platforms with the help of which educational activities are carried out), brand groups (unit associations of certain trademarks fans), expert networks and advisory groups (groups that unite users with little experience in a certain matter around more experienced participants in order to receive and transmit advice and expert opinions), membership groups (membership organizations, associations, societies) and action groups (participants are focused on changes in the current state of affairs).

C. Burton (2022) differentiates network groups by values, moderation, management, goals, tasks, structure and approach. It defines the following network groups: brand groups; study groups; member groups; action groups; fan groups; social groups; network groups; insight groups; local groups and groups of circumstances.

M. Porat (2023) and co-authors define eleven types of network groups: groups of a common goal (uniting users to achieve a certain goal, solving tasks), groups of inspiration (startups, business ideas, etc.), religious groups (uniting around an object of belief or according to the principle of religious affiliation), group coaching groups (an online analogue of classic group coaching), event groups (uniting around an event), training groups (training in different directions), content groups (uniting content creators with common interests), practice groups (groups of people working in common or related fields), micro-groups (small groups, usually up to 30 people; they are an analogue of local groups according to C. Burton), Internet forums (forum users of any which direction) and brand groups (which are defined in the same way as P. Kula, mentioned above).

In domestic psychology, there is a sufficient number of classifications of network groups. T. Golovanova (2015) distinguishes three types of groups: user groups united around online games, which necessarily involve virtual interaction within the game; virtual communication groups (social networks, dating groups, etc.); information search groups (intended to meet cognitive needs of an educational,

developmental, recreational, etc. nature). The basis for distinguishing the types of online groups in O. Nemesh (2014) is the flow of Internet communication in them: chat rooms; private correspondence associations; expert correspondence associations; groups of local ads; global announcement groups and global conference groups.

In the classification of types of network groups according to K. Lesto (2010), typical psychological profiles of their participants are distinguished as a basis. The author singles out five profiles. 1. "Distributor" - a user of a network group who uses it for his own purposes, usually for the purpose of distributing information; 2. "Communicator" - a user whose main motivation for being in the group is to communicate with other users; 3. "Explorer" - a user whose activity in network groups is determined by the desire to learn something new; 4. "Watcher/observer" - a person whose motivation for staying in the group is determined by interest in the photos of other participants; 5. "Commentator/evaluator" - a user who expresses himself through the comments he leaves in the community.

Thus, there are a sufficient number of approaches to the classification of network groups in the modern online environment. In our opinion, the following types of network groups are prioritized for further research: groups in social networks; groups in messengers; study groups; dating groups; Internet forums; and playgroups. Involvement in these groups can ensure the growth of a person's independence, manifested in critical thinking; encourage the formation of active visualization, search competence; to the development of the ability to expand the variety of methods of transforming objects, etc. However, participation in such groups can lead to increased frustration of basic needs at the social level due to a lack of quality interpersonal interaction, cognitive overload, a decrease in positivity in the perception of themselves, psychological, communicative and emotional barriers; to the distortion of feedback between the participants of social interaction, the shaking of volitional impulses, the lack of formation of communicative competence, etc.

The defined variety of research on network groups in the online environment still has certain gaps and requires research that would cover the specifics of a wide range of types of network groups in the context of analyzing the psychological characteristics of their participants.

The purpose of the work: to determine the types of network groups and the psychological characteristics of their participants.

Research methods. To diagnose the attitude of network groups members to the online groups in which they are, the author's questionnaire and the Ukrainian-language version of the semantic differential method by Ch. Osgood, adapted by S. Yanovska, P. Sevost'yanov and R. Turenko (2023) were used. The results were processed using MS Excel and IBM SPSS using such methods as: descriptive statistics, the Kolmogorov-Smirnov test for checking the normality of the distribution of empirical data, cluster analysis (k-means method), methods of comparing independent samples - Mann-Whitney and Kruskal-Wallis; Spearman correlation analysis.

Characteristics of the sample. A total of 193 people participated in the study, who were involved through various online platforms: social networks, messengers, forums, game

resources, educational platforms, etc. Among the subjects - 113 men and 80 women aged 18 to 40 years. During the distribution of the sample into subgroups, representatives of network groups were obtained: in social networks: 35 (17 male and 18 female); in messengers: 38 (20 male and 18 female); educational: 43 (19 male and 24 female); acquaintances: 26 (19 male and 7 female); forums: 20 (14 male and 6 female); games: 31 (24 male and 7 female). The survey was conducted using Google forms.

Results and discussion. With the help of the author's questionnaire, the features of the network groups selected by us were analyzed in terms of the number of involved persons of different sexes, the frequency of performance of certain

roles and the duration of time allocated to the group. For this, the Chi-square calculation was applied (Table 1).

We will describe each of the studied groups. Gaming groups are characterized by a reliable dominance of the representation of the male gender, and the group role "participant who manifests himself as much as possible through the attitude of "likes" and "favorites" (Nemp=13). Such results confirm the opinion of K. Lesto (2010), O. Nemesh (2014) and M. Porat (2023) that men are more prone to gambling. The passive roles of users who are mostly in game communities can be explained by the fact that for them the meaningful side of games is a priority, rather than social communication, which is implemented within this network group (Table 1).

Table 1. Analysis of the evenness of the distribution of the factors of gender, time spent in the group, and the role played in the group, depending on the type of online group

Scale	Parameter	Soc. Networks	Messengers	Educational	Dating	Forums	Gaming
Gender	Xi- sq	.029	.105	.581	5.538	3.200	9.323
	St. dev.	1	1	1	1	1	1
	P (2- sided)	.866	.746	.446	.019	.074	.002
Time	Xi- sq.	9.057	5.895	14.070	8.231	6.500	3.645
	St. dev.	5	5	5	4	4	5
	P (2- sided)	.107	.317	.015	.083	.165	.602
Role	Xi- sq.	7.000	6.526	18.535	8.154	11.200	21.839
	St. dev.	5	5	5	3	5	5
	P (2- sided)	.221	.258	.002	.043	.048	.001

Among users of the forums, a reliable unevenness of distribution according to the role factor was revealed: the dominant roles were such as "passive participant who can be attributed to the group only formally" (Nemp=7) and "participant who manifests himself to the maximum through the attitude of "likes" and "favorites". (Nemp=6). That is, this group is dominated by the two most passive roles. This division is quite justified: forums are mostly used as means of satisfying cognitive needs, and they are not suitable online platforms for active communication.

In dating groups, there are more men than women, and the role of "participant who actively leaves comments, unsubscribes under topics, etc. every day (or almost every day)" is pronounced. (Nemp=11). The revealed dominance of a rather active role is natural: familiarity implies the manifestation of initiative and activity. The breakdown by gender is explained by user reviews of dating apps. Female representatives are less willing to join them due to the fact that men who position their desire to get to know each other in a significant number of cases make indecent proposals or offer "frivolous" relationships. That is why women are less represented in dating groups.

In the study groups, significantly more dominance of the time categories was found: "from an hour every day" (Nemp=14) and "every day most of the day" (Nemp=10), and roles such as "participant who sometimes leaves comments, unsubscribes under topics etc." (Nemp=11) and "a participant who actively leaves comments, unsubscribes under topics, etc. every day (or almost every day)." (Nemp=15). The revealed distribution reflects the importance of educational activities for persons involved in distance learning: they spend a lot of time interacting with the group, and show different levels of activity.

In the groups from social networks and messengers, no significant differences in the distribution of the analyzed factors were found.

The results were analyzed using correlation analysis according to Spearman's test for further analysis of the relationships between the indicators of the attitude of the subjects to the network groups (Table 2).

According to the results of the correlation analysis, it was determined that the time allocated by the subjects to the reference network group is positively associated with the activity of the role performed in the group, with the motives of communication and knowledge, and with the degree of importance of the network group for the subjects, revealed on the basis of the indicator of the factor of the power of semantic differential. At the same time, time is negatively related to shopping motives. Such a result is indicative: the more a person seeks to communicate, the more he will strive for new information, the more he will strive for interaction within network groups, and the more actively he will manifest himself. Regarding the shopping motive, we assume that a person, before buying something, searches for information about the product in certain network groups. Usually, there is no unanimity of opinion about this product in such groups, due to which the desire to buy the product may decrease. So, the more time a person spends in online groups, the less motivated he is to buy a product.

Activity, which is determined by the user's role in the network group, showed a somewhat similar correlational behavior: it is positively related to the time spent in the group and to communication and learning motives. At the same time, it turned out to be negatively related to shopping motives. Therefore, for the behavior described above, in a number of cases, not only the time spent in the group, but also the degree of active participation in it should play an important role.

Table 2. The results of the relationships analysis of attitude indicators in the subjects to network groups (across the entire sample)

Variables	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1 Time	r	1.000	.707**	.610**	.440**	.138	-.302**	-.039	-.077	-.056	-.087	.085	.238**	.084
	P (2-s)		.000	.000	.000	.055	.000	.590	.289	.437	.228	.238	.001	.248
2 Role	r	.707**	1.000	.525**	.224**	.316**	-.209**	.005	.098	.015	.125	.022	.053	.125
	P (2-s)	.000		.000	.002	.000	.003	.944	.176	.832	.083	.763	.465	.082
3 M. of com.	r	.610**	.525**	1.000	.145*	.124	.018	.252**	.133	-.165*	.044	-.082	-.171*	-.090
	P (2-s)	.000	.000		.044	.086	.808	.000	.065	.975	.547	.260	.017	.212
4 M. kn.	r	.440**	.224**	.145*	1.000	-.142*	.090	.265**	-.216**	.050	-.282**	.091	.500**	-.101
	P (2-s)	.000	.002	.044		.049	.212	.000	.003	.492	.000	.210	.000	.163
5 Ent. m.	r	.138	.316**	.124	-.142*	1.000	.162*	.120	.529**	.236**	.490**	.320**	-.046	.428**
	P (2-s)	.055	.000	.086	.049		.024	.096	.000	.001	.000	.000	.524	.000
6 M. shop.	r	-.302**	-.209**	.018	-.080	.162*	1.000	.558**	.405**	.202**	.407**	.062	-.318**	-.140
	P (2-s)	.000	.003	.808	.267	.024		.000	.000	.005	.000	.391	.000	.051
7 Econ. mot.	r	-.039	.005	.252**	.090	.558**	1.000	.182*	.272**	.059	.273**	.018	-.290**	-.122
	P (2-s)	.590	.944	.000	.212	.091		.011	.000	.417	.000	.807	.000	.091
8 M. belong.	r	.097	.049	.133	.265**	.120	.273**	.182*	-.001	.169*	.113	.097	.059	-.020
	P (2-s)	.180	.497	.065	.000	.096	.000	.011	.991	.019	.119	.181	.418	.784
9 M. coll.	r	-.077	.098	.002	-.216**	.529**	.405**	.272**	1.000	.415**	.634**	.295**	-.203**	.351**
	P (2-s)	.289	.176	.975	.003	.000	.000	.000	.991	.000	.000	.000	.005	.000
10 Pl. m.	r	-.056	.015	-.165*	.050	.236**	.202**	.059	.415**	1.000	.338**	.352**	.017	.138
	P (2-s)	.437	.832	.022	.492	.001	.005	.417	.000	.000	.000	.000	.811	.056
11 M. pass. time	r	-.087	.125	.044	-.282**	.490**	.407**	.273**	.634**	.338**	1.000	.221**	-.338**	.316**
	P (2-s)	.228	.083	.547	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.002	.000	.000
12 valuation	r	.085	.022	-.082	.091	.320**	.062	.018	.295**	.352**	.221**	1.000	.322**	.441**
	P (2-s)	.238	.763	.260	.210	.000	.391	.807	.181	.000	.002	.000	.000	.000
13 power	r	.238**	.053	-.171*	.500**	-.046	-.318**	-.290**	-.203**	.017	-.338**	.322**	1.000	.233**
	P (2-s)	.001	.465	.017	.000	.524	.000	.000	.418	.005	.000	.000	.000	.001
14 activity	r	.084	.125	-.090	-.101	.428**	-.140	-.122	-.020	.138	.316**	.441**	.233**	1.000
	P (2-s)	.248	.082	.212	.163	.000	.051	.091	.784	.056	.000	.000	.001	.000

A wide range of rather complex interrelationships of motives for staying in the group was also revealed, which we will not consider separately, given their large number. However, we should note that from the specified diversity, groups of adjacent motives should be distinguished, which are opposed to each other; the first - motives of communication, entertainment motives, motives of belonging and game motives; the second - motives of knowledge, economic motives and motives of collecting.

Attention should be paid to the significant positive relationship of the Evaluation factor with the motives of collecting, passing the time, entertainment and game motives; the Force factor is inversely correlated with the motives of communication, knowledge, shopping, collecting, and the economic motive - from which we can make an assumption that the objects of the specified motives cannot

agree with active group interaction; - and, if the group is important for the user, he is more directed to establish interaction in it, and not to satisfy exclusively his own needs. The perception of groups as active and dynamic is related to the entertainment motive, the collecting motive, and the motive to pass the time.

So, a rather complex system of intercorrelations of indicators of the attitude of the researched to network groups was determined, which, first of all, emphasizes the complexity of their relationships, which is determined by the characteristics of the network groups themselves, the purpose and motivation of a person's stay in groups and the characteristics of group interaction in them.

Now let's move on to a comparative analysis of attitudes towards online groups between subgroups of respondents representing different types of network groups (Table 3).

Table 3. The results of an online groups comparative analysis

Ranks			Parameters		Ranks			Parameters	
Scale	Group	Average rank	Xi- sq	P (2-s)	Scale	Group	Average rank	Xi- sq	P (2-s)
Age	Soc.Networks	100.59	107.713	.000	Motives of belonging	Soc.Networks	139.54	64.974	.000
	Messengers	132.66				Messengers	100.37		
	Educational	34.74				Educational	96.15		
	Dating	80.98				Dating	26.56		
	Forums	171.53				Forums	97.5		
	Gaming	100.95				Gaming	104.77		
Time	Soc.Networks	84.57	23.027	.000	Motives of collecting	Soc.Networks	88.7	126.888	.000
	Messengers	87.18				Messengers	131.5		
	Educational	127.23				Educational	23.07		
	Dating	102.13				Dating	122.62		
	Forums	65.35				Forums	163.13		
	Gaming	97.24				Gaming	102.48		
Role	Soc.Networks	84.24	14.418	.013	Game motives	Soc.Networks	66.23	155.097	.000
	Messengers	98.86				Messengers	139.41		
	Educational	103.56				Educational	52.84		
	Dating	122.04				Dating	40.58		
	Forums	66.18				Forums	122.15		
	Gaming	98.92				Gaming	172.11		
Motives of communication	Soc.Networks	113.97	30.973	.000	Motives of passing time	Soc.Networks	105.93	106.619	.000
	Messengers	112.8				Messengers	134.55		
	Educational	106.51				Educational	24.03		
	Dating	107.13				Dating	118.33		
	Forums	60.9				Forums	134.38		
	Gaming	60.06				Gaming	100.1		
Motives for knowledge	Soc.Networks	80.87	97.314	.000	Evaluation	Soc.Networks	90.33	87.565	.000
	Messengers	81.47				Messengers	69.5		
	Educational	152.58				Educational	67.9		
	Dating	29.12				Dating	76.17		
	Forums	132.65				Forums	173.08		
	Gaming	91.08				Gaming	147		
Fun motives	Soc.Networks	101.86	64.376	.000	Power	Soc.Networks	63.06	115.455	.000
	Messengers	86.89				Messengers	42.79		
	Educational	47.27				Educational	144.56		
	Dating	124.83				Dating	65.71		
	Forums	148				Forums	144		
	Gaming	116.65				Gaming	131.73		
Motives for shopping	Soc.Networks	145.81	157.843	.000	Activity	Soc.Networks	83.06	105.246	.000
	Messengers	139.46				Messengers	53.93		
	Educational	50.97				Educational	58.84		

Ranks			Parameters		Ranks			Parameters	
Scale	Group	Average rank	Xi- sq	P (2-s)	Scale	Group	Average rank	Xi- sq	P (2-s)
	Dating	46.5				Dating	149.56		
	Forums	161.23				Forums	150.58		
	Gaming	54.61				Gaming	139.82		
Scale	Group		Average rank		Xi- sq		P (2-s)		
Economic motives	Soc.Networks		123.9		85.493		.000		
	Messengers		133.17						
	Educational		77.09						
	Dating		63.85						
	Forums		148.5						
	Gaming		44.48						

According to all parameters of attitudes towards online groups, significant differences were found between subgroups of subjects representing different types of network groups. It is worth noting that this indicates a fairly high discriminability of the identification of types of network groups made by us during the theoretical analysis.

By age, the following significant differences were identified: users of forums and messengers are older compared to users of study groups and dating groups. Users of study groups and dating groups devote more time to network groups; the least - social networks and forums. Users of dating groups and study groups show the most active participation in group interaction within network groups; the smallest - social networks and forums (Table 3).

The motives of communication manifest themselves most clearly in groups of users of social networks users and messengers; the least - gaming groups and Internet forums. Motives for knowledge are mostly represented in study groups and forum-groups; the least - in social networks and dating communities. Entertainment motives are highest among users of dating forums and groups; the lowest among users of messengers and study groups. Shopping motives are more pronounced among users of forums and messengers; the least - in those who are most involved in study groups and dating groups. Economic motives are represented to the greatest extent in forum-groups and in user groups by

messengers; the least - in gaming groups and dating communities. Motives for belonging manifest themselves most clearly in social networks and gaming communities; the least - in study groups and dating groups. Motives for collecting are the most developed among users of forums and messengers; least among people who are involved in social networks and educational groups. Gaming motives manifested themselves in game communities, as well as - among users of messengers; these motives are the least expressive in educational communities and dating groups. The most expressive motives for passing the time were among users of forums and messengers; the least - among users of game and study groups.

The users of Internet forums stand out among the others with high indicators in terms of the Rating, Power and Activity factors; group members in messengers have the opposite - low indicators on all three dimensions. Users of game platforms have a greater expressiveness of the Rating indicator compared to others; representatives of educational groups - according to the Strength factor; users of dating groups - Activities.

Also, in order to identify possible typical profiles of the research subjects attitude to network groups, clustering of the sample was carried out based on the factors of Evaluation, Strength and Activity. The results of cluster analysis are shown in Table. 4.

Table 4. Results of sample clustering based on indicators of semantic differential

Parameter	Cluster					
	1			2		
	Ev	P	A	Ev	P	A
Initial centers	12,00	10,00	12,00	-2,00	-3,00	-2,00
End centers	6,94	7,77	7,54	1,99	3,88	2,34
Number of subjects	94			99		

Two clusters were obtained. The first cluster (94 persons) is characterized by a relatively high value for all three factors; for the second, there is an almost undefined or barely noticeable trend towards a shift in the positive direction (99 people). No groups with clearly negative indicators were found.

Variance analysis showed that the differences in all three factors are reliable, therefore, the clustering can be considered discriminatory to a high degree (Table 5).

Conventionally, we can call the first cluster "Loyal" in relation to network groups; the second - "Indifferent".

Further, a comparative analysis of the obtained clusters was carried out according to the indicators of attitudes towards network groups, revealed by means of a questionnaire. Since there are quite a lot of indicators that were analyzed, in order to improve the perception, only the indicators that indicated the significance of the differences will be presented below (Table 6).

Table 5. Comparative analysis of the selected clusters according to the factors of Evaluation, Power and Activity

	Cluster		Error		F	P (2-s)
	Middle square	St.fr.	Middle square	St.fr.		
Evaluation	1179,673	1	8,485	191	139,033	,000
Power	728,572	1	11,683	191	62,363	,000
Activity	1303,363	1	8,836	191	147,508	,000

Table 6. Comparative analysis of clusters based on indicators of attitudes towards network groups (significant differences)

Ranks			Parameters			
Scale	Cluster	Middle rank	U	W	Z	P (2-s)
Fun motives	«Loyal»	109,57	3471,0	8421,0	-3,091	,002
	«Indifferent»	85,06				
Motives for shopping	«Loyal»	86,33	3650,0	8115,0	-2,713	,007
	«Indifferent»	107,13				
Economic motives	«Loyal»	83,59	3392,5	7857,5	-3,297	,001
	«Indifferent»	109,73				
Game motives	«Loyal»	106,30	3778,5	8728,5	-2,323	,020
	«Indifferent»	88,17				

The users of "Loyal" type network groups show themselves to a greater extent the entertainment and game motives of staying in network groups; for users of the "Indifferent" type of attitude towards online groups, shopping motives are more expressive.

We assume that the so-called loyalty, in which network groups are evaluated quite positively by users, can be formed on the basis of the purposes of using online groups. If we are talking about casual involvement in them for the purpose of general or gaming entertainment, it is quite possible that these entertainments as something pleasant are directly associated with network groups, respectively, and the later are also perceived in a rather positive light. If the groups are considered as means of making purchases, then they are perceived neutrally; and the variation of emotional and evaluative relationship is already built around the content of purchases.

Conclusions. Based on the results of the analysis of the obtained results, it is possible to draw conclusions about the network groups and the psychological characteristics of their participants.

In the online environment, the following network groups can be distinguished: groups in social networks; groups in messengers; study groups; dating groups; Internet forums; and playgroups. The members of each group have certain psychological characteristics.

Members of social networking groups spend a moderate amount of time in the networking group and show an average level of activity in it. The most expressive motives for staying in the network are the motives for communication and belonging; the least are collecting motives and playing motives. Such users are quite restrained in evaluating the network groups in which they are mostly presented, and equally restrained in determining the degree of their significance and intensity of interaction with them.

The activity of members of messenger groups is moderate in terms of time spent in groups and role in them. Expressive motives for being online are motives for communication and passing the time. Such users fairly neutrally evaluate their groups, and equally neutrally determine the degree of their significance and intensity of interaction with them.

The activity of the study group participants is moderate in terms of the time spent in the groups and their role in them. Users of study groups to the greatest extent show motivations for knowledge and communication. They fairly discreetly evaluate the network groups in which they are mostly presented, and determine the degree of their significance and the intensity of interaction with them.

The time involvement of dating groups members in the network is moderate. The activity of the roles they play in the specified groups shows a growing trend. The dominant motives are communication and entertainment motives. They highly evaluate the dynamism and intensity of interaction within the network groups, with the moderation of their overall evaluation and significance.

Internet forum participants show moderate (tending to low) activity in terms of group time and group roles. Distinctive motives for this group are entertainment motives, collecting motives, and cognitive motives. Belonging motives and game motives turned out to be the least expressive motives of this category of users. At the same time, the participants of the forum groups rate the reference network groups quite highly, and determine the degree of their high significance and significant intensity of interaction with them.

Members of gaming groups are moderately active in participating in online groups. To the greatest extent, they present game and entertainment motives for staying in network groups. Economic motives and shopping motives turned out to be the least expressive. At the same time, the participants of gaming groups rate reference network groups quite highly, and determine the degree of their high significance and significant intensity of interaction with them.

Network users are characterized by two types of attitude towards network groups: "Loyal", for which they highly value these groups, and determine the degree of their high significance and significant intensity of interaction with them; and "Indifferently", which is characterized by an uncertain attitude towards network groups. At the same time, among the members of the "Loyal" group, entertainment and game motives for staying in network groups prevail to a

greater extent; however, for users of the "Indifferently" type of attitude towards online groups, shopping motives are more expressive.

References

- Burton, C. Top 10 Different Types of Online Communities. *The thinkific*. URL: <https://www.thinkific.com/blog/types-of-online-communities>.
- Garbrecht, P. The 3 Types of Online Communities. *Khoros*. URL: <https://khoros.com/blog/3-types-online-communities>
- Golovanova, T.M. (2015). The influence of the use of virtual space on the cognitive development of the personality. *Nauka i osvita*. 1. 20-24. http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO_2015_1_6. [in Ukrainian]
- Kula, P. The six types of online communities you should know about. *Zapnito*. URL: <https://zapnito.com/insights/the-six-types-of-online-communities-you-should-know-about>
- Lesto, K.A. (2010). Psychological characteristics of users of social sites. *Visnyk psykholohii i sotsialnoi pedabohiky*. 3. 75-91. <https://www.psyh.kiev.ua/%D0%9B%D1%94%D1%81%D1%82%> [in Ukrainian]
- Nazar, M.M. (2013). Characteristic psychological features of distance learning using the Internet. *Mediasvita v Ukraini: naukova refleksivna vyklykiv, praktyk, perspektyv*. 1(1). 264-274. <https://lib.iitta.gov.ua/1524/1/Article.pdf> [in Ukrainian]
- Nemesh, O.M. (2014). Psychological foundations of Internet communication. *Aktualni problemy psykholohii*. 5(14). 138-146. <http://www.apppsychology.org.ua/data/jm/v5/i14/16.pdf> [in Ukrainian]
- Porat, M. 11 Types of Online Communities That Thrive. *Mightynetworks*. <https://www.mightynetworks.com/resources/types-of-online-communities>
- Prakhova, S.A., Datsenko, O.A., Semenov, K.A. (2020). Distance learning in the space of modern educational systems: psychological context. *Visnyk Universytetu imeni Alfreda Nobelia. Seriya «Pedabohika i psykholohii»*. *Pedabohichni nauky*. 2(20). 260-264. <http://repo.dma.dp.ua/id/eprint/7417> [in Ukrainian]
- Radchuk, G., Adamska, Z., Oleksyuk, V. (2022). Psychological features of the implementation of distance learning of students. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya psykholohichni nauky*. 12. 107-114. <https://doi.org/10.30970/PS.2022.12.12> [in Ukrainian]
- Shpak, A., Bobokal, O. (2019). Psychological peculiarities of interaction of distance learning participants in the educational process. *Teoriia ta metodyka navchannia ta vykhovannia*. 51. 212-217. <https://college.nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2021/03/%D0%A8%D0%BF%D0%B0%D0%BA.pdf> [in Ukrainian]
- Smulson, M. (2015). *Intellectual development of adults in the virtual educational space*. K.: Pedagogichna dumka. <https://lib.iitta.gov.ua/10064/1/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0> [in Ukrainian]
- Vasylieva, O. (2022). Psychological features of distance learning in the training of future psychologists. *Naukovyi visnyk Izmail'skoho derzhavnogo humanitarnoho universytetu. Seriya: Pedabohichni nauky*. 58. 36-44. <http://visnyk.idgu.edu.ua/index.php/nv/article/view/541> [in Ukrainian]
- Yanovska, S.G., Sevost'yanov, P.O., Turenko, R.L. (2023). Psychometric indicators and adaptation of Ch. Osgood's method "Semantic Differential" (Ukrainian version of the method). *Visnyk V.N.Karazin Kharkiv National University. Series "Psychology"*, 74. 24-30. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-74-03> [in Ukrainian]

С.Г. ЯНОВСЬКА (Яновська Світлана Германівна)
кандидат психологічних наук, доцент ЗВО кафедри прикладної психології
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
майдан Свободи, 4, м. Харків, Україна
E-mail: sgyanovskaya@karazin.ua
<https://orcid.org/0000-0002-5439-5269>

С.А. РЕВА (Рева Сергій Анатолійович),
аспірант лабораторії екологічної психології,
Інститут психології імені Г. Костюка НАПН України,
вул. Паньківська, 2, Київ, Україна.
E-mail: revax2312@gmail.com

Р.Л. ТУРЕНКО (Туренко Римма Леонардівна)
старший викладач ЗВО кафедри англійської мови
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
майдан Свободи, 4, м. Харків, Україна
E-mail: tyrenco@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-6948-4339>

Н.М. КОНОНЕНКО (Кононенко Неллі Миколаївна)
старший викладач кафедри фізичного виховання, спорту та реабілітації
Національного аерокосмічного університету імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» вул. Чкалова, 17, м. Харків, Україна.
<https://orcid.org/0000-0002-3915-4248>

Н.С. БІЛОУС (Білоус Наталія Сергіївна)
старший викладач кафедри фізичного виховання, спорту та реабілітації
Національного аерокосмічного університету імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» вул. Чкалова, 17, м. Харків, Україна
<https://orcid.org/0000-0002-7803-8936>

Р.В. ЗУБ (Зуб Руслан Вадимович)
магістр психології
E-mail: ruslan.zub.zs@gmail.com

ТИПИ МЕРЕЖЕВИХ ГРУП ТА ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЇХ УЧАСНИКІВ

Метою роботи є визначення типів мережеских груп та психологічних особливостей їх учасників. Було використано такі методи дослідження: метод анкетування для діагностики ставлення учасників до мережеских груп, в яких вони перебувають (розроблений нами) та українськомовна версія методу семантичного диференціалу. У дослідженні взяли участь 193 особи (113 осіб чоловічої і 80 – жіночої статі у віці від 18 до 40 років), які залучалися через різні он-лайн платформи: соцмережі, месенджери, форуми, ігрові ресурси, навчальні платформи тощо. Опитування проводилося за допомогою Гугл-форм. За результатами проведеного

дослідження було виділено такі мережеві групи: групи у соціальних мережах; групи у месенджерах; навчальні групи; групи знайомств; Інтернет-форуми та ігрові групи. Учасники кожної з груп мають певні психологічні особливості. Було визначено спільне та відмінне у мотивації учасників он-лайн груп. Найбільш виразним мотивом учасників груп соцмереж, месенджерів навчальних груп та груп знайомств є мотив спілкування, а в учасників Інтернет-форумів та ігрових груп виразним мотивом є розважальний мотив. Крім того в кожній з означених груп було виявлено другий виразний мотив: в учасників груп соцмереж мотив приналежності, в учасників груп месенджерів – коротання часу, в учасників навчальних груп – пізнання, груп знайомств – розважальний мотив, Інтернет-форумів – колекціонування, ігрових груп – ігровий мотив. Було визначено два типи ставлення користувачів до мережевих груп: «Лояльне», за якого вони високо оцінюють ці групи, і визначають ступінь їхньої високої значущості та значної інтенсивності взаємодії з ними та «Байдуже», для якого характерне невизначене ставлення до мережевих груп. При цьому «Лояльні» групи більшою мірою проявляють розважальні та ігрові мотиви перебування у мережевих групах; проте, для користувачів «Байдужого» типу ставлення до онлайн-груп більш виразними є шопінг-мотиви.

Ключові слова: мережеві групи, соціальні мережі; месенджери; навчальні групи; групи знайомств; Інтернет-форуми; ігрові групи.

Список використаних джерел

- Васильсва О. Психологічні особливості дистанційного навчання в підготовці майбутніх психологів. *Науковий вісник Ізмаїльського державного гуманітарного університету. Серія: Педагогічні науки.* 2022. Вип. 58. С. 36-44. <http://visnyk.idgu.edu.ua/index.php/nv/article/view/541>
- Голованова Т.М. Вплив використання віртуального простору на когнітивний розвиток особистості. *Наука і освіта.* 2015. № 1. С. 20-24. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO_2015_1_6.
- Лесто К.А. Психологічні особливості користувачів соціальних сайтів. *Вісник психології і соціальної педагогіки.* 2010. Вип. 3. С. 75-91. <https://www.psych.kiev.ua/%D0%9B%D1%94%D1%81%D1%82%>
- Назар М.М. Характерні психологічні особливості дистанційного навчання з використанням мережі Інтернет. *Медіаосвіта в Україні: наукова рефлексія викликів, практик, перспектив.* 2013. № 1(1). С. 264-274. <https://lib.iitta.gov.ua/1524/1/Article.pdf>
- Немеш О. М. Психологічні основи інтернет-комунікації. *Актуальні проблеми психології.* 2014. Вип. 14(5). С. 138-146. <http://www.apppsychology.org.ua/data/jrn/v5/i14/16.pdf>
- Прахова С.А., Даценко О.А., Семенов К.А. Дистанційне навчання у просторі сучасних освітніх систем: психологічний контекст. *Вісник Університету імені Альфреда Нобеля. Серія «Педагогіка і психологія».* 2020. № 2 (20). С. 260-264. <http://repo.dma.dp.ua/id/eprint/7417>
- Радчук Г., Адамська З., Олексюк В. Психологічні особливості впровадження дистанційного навчання студентів. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки.* 2022. Вип. 12. С. 107-114. <https://doi.org/10.30970/PS.2022.12.12>
- Смульсон М. Інтелектуальний розвиток дорослих у віртуальному освітньому просторі. К.: Педагогічна думка, 2015. 119 с. <https://lib.iitta.gov.ua/10064/1/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0>
- Шпак А., Бобокал О. Психологічні особливості взаємодії учасників дистанційного навчання в освітньому процесі. *Теорія та методика навчання та виховання.* Харків: ХНПУ імені Г. С. Сковороди, 2019. Вип. 51. С. 212–217. <https://college.nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2021/03/%D0%A8%D0%BF%D0%B0%D0%BA.pdf>
- Яновська С.Г., Севост'янов П.О., Туренко Р.Л. Психометричні показники та адаптація методу Ч. Осгуда «семантичний диференціал» (українська версія методу). *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія Психологія,* 2023. 74. С. 24-30. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-74-03>
- Burton C. Top 10 Different Types of Online Communities. The thinkific: веб-сайт. <https://www.thinkific.com/blog/types-of-online-communities>. (дата звернення: 09.06.2023)
- Garbrecht P. The 3 Types of Online Communities. *Khoros* : веб-сайт. <https://khoros.com/blog/3-types-online-communities> (дата звернення: 14.06.2023).
- Kula P. The six types of online communities you should know about. *Zapnito* : веб-сайт. <https://zapnito.com/insights/the-six-types-of-online-communities-you-should-know-about> (дата звернення: 12.06.2023).
- Porat M. 11 Types of Online Communities That Thrive. *Mightynetworks* : веб-сайт. <https://www.mightynetworks.com/resources/types-of-online-communities>. (дата звернення: 10.06.2023)

Стаття надійшла до редакції 3.10.2023 (The article was received by the editors 3.10.2023)

Стаття рекомендована до друку 19.11.2023 (The article is recommended for printing 19.11.2023)

МЕТОДИ ТА МЕТОДИКИ

DOI 10.26565/2225-7756-2023-75-07
УДК 159.9.072.59: 316.642.3

І.В. КРЯЖ (Ірина Володимирівна Кряж)
доктор психологічних наук, доцент,
професор ЗВО кафедри прикладної психології,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
майдан Свободи 4, Харків, Україна
E-mail: ikryazh@karazin.ua
<https://orcid.org/0000-0002-9616-5891>

ШКАЛА ВІРИ В СИЛУ ГРОШЕЙ

В статті подані результати розробки інструменту для вимірювання віри в силу грошей. Опитувальник складається з 10 тверджень, які відображають три смислові аспекти грошей: гроші як опора, гроші як мірило всього, гроші як основний життєвий ресурс - запорука благополуччя. Вибірку склали 442 особи – громадяни України (66,7% з них – жінки) у віці від 18 до 74 років. За результатами конфірмаційного факторного аналізу підтверджено модель з трьома тісно пов'язаними факторами ($\chi^2/df = 36,7/28$; $p=0,125$; CFI 0,999; TLI 0,998; RMSEA 0,027 (90% CI 0,000 – 0,048); SRMR 0,033). Дискримінаційна валідність визначалася за НТМГ-критерієм та є задовільною для трьох субшкал. Внутрішня надійність-узгодженість шкал за ω McDonald's склали 0,86 для інтегрального показника віри в силу грошей, 0,78 для субшкал «Опора» та «Запорука благополуччя», 0,62 для субшкали «Мірило»; композитна надійність для субшкал склали відповідно 0,80, 0,81 та 0,68. Підтверджено ретестову валідність для інтегральної шкали та трьох субшкал (повторне вимірювання з інтервалом в два місяці, показники кореляції коливалися від 0,89 для інтегрального показника до 0,77 для субшкали «Запорука благополуччя»). Зовнішню конвергентну та дискримінаційну валідність було підтверджено за допомогою кореляційного аналізу зв'язків показників віри в силу грошей з показниками монетарних установок, цінностей самопіднесення, самотрансцендентності та екологічних; визнання пріоритету грошей в екологічному контексті; вертикального індивідуалізму; заперечення кліматичних змін та екологічної ідентичності, віри в справедливий світ. Багатофакторний конфірмаційний факторний аналіз підтвердив строгу інваріантність вимірювання для чоловіків та жінок, а також для двох вікових груп. Проаналізовані розбіжності в показниках віри в силу грошей залежно від віку та статі: показники віри в силу грошей вищі у молодих людей в порівнянні з людьми зрілого віку, у чоловіків в порівнянні з жінками. Розроблена методика відкриває нові можливості для емпіричних досліджень вірувань особистості та їх зв'язку з ідентичністю, ролі віри в силу грошей для оптимального функціонування особистості в екологічному, політичному, соціально-економічному контекстах.

Ключові слова: грошові аттитуди, віра в силу грошей, багатофакторний конфірмаційний факторний аналіз, інваріантність вимірювань, конвергентна та дискримінаційна валідність, ANOVA, психометрична оцінка, ідентичність.

Постановка проблеми. Питання ставлення до грошей є предметом активного дослідження в економічній психології вже кілька десятиріч. Стрімке зростання англійських публікацій з цієї проблематики спостерігається з початку цього сторіччя (Sesini & Lozza, 2023). Вивчення монетарних аттitudів в практичному аспекті найчастіше пов'язане з завданнями фінансового консультування, а також з завданнями маркетингу, тож ставлення до грошей в багатьох дослідженнях розглядається в контексті економічної поведінки, фінансового планування, прийняття фінансових рішень тощо (Furnham, Wilson, & Telford, 2012; Fallaw, 2021; Fenton-O'Creevy, & Furnham, 2022; Sesini & Lozza, 2023). В українській психології ставлення до грошей здебільше розглядається в контексті економічної соціалізації особистості та її психосоціального розвитку як чинників економічної активності та грошової поведінки (Зубіашвілі, 2011; Карамушка, Ходакевич, 2017; Шамне, 2015, 2020; Карамушка, Креденцер, Паршак, 2020).

Хоча питання економічної поведінки та аттitudів, що задають інструментальний вимір ставлення до

грошей, преважують в дослідженнях та визначають головний тренд в розробці вимірювального інструментарію (Yamauchi, & Templer, 1982; Rousseau, & Venter, 1999; Klontz et al., 2011; Khare, 2014; Furnham, Wilson, & Telford, 2012; Talaei & Kwantes, 2016; Lay, & Furnham, 2018; Furnham, & Murphy, 2019; Duran, Künnü, & Duran, 2020; Franzen A, & Mader, 2022) останніми роками зростає кількість публікацій, в яких головна увага приділяється символічній функції грошей та афективному виміру ставлення до грошей (Tang, & Chiu, 2003; Tang, Chen, & Sutarso, 2008; Gasiorska, 2014, 2015; Gasiorska, Zaleskiewicz, & Keszibirb, 2018; Zaleskiewicz et al., 2013; Яновська та ін., 2019; Губеладзе, 2021). Символічне афективне заряджене значення грошей може розглядатися як ключ до розуміння фінансової задоволеності (Gasiorska, 2015), неетичної поведінки (Tang, & Chiu, 2003), особистісних відповідей на екзистенційні проблеми (Gasiorska et al., 2018). Афективне значення грошей може проявлятися в діапазоні від сліпої любові до грошей до різко негативної оцінки грошей як коріння зла. Попре

Як цитувати: Кряж, І.В. (2023). Шкала віри в силу грошей. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія»*, (75), 53-64. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-07>

In cites: Kryaz, I.V. (2023). Scale of belief in the power of money. *Visnyk of V.N. Karazin Kharkiv National University. Series Psychology*, (75), 53-64. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-07>. [in Ukrainian]

© I.V. Kryazh, 2023; CC BY 4.0 license

очевидні розбіжності таких протилежно спрямованих векторів емоційного ставлення, за ними простежується спільні психологічні процеси суб'єктифікації грошей, наділення їх силою, що не залежить від людей. В даній роботі такі процеси розглядаються як прояв **віри в силу грошей**. Термін «віра» в цьому контексті має значення, що виходить поза межі релігійної віри. Йдеться про поділення певних колективних уявлень, які сприймаються як самоочевидні та не підлягають критичному аналізу, включаються в процеси ідентифікації особистості, визначають певні судження, оцінки подій та людей, особисті норми, рішення.

Метою цієї роботи є надати теоретичне обґрунтування та результати психометричної перевірки авторської шкали віри у силу грошей.

Аналіз досліджень і публікацій за темою.

За останні більш ніж 40 років, починаючи з 1982 р., коли була запропонована перша шкала ставлення до грошей MAS (Yamauchi, & Templer, 1982), в психології грошей розроблено велику кількість вимірювальних інструментів для вивчення різних аспектів ставлення до грошей та грошової поведінки. Всебічний огляд цих численних наробок, проведений Sesini & Lozza (2023), показав, що у 64% з проаналізованих ними 226 англomовних рецензованих емпіричних статей використовувалися якісь з цих чотирьох основних методик: згадувана вище Money Attitude Scale, шкала любові до грошей (Tang & Chiu, 2003), шкала грошових переконань та поведінки (Furnham, 1984), шкала грошової етики (Tang, 1992).

Кожен з цих вимірювальних інструментів містить від 4 до 6 субшкал, при цьому окремі пункти використовуються в різних опитувальниках майже в подібній редакції, самі ці опитувальники мають багато модифікацій, скорочених версій, іншомовних адаптацій, які мають відмінну від оригінальної факторну структуру, тощо. Окрім того розроблена ще значна кількість опитувальників, що не набули такої популярності, однак виявилися ефективними при вирішенні теоретичних та / або практичних питань. Тим не менш, попри це «вимірювальне різноманіття» дослідники й далі пропонують нові інструменти. Як приклад можна навести нещодавно роботу швейцарців Franzen & Mader (2022) з психометричного обґрунтування шкали значущості грошей IMS з 8 пунктів, в якій йдеться про важливість грошей для щастя, з врахуванням виміру матеріального добробуту. В огляді попередніх досліджень автори звертають увагу на семантичну неоднозначність та нечіткість існуючих шкал, а також на їхню об'ємність. Створюючи свою шкалу, вони також включили до неї релевантні твердження з вже існуючих шкал.

Аналіз наявних методик для вивчення ставлення до грошей показує, що хоча майже в кожній з них є твердження, які містять імпліцитне приписування грошам над-можливостей, вбачання в них особливої сили, сама віра в таку силу заліщається поза психологічним аналізом. Разом з цим, така віра активно експлуатується та просувається на рівні повсякденного дискурсу. Так, в мережі Quora запускається обговорення «В чому є сила грошей, що можуть гроші?» ([https://www.quora.com/What-is-the-power-of-money-](https://www.quora.com/What-is-the-power-of-money-what-can-money-do)

[what-can-money-do](https://www.quora.com/What-is-the-power-of-money-what-can-money-do)), сайт “The Independent Community Bankers of America” містить таке звернення до відвідувачів: «Ми віримо в цінність акції Apple або біткойна, а також у ринки, які говорять нам, скільки вони коштують. Але більше того, ми віримо в самі гроші та їхню силу» (<https://www.icba.org/news/press-releases/2016/12/01/psychology-of-money>). Апофеозом є уривок із статті А.Сайна на «Українському інтернет-порталі стратегічних новин «Народний Оглядач»: «...помилкове переконання – гроші в житті не головне. Це твердження заважає Вам випустити у своє життя гроші, а з ними і щастя! Гроші - це своєрідне мірило Вашої цінності для Абсолюту. І якщо у Вас немає грошей - значить, Ви нічого не варті. Повірте, гроші дуже велика цінність! За допомогою грошей Ви можете отримати всі задоволення, які дарує нам життя і подарувати щастя своїм коханим і близьким» (<https://www.ar25.org/article/7-pomytkovyh-perekonan-pro-groshi.html>).

Аналіз саме психологічних витоків віри в силу грошей знаходимо в «Економічних та філософських рукописах 1844 року» К.Маркса: «Маючи властивість купувати все, володіючи властивістю привласнювати всі предмети, гроші, таким чином, є предметом видатного володіння. Універсальність їх властивості є всемогутністю їхнього буття. Тому вони вважаються всемогутньою істотою. Гроші є посередником між потребою людини та предметом, між її життям та її засобами існування. Але те, що опосередковує мого життя для мене, також опосередковує існування інших людей для мене» (Marx, 1959). Далі є така теза: «Гроші – це відчужена здатність людства». Тобто сама людина відчужує власні можливості, наділяючи ними гроші, тим самим наділяє їх суб'єктивними функціями та починає сприймати їх як окрему від людей сутність. І вже нібито гроші починають визначати ідентичність особистості, її самооцінку, самопочуття, життєві перспективи тощо.

Сучасні розвідки показують, що гроші діють як психологічний ресурс для міжособистісного та внутрішньо-особистісного регулювання у дорослих та дітей (Zaleskiewicz et al., 2013; Gasiorowska et al., 2018). Гроші можуть виконувати буферну роль проти екзистенційної тривоги, зокрема, як джерело таких буферних компонентів протидії страху смерті, як влада, впевненість, самодостатність, самооцінка. В низці експериментів Gasiorowska et al. (2018) було показано, що виконання завдань, пов'язаних з грошима як стимульним матеріалом, нейтралізує думки про смерть як в перспективі, так й ретроспективно. Автори пояснюють це тим, що в контексті культурного світогляду «навіть думка про гроші може створити в людей ілюзію відчуття власної цінності в крихкому та обмеженому світі» (Gasiorowska et al., 2018, 408). Разом з тим, дослідники відмічають, що буферизація тривоги через гроші є короткостроковою, з негативними наслідками для психологічного благополуччя в довгостроковій перспективі. З цієї точки зору, «гроші нагадують деякі... стимули (наприклад, наркотики, алкоголь, порнографія), які пропонують негайну винагороду, але мають руйнівні довгострокові наслідки через свою природу, що викликає залежність» (Gasiorowska et al., 2018, 407).

Таку, подібну до наркотичної, дію грошей Lea, & Webley (2006) пояснюють інструментальною функцією грошей – посередництвом в отриманні біологічно значущих стимулів. Тобто гроші паразитують на людських інстинктах, саме тому вони можуть бути сильними мотиваторами, які імітують дію природних стимулів, але не призводять до підвищення пристосування.

Оскільки гроші є посередником в отриманні доступу до життєвих ресурсів, на суб'єктивному рівні може відбуватися підміна, коли саме гроші, а не екологічне оточення / біосфера, починають сприйматися як *джерело* цих ресурсів (Кряж, 2013). Коли гроші на суб'єктивному рівні наділяються ресурсною силою екологічних систем, сприймаються як дещо більш важливе за екологічне оточення, наслідком стає використання неадаптивних копінг-стратегій та посилення скоруйнівної активності, інакше кажучи – руйнація справжнього джерела життєвих ресурсів (Кряж, Баєва, 2020). Віра в силу грошей проявляється тут в сприйнятті грошей як головного ресурсу, як базової основи благополуччя людини та людства в цілому.

Процедура та етапи дослідження

Розробка опитувальника. Для опитувальника були використані три пункти з субшкали одержимості грошима методики Фернама (2006), які вказують на певну суб'єктифікацію грошей, яка проявляється в довірчому ставленні до грошей, в сприйнятті їх як опори. Найбільш чітко таке ставлення простежується в твердженні: «Я відчуваю, що гроші це єдина річ, на яку я можу розраховувати». За основу для ще трьох пунктів були взяті твердження з методики вивчення соціально-психологічних установок О. Потемкіної (1993), в яких гроші виступають як «мірило всього», як дещо поза (або навіть понад) моральних оцінок. Прикладом такого ставлення є твердження: «Люди, у яких немає грошей, і вони не вміють їх заробити, не заслуговують на повагу». Редагування запозичених пунктів відбувалося в напрямку нейтралізації соціальної бажаності з одночасним акцентуванням грошей як окремої самостійної сутності.

Ще чотири твердження мали передавати смисли грошей як основи життєзабезпечення, запоруки благополуччя в широкому сенсі. Найбільш показовими для такого ставлення є твердження: «Гроші – це головна умова для життєзабезпечення кожної людини», «Тільки гроші дадуть мені можливість подбати про своє благополуччя».

Таким чином, опитувальник складався з 10 пунктів, які відображали три різні аспекти віри у силу грошей: довіра та надія на гроші, гроші як пріоритет, гроші як запорука благополуччя. Кожне твердження оцінювалося за шкалою Лайкерта від повної незгоди (1 бал) до цілковитої згоди (7 балів).

Вибірка: В дослідженні взяли участь 442 особи (66,7% з них – жінки) у віці від 18 до 74 років (mean 29,5, стандартне відхилення 12,4). Дослідження проводилося онлайн за допомогою Google-форми. Всі респонденти дали інформовану згоду на участь в дослідженні та на подальшу обробку наданих відповідей.

Методики. Для перевірки конвергентної та дивергентної валідності Шкали віри в силу грошей були

використані шкала «Монетарні установки та цінності» (Шапне, 2018), субшкала «Гроші» опитувальника Еко30 (Кряж, 2020), шкали цінностей самопідвищення, самоподолання та екологічних цінностей (Stern & Dietz, 1994), шкала вертикального індивідуалізму з опитувальнику «Індивідуалізм і колективізм» (Triandis & Gelfand, 1998), шкала заперечення кліматичних змін (Dunlap, & McCright, 2011) та шкала віри в справедливий світ (Dalbert, 1999).

Методи статистичної обробки. Факторна структура опитувальника перевірялася з застосуванням експлораторного факторного аналізу (метод максимальної правдоподібності, ортогональне та косокутне обернення) та конфірматорного аналізу (естиматор DWLS). Для оцінки внутрішньої узгодженості шкал опитувальника використаний ω Макдоналда. Розподіл даних аналізувався з використанням критеріїв Колмогорова-Смірнова та Лілієфорса. Для перевірки гіпотез про розбіжності в показниках віри в силу грошей залежно від статі та віку був проведений двохфакторний дисперсійний аналіз. Кореляційний аналіз (метод Спірмена) був використаний для обґрунтування зовнішньої конвергентної та дискримінантної валідності через вивчення взаємозв'язків шкал розробленої методики з показниками релевантних за змістом психодіагностичних шкал, а також для перевірки ретестової надійності методики. Статистична обробка даних проводилася за допомогою JASP (Version 0.18.3) та пакету статистичних програм STATISTICA 7.0.

Оцінка психометричних характеристик опитувальника. Було перевірено структурну валідність методики, її внутрішню конструктну валідність (проаналізовані взаємозв'язки між пунктами та шкалами опитувальника), інваріантність факторної структури для різних статевих та вікових груп, показники надійності-узгодженості пунктів опитувальника, зовнішні конвергентну та дискримінантну валідність, ретестову надійність, розраховані показники

Результати емпіричного дослідження

Паралельний експлораторний факторний аналіз, що базується на методі головних компонент, давав рішення з одним фактором, який пояснював лише 38,7% загальної дисперсії. Факторні навантаження за цим генеральним фактором окремих пунктів опитувальника коливалися від 0,41 до 0,81, при цьому лише чотири пункти мали навантаження вищі за 0,7. Критерій $\chi^2(35) = 178,3$ при $p < 0,001$ вказує на низьку якість однофакторної моделі.

При використанні методу факторного аналізу (максимальної правдоподібності) паралельний аналіз давав рішення з трьома факторами, що пояснюють 49% загальної дисперсії. Критерій $\chi^2(18) = 34,2$ при $p = 0,012$ вказує на задовільну якість такої трьохфакторної моделі. Ортогональне обернення давало один генеральний фактор з навантаженнями від 0,41 до 0,80, а також два слабких фактори (5% та 3,6%) – один загальний (об'єднував три пункти з різною семантикою) та один характерний. Враховуючи низький відсоток дисперсії, поясненої кожним з двох останніх факторів, а також низькі факторні навантаження за ними пунктів

опитувальника (від -0,31 до 0,38), таку трьох-факторну модель не можна вважати за задовільну.

Фактори, отримані при неортогональному обертанні (окремо використовувалися промакс та облімін з отриманням однакової структури), відповідали описаним трьом семантичним аспектам віри у силу

грошей (табл.1), за тим виключенням, що пункт 1 «Я твердо вірю, що гроші можуть вирішити всі мої проблеми» отримав значуще навантаження за двома факторами, що передають сенси грошей як опори та як запоруки благополуччя.

Таблиця 1. Результати експлораторного факторного аналізу (метод максимальної правдоподібності, обертання облімін)/Results of exploratory factor analysis (maximum likelihood method, oblimin rotation)

Твердження	Фактори		
	Запорука благополуччя	Опора	Пріоритет
8. Тільки гроші дадуть мені можливість подбати про своє благополуччя.	0,880		
10. Гроші – це головна умова для життєзабезпечення кожної людини	0,642		
7. Найбільше потрясіння для мене – відсутність грошей	0,549		
1. Я твердо вірю, що гроші можуть вирішити усі мої проблеми	0,500	0,419	
9. Коли у людей достатньо грошей, вони можуть вирішити будь-які екологічні проблеми	0,442		
2. Я зробив(ла) би практично все можливе заради грошей, щоб їх стало достатньо		0,781	
3. Я відчуваю, що гроші – це єдина річ, на яку я можу розраховувати		0,477	
6. Гроші не пахнуть, і не важливо, як вони зароблені			0,541
5. Якщо вибирати, краще мати високу зарплату, ніж високий інтелект			0,496
4. Люди, у яких немає грошей, і вони не вміють їх заробити, не заслуговують на повагу			0,482
% поясненої загальної дисперсії	24%	14%	11%

За допомогою конфірмаційного факторного аналізу були перевірені дві вихідні факторні моделі: модель з одним загальним фактором та модель з трьома корельованими факторами відповідно до гіпотетичної семантичної структури. Враховуючі, що дані, отримані за шкалою Likert, є порядковими, був використаний метод

DWLS, оснований на матриці полікоричних кореляцій змінних (Олефір, Боснюк, 2022). Після аналізу індексів модифікації відбувалася підгонка кожної вихідної моделі через включення зв'язків між залишковими помилками маніфестних змінних. Показники придатності вихідних та модифікованих моделей подані в табл. 2.

Таблиця 2. Індекси придатності моделей/Model suitability indices

Модель	χ^2/df	p	CFI	TLI	RMSEA	RMSEA 90% CI	SRMR
Вихідна однофакторна	136,5/35	<0,001	0,985	0,981	0,081	0,067 – 0,096	0,062
Модифікована однофакторна	59,7/28	<0,001	0,995	0,993	0,051	0,032 – 0,068	0,043
Вихідна з трьома корельованими факторами	63,4/32	<0,001	0,995	0,994	0,047	0,030 – 0,064	0,043
Модифікована з трьома корельованими факторами = Модель з фактором другого порядку	36,7/28	0,125	0,999	0,998	0,027	0,000 – 0,048	0,033

Вихідна модель з одним латентним фактором віри у силу грошей отримала помітно гірші показники придатності, ніж вихідна модель з трьома корельованими факторами, що відповідають різним смисловим аспектам віри у гроші. На гарну придатність цієї моделі вказують лише показники CFI та TLI (більші за 0,95). Відношення χ^2 до числа ступенів свободи df (136,5:35=3,9) набагато перевищує рекомендований показник 2. Після додання до однофакторної моделі семи зв'язків між залишками (рис.1) показники придатності помітно покращилися. Показово, що ці зв'язки відповідають гіпотетичній семантичній структурі, бо вказують на спільність саме тих пунктів, які описують один семантичний аспект віри у гроші.

Вихідна модель з трьома факторами, що корелюють між собою (рис. 2), отримала в цілому високі показники

придатності, вищі за показники модифікованої однофакторної моделі та майже такі, як показники модифікованої однофакторної моделі. Лише показник p для статистики χ^2 вказує на розходження між теоретичною та емпіричною моделями, однак це є доволі типовим явищем при великих вибірках. Додання чотирьох зв'язків між залишками маніфестних змінних суттєво покращує показники відповідності емпіричних даних теоретичній моделі. Три з цих зв'язків вказують на семантичну близькість пункту 1 до фактору «Гроші як запорука благополуччя» (пункти 7-10). Це узгоджується з результатами експлораторного аналізу, за яким цей пункт отримував значущі навантаження одразу за двома факторами. Ще один зв'язок вказує на семантичну близькість п.2 «Я зробив(ла) би практично все можливе заради грошей, щоб їх стало достатньо» та п.6 «Гроші не

пахнуть, і не важливо, як вони зароблені». При введенні в цю модель фактору другого порядку замість кореляцій між факторами (рис.3) всі показники придатності залишаються без змін. Але можна побачити, що

найбільші навантаження за фактором другого порядку отримують фактори 2 та 3, навантаження фактору один дещо менше (0,79 проти 0,89 та 0,9), однак є доволі високим.

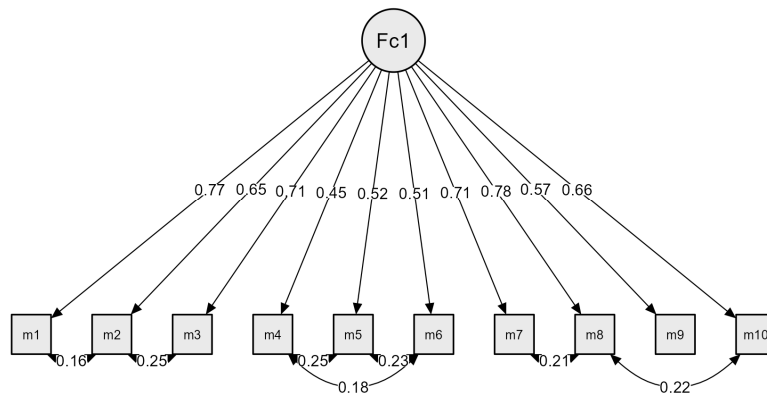


Рисунок 1. Модифікована одно-факторна вимірвальна модель/Modified one-factor measurement model

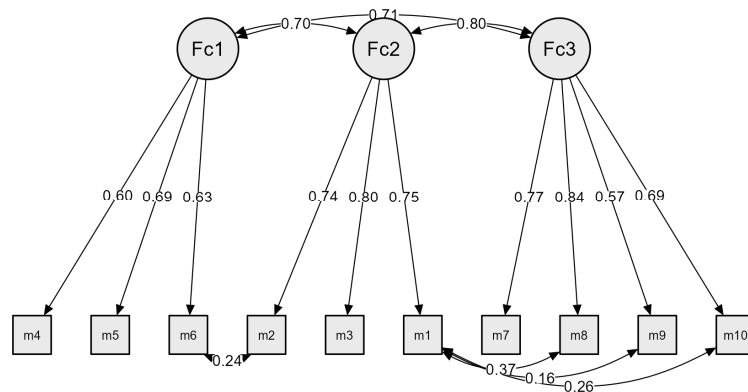


Рисунок 2. Модифікована трьох-факторна вимірвальна модель з корельованими факторами/A modified three-factor measurement model with correlated factors.

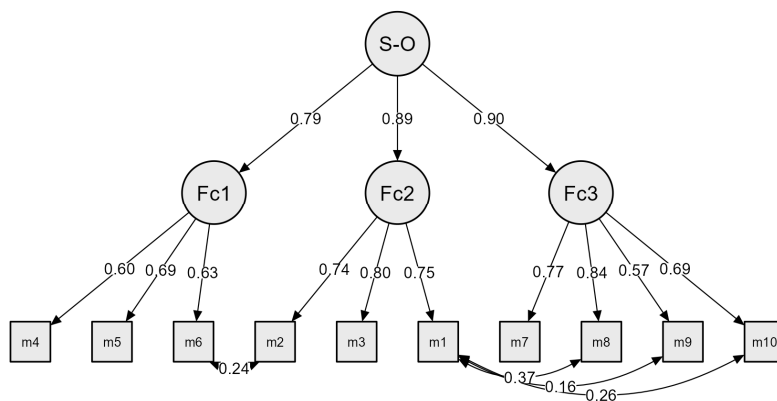


Рисунок 3. Трьох-факторна вимірвальна модель з фактором другого порядку / A three-factor measurement model with a second-order factor

Таким чином, кращою та з високими показниками узгодженості з емпіричними даними є модель з трьома тісно пов'язаними факторами (показники кореляції: 0,70; 0,71; 0,80). Чи означає це, що слід враховувати три окремі вимірвальні субшкали, які разом дають інтегральний показник віри в силу грошей? Було проведено перевірку внутрішньої конвергентної валідності за показниками середньої вилученої дисперсії (AVE), дискримінантної валідності за показниками Heterotrait-monotrait ratio

(HTMT), конструктивної надійності CR та надійності за McDonald's ω (табл.3).

Показники AVE встановили 0,414 для F1 (Гроші як мірило всього), 0,583 – для F2 (Гроші як опора) та 0,527 для F3 (Гроші як запорука благополуччя). Значення AVE, вище за 0,5, вказує на достатню внутрішню конвергентну валідність, бо в такому випадку дисперсія залишків не перевищує дисперсію, що пояснюється фактором. За цим показником фактори F2 та F3 характеризуються

внутрішньої конвергентною валідністю. Що стосується F1, можна послатися на рекомендацію, якщо AVE вище за

0,4, а надійність вище за 0,6, вважати такі показники конвергентної валідності за прийнятні (Hair et al., 2021).

Таблиця 3. Показники AVE, HMR та McDonald's ω для трьох факторів/AVE, HMR and McDonald's ω indicators for three factors

Фактор	AVE	F1	F2	CR	McDonald's ω	McDonald's ω 95% CI
F1 (Мірило)	0,414			0,68	0,618	0,556 – 0,681
F2 (Опора)	0,583	HTMT 0,714		0,80	0,780	0,745 – 0,816
F3(Благополуччя)	0,527	HTMT 0,696	HTMT 0,843	0,81	0,784	0,752 – 0,817
Інтегральна шкала (всі 10 пунктів)					0,859	0,840 – 0,879

Як найбільш коректний індикатор дискримінантної валідності в конфірмаційному факторному аналізі Henseler, Ringle & Sarstedt (2015) пропонують HTMT, з найсуворішим рівнем відсікання у 0,85 та більш м'яким 0,90. За цим показником всі три фактори характеризуються дискримінантною валідністю, бо всі HTMT нижчі за 0,85.

Конструктивна надійність визначалася за показниками CR, які мають бути не нижче 0,70. За цим показником фактор F1 отримав нижче за критичне значення, F2 та F3 мають високу конструктивну надійність. Надійність-узгодженість трьох субшкал-факторів, а також інтегральної шкали перевірялася за ω Макдональда. Як й при оцінці конструктивної надійності, F2 та F3 отримали прийнятні показники внутрішньої узгодженості (0,78 та 0,784), показник для F1 – на межі придатності (0,618). Показник узгодженості шкали в цілому склав 0,859, що оцінюється як високий рівень.

Окремо для перевірки інваріантності факторної моделі був проведений багатогруповий КФА,

результати якого подані в табл.4. Результати перевірки дозволяють казати про конфігураційну, метричну, скалярну та точну вимірювальну інваріантність цієї моделі для чоловіків та жінок, а також для молодих (до 34 років включно) та зрілих (від 35 років) людей. Аргументами на користь такого висновку є, по-перше, гарні показники статистики χ^2/df – для всіх моделей в обох випадках χ^2/df було менше за 2, а p було вище за критичні 0,05, а також значення CFI, вищі за 0,99 та значення RMSEA й SRMR, нижчі за 0,05; по-друге, ΔCFI для всіх трьох моделей в обох випадках було більше за 0,01 (Cheung, & Rensvold, 2002; Chen, 2007; Rutkowski, & Svetina, 2017). Висока різниця в показниках RMSEA, отриманих для моделей конфігураційної та метричної еквівалентності даних двох вікових груп, не є вирішальною, бо вона є додатковою та враховується за умовою високого ΔCFI .

Скалярна інваріантність означає, що подальший порівняльний аналіз даних, отриманих в різних статевих та вікових групах, буде коректним.

Таблиця 4. Перевірка вимірювальної інваріантності трьохфакторної моделі за статтю та віком/Testing the measurement invariance of the three-factor model by gender and age

Модель	χ^2/df	p	CFI	RMSEA	SRMR	Вкладена модель	ΔCFI	$\Delta RMSEA$	$\Delta SRMR$
Стать									
Чоловіки $n=147$	44,3/28	0,26	0,993	0,063	0,062				
Жінки $n=295$	25,5/28	0,60	1	0	0,033				
М0. Конфігураційна	71,3/56	0,08	0,998	0,035	0,042				
М1. Метрична	85,9/63	0,03	0,997	0,040	0,046	M1-M0	-0,001	0,005	0,004
М2. Скалярна	125,1/110	0,15	0,998	0,025	0,046	M2-M1	0,001	-0,015	0,000
М3. Точна	143,9/114	0,03	0,996	0,035	0,049	M3-M2	-0,002	0,011	0,003
Вік (до 34, від 35)									
Молоді $n=306$	28,6/28	0,43	1	0,009	0,035				
Зрілі $n=136$	24,4/28	0,61	1	0	0,049				
М0. Конфігураційна	55,7/56	0,48	1	0	0,040				
М1. Метрична	74,8/63	0,15	0,998	0,029	0,044	M1-M0	-0,002	0,029	0,004
М2. Скалярна	104,9/110	0,62	1	0	0,041	M2-M1	0,002	-0,029	0,003
М3. Точна	107,7/114	0,65	1	0	0,042	M3-M2	0	0	0,001

Порівняння показників віри в силу грошей залежно від статі та віку

Аналіз розподілу даних за трьома субшкалами та інтегральною шкалою віри в силу грошей показав, що інтегральна шкала має нормальний розподіл за критеріями Колмогорова-Смірнова та Лілієфорса, також до нормального розподілу за критерієм Колмогорова-Смірнова близькі ($p < 0,2$) шкали «Гроші як опора» та «Гроші як запорука благополуччя». Розподіл за шкалою «Гроші як мірило» хоча й відрізняється від нормального ($p < 0,1$), однак показник

ексцесу (-0,29) близький до стандартної помилки ексцесу (0,23), що дає підстави для дисперсійного аналізу. Тест Лівеня підтвердив припущення про гомогенність дисперсій для всіх шкал. Тож, для всіх чотирьох показників віри в силу грошей був проведений двохфакторний дисперсійний аналіз з незалежними змінними «стать» та «вікова група».

Для жодної з залежних шкал не встановлено спільного впливу двох незалежних змінних. Зміни в залежності від статі підтвержені для субшкал «Опора» й «Мірило» та інтегральної шкали. У всіх випадках, як й очікувалося,

більш високі показники були у чоловіків, однак розмір ефекту за ета-квадрат був малим (від 0,014 до 0,018).

Розбіжності між віковими групами були значущими за всіма вимірвальними шкалами. Як й очікувалося,

вищі показники віри в силу грошей були в групі молоді. Розмір ефекту ета-квадрат був найнижчим 0,01 за шкалою «Благополуччя», для інших шкал він дорівнював 0,025.

Таблиця 5. Результати дисперсійного аналізу/Results of dispersion analysis

Шкала	Стать				Вікова група			
	Чоловіки	Жінки	F	p	До 34	Від 35	F	p
	N=147	N=295			N=306	N=136		
Інтегральна шкала віри в силу грошей	3,79	3,56	6,84	0,009	3,75	3,36	11,42	0,0008
Гроші як опора	4,08	3,80	8,19	0,0044	4,05	3,55	11,49	0,0008
Гроші як мірило всього	2,86	2,58	6,33	0,012	2,79	2,41	10,74	0,001
Гроші як запорука благополуччя	4,25	4,10	2,21	0,13	4,25	3,94	4,55	0,03

Перевірка конвергентної та дивергентної валідності проводилася через аналіз взаємозв'язків субшкал та інтегральної шкали віри в силу грошей зі шкалою «Монетарні установки та цінності» (Шамне, 2018), субшкалою «Гроші» опитувальника Еко30 (Кряж, 2020), шкалами цінностей самозвеличення, самотрансцендентності та екологічних цінностей (Stern & Dietz, 1994), шкалою вертикального індивідуалізму з опитувальнику «Індивідуалізм і колективізм» (Triandis & Gelfand, 1998), шкали екологічної (інвайронментальної) ідентичності С. Клейтон; шкали заперечення кліматичних змін Dunlap, & McCright, 2011), шкали віри в справедливий світ (Dalbert, 1999). Дві останні шкали були залучені саме для підтвердження дивергентної валідності, оскільки вимірюють конструкції, незалежні від віри в силу грошей. В дослідженні з використанням цих методик взяв участь 171 респондент.

Найбільш високі кореляції показників шкали віру в силу грошей були виявлені для шкали монетарних

установок та цінностей, слабкіші та близькі між собою кореляції встановлені для цінностей самозвеличення та шкали пріоритету грошей (пріоритету фінансово-економічних інтересів понад екологічними). Встановлені значущі, але слабкі кореляції: негативні – всіх показників віри в силу грошей з екологічною ідентичністю, позитивні – із запереченням змін клімату, а також між вертикальним індивідуалізмом й загальним показником віри в силу грошей та субшкалами «Гроші як опора» й «Гроші як запорука благополуччя». Кореляція вертикального індивідуалізму з субшкалою «Гроші як мірило всього» виявилася статистично незначущою (0,14 при $p=0,063$).

Всі показники віри в силу грошей мали дуже низькі статистично незначущі кореляції з задоволеністю життям та показниками віри в справедливий світ, що є підтвердженням дивергентної валідності розробленої методики.

Таблиця 5. Матриця кореляцій Спірмена з перевірки конвергентної та дивергентної валідності/Spearman's correlation matrix for testing convergent and divergent validity.

Шкала	N	Гроші як опора	Гроші як мірило всього	Гроші як запорука благополуччя	Віра в силу грошей
Монетарні установки та цінності	171	0,56 $p=0,000$	0,56 $p=0,000$	0,57 $p=0,000$	0,66 $p=0,000$
Пріоритет грошей (Еко30)	171	0,38 $p<0,001$	0,39 $p<0,001$	0,36 $p<0,001$	0,43 $p<0,001$
Цінності самозвеличення	171	0,41 $p<0,001$	0,38 $p<0,001$	0,44 $p<0,001$	0,48 $p<0,001$
Цінності самотрансцендентності	171	-0,05 $p=0,5$	-0,22 $p=0,003$	-0,09 $p=0,27$	-0,12 $p=0,13$
Екологічні цінності	171	-0,13 $p>0,1$	-0,23 $p=0,003$	-0,07 $p=0,33$	-0,14 $p=0,08$
Вертикальний індивідуалізм	170	0,25 $p<0,001$	0,14 $p=0,063$	0,22 $p=0,005$	0,24 $p=0,002$
Екологічна ідентичність	170	-0,18 $p=0,02$	-0,16 $p=0,04$	-0,18 $p=0,02$	-0,19 $p=0,011$
Заперечення кліматичних змін	170	0,16 $p=0,038$	0,19 $p=0,012$	0,17 $p=0,032$	0,20 $p=0,01$
Віра в справедливий світ для всіх	171	-0,09 $p=0,22$	-0,02 $p=0,84$	-0,08 $p=0,3$	-0,06 $p=0,47$
Віра в справедливий світ для себе	171	0,07 $p=0,33$	-0,001 $p=0,99$	-0,05 $p=0,5$	-0,06 $p=0,47$

Ретестова надійність. В повторному вимірюванні з інтервалом в два місяці взяли участь 32 студенти. Були отримані такі показники кореляції за Спірменом: 0,89 для субшкали «Гроші як опора»; 0,80 для субшкали «Гроші як моральне мірило»; 0,77 для субшкали «Гроші як запорука благополуччя»; 0,87 для загального показника віри в силу грошей. Отримані показники підтверджують ретестову надійність всіх вимірвальних шкал.

Обговорення результатів

Запропонована шкала віри в силу грошей містить три типи питань з децю різним семантичним змістом.

Йдеться про смисли грошей як опори в житті, як мірила цінностей, як основного життєвого ресурсу – запоруки благополуччя. Результати факторного аналізу вказують на необхідність врахування цих окремих, хоча й взаємопов'язаних смислових утворень, які разом є проявами ставлення до грошей як таких, що мають власну силу, відчужену від людини. Модель з одним загальним фактором поступається за показниками придатності моделі з трьома факторами, яка добре відповідає емпіричним даним.

Слід відмітити семантичну спільність субшкал, утворених трьома смисловими групами питань, про що

свідчать високі показники міжфакторних кореляцій в моделі з трьома корельованими факторами, а в моделі з фактором другого порядку – високі навантаження первинних факторів на вторинний фактор. Разом з тим, показники НТМТ (співвідношення кореляцій гетеро-ознака – моно-ознака) дають чітке підтвердження дискримінантної валідності трьох субшкал. Також підтвердилася внутрішня конвергентність трьох шкал, хоча показники такої валідності для субшкали «Гроші як мірило всього» близькі до критичних. Важливим є підтвердження інваріантності такої трьохфакторної структури як для чоловіків та жінок, так й для людей молодого та зрілого віку.

Однак з практичної точки зору можна поставити питання, а чи достатньо підстав для використання нарівні із інтегральною шкалою віри в силу грошей окремо ще трьох субшкал, що складаються з трьох-чотирьох пунктів? Можна назвати кілька аргументів «за». По-перше, конфірмаційний аналіз однозначно підтверджує, що модель з трьома факторами не лише краще за однофакторну модель, але й дуже гарно узгоджується з емпіричними даними. По-друге, як було відмічено вище, підтверджено дискримінантну валідність трьох субшкал. Це дає підстави для використання цих субшкал як окремих вимірвальних інструментів. Щодо субшкали «Гроші як опора», доречним буде відмітити, що в дослідженні Franzen A, & Mader (2022) використані в неї пункти також утворили окремий фактор, хоча вони були включені в інший набір тверджень з 9 пунктів – шкалу одержимості грошима MOS (Wilhelm et al., 1993).

Разом з тим, слід відмітити, що субшкала «Гроші як мірило всього» має невисокі показники надійності-узгодженості пунктів, що вказує на її певну семантичну нечіткість. З іншого боку, шкали «Гроші як опора» та «Гроші як запорука благополуччя» є семантично дуже тісними, на що вказує не лише висока кореляція між ними, але й зв'язки між залишками пункту однієї з цих двох шкал та одразу трьох пунктів іншої.

Також слід зауважити, що за результатами перевірки зовнішньої конвергентної та дивергентної валідності три субшкали та інтервальна шкала мають подібні кореляції з іншими конструктами. Виключенням є субшкала «Гроші як мірило всього», для якої встановлені слабкі, але статистично значущі негативні кореляції з цінностями самоподолання та екологічними, в той час як інші показники віри в силу грошей не корелюють з цими цінностями. Це наближає до кращого розуміння семантики цієї субшкали, якщо враховувати, що кореляції трьох субшкал з цінностями самозвеличення (гроші, влада, авторитет) були статистично однаковими. Смысловий зміст субшкали «Гроші як мірило всього» розкривається через призму ціннісного виміру «самозвеличення – самотрансцендентність», де полюс самотрансцендентності є інтегративним для цінностей соціально-альтруїстичних та екологічних (Schwartz, & Bilsky, 1987; Кряж, 2012). Субшкала «Гроші як мірило» не лише кореспондує цінностям самозвеличення, але й конфліктує з цінностями, що відповідають потребам спільного виживання в людських та екологічних спільнотах. Таким чином за цією субшкалою гроші виступають критерієм правильного, підмінюючи

моральну оцінку. Однак таке осмислення грошей не означає прагнення набути статус через конкуренцію з іншими, адже, на відмінність від інших показників віри в силу грошей, субшкала «Гроші як мірило» не має статистично значущої кореляції з вертикальним індивідуалізмом.

В цілому перевірка вимірвальних шкал опитувальника на зовнішню валідність підтвердила їхню конвергентну та дискримінативну валідність. Всі шкали опитувальника мали позитивні кореляції з трьома іншими конструктами, що стосуються ставлення до грошей: монетарні установки, пріоритет грошей в екологічному контексті, цінності самозвеличення. Також всі показники опитувальника мали слабкі позитивні кореляції з запереченням зміни клімату та негативні – з екологічною ідентичністю. Це кореспондує результатам дослідження Franzen A, & Mader (2022), в якому як альтернативний конструкт для перевірки валідності шкали суб'єктивної важливості грошей використовувалася турбота про навколишнє середовище.

Дискримінативну валідність підтверджують близькі до нуля кореляції показників віри в силу грошей з двома показниками віри в справедливий світ – конструкту, що також описує особистісні переконання, але поза контекстом ставлення до грошей. Також окрема перевірка підтвердила ретестову надійність для інтегрального показника та всіх трьох субшкал.

Було також підтверджено інваріантність трьохфакторної моделі для чоловіків й жінок, а також для людей молодого та зрілого віку, що дало підстави для проведення порівняльного аналізу різних статево-вікових груп. Найбільш близькими в різних групах виявилися показники за субшкалою «Гроші як основа благополуччя», слабкі розбіжності були встановлені лише для двох вікових груп. Більш виражені розбіжності між респондентами молодого та зрілого віку за інтегральною шкалою та субшкалами «Гроші як опора», «Гроші як мірило», при цьому всі показники віри в силу грошей вищі у молоді. Також у чоловіків показники дещо вищі, ніж у жінок. Це узгоджується з результатами зарубіжних досліджень, згідно яких чоловіки більше за жінок (Furnham, Wilson, & Telford, 2012; Furnham, Von Stumm, Fenton-O'Creevy, 2015; Sesini & Lozza, 2023), а молоді люди більше ніж зрілі (Furnham, Wilson, & Telford, 2012; Lay & Furnham, 2018; Sesini & Lozza, 2023) схильні асоціювати гроші з досягненнями, владою та свободою. Описова статистика для кожної статево-вікової групи надана в Додатку 2.

Одним з обмежень проведеного дослідження є нерівномірність розподілу респондентів за статево-віковими групами із значним переважанням жінок та молодих людей. Хоча до підбірки молоді увійшли студенти та працюючі респонденти, в проведеному аналізі вони розглядалися разом. Одночасно, в дослідженні не був розглянутий внесок у віру в силу грошей таких чинників, як рівень освіти, професійна ідентифікація, фінансове становище, що відкриває перспективи подальших досліджень. Ще одним обмеженням є те, що перевірку ретестової надійності було проведено лише на невеликій студентській групі.

Висновки.

Подані результати доводять, що авторська методика «Шкала віри в силу грошей» має гарні психометричні характеристики, надійність інтегрального показника за ω Макдональда склала 0,86. Опитувальник складається з 10 тверджень, які утворюють три субшкали, що відображають різні семантичні аспекти грошей: як опори, як мірила всього, як запоруки благополуччя. Підтверджено конвергентну та дискримінаційну валідність, а також ретестову валідність методики. Багатогруповий конфірмаційний факторний аналіз підтвердив строгу інваріантність вимірювання для чоловіків та жінок, а також для двох вікових груп. Встановлені розбіжності в показниках віри в силу грошей залежно від віку та статі: показники віри в силу грошей вищі у молодих людей в порівнянні з людьми зрілого віку, у чоловіків в порівнянні з жінками. Розроблена методика відкриває нові можливості для емпіричних досліджень вірувань особистості та їх зв'язку з ідентичністю, ролі віри в силу грошей для оптимального функціонування особистості в екологічному, політичному, соціально-економічному контекстах.

Список використаних джерел

- Губеладзе І.Г. Реалізація почуття власності в соціальних практиках: перспективи досліджень і впровадження в практику. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія Психологія*. 2021. 70, 63-69. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2021-70-08>
- Зубіашвілі І.К. Ставлення до грошей як важливий фактор соціалізації. *Проблеми сучасної психології*. 2011. Вип.14, 301-311.
- Карамушка, А. М., Ходакевич, О. Г. Психологічні особливості ставлення студентської молоді до грошей: монографія. Київ: КНЕУ. 2017. 200 с.
- Карамушка А., Креденцер О., Паршак О. Основні тенденції розвитку психології грошей у зарубіжній та вітчизняній психології. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2020. 4 (21), 49-59. <https://doi.org/10.31108/2.2020.4.21.5>
- Кряж І.В. Ценнісні аспекти глобальних екологічних змін. Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Том VII. Екологічна психологія, 2012. 29, 224-233.
- Кряж І. В. Роль екологічної позиції людини в регуляції екологічно значимих дій. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. Екологічна психологія. 2013. VII (33), 268-277.
- Кряж І.В. Опитувальник стурбованості глобальними екологічними проблемами Еко-30. Опис психодіагностичної методики. 2020. <https://ekhnur.karazin.ua/items/258c307b-2ec2-4e99-8b2b-6db19a86d4b8>
- Кряж І.В., Басва К.О. Роль екологічної позиції суб'єкта в подоланні проблем, викликаних глобальними екологічними змінами. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія Психологія*, 2020. (69), 64-73. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2020-69-09>
- Олефір В. О., Боснюк В. Ф. Моделювання структурними рівняннями у психологічних дослідженнях. *Актуальні дослідження в сучасній вітчизняній екстремальній та кризовій психології: монографія*. Т. II, НУЦЗУ. Х.: ФОП Панов А.М., 2022. 385-404.
- Потемкіна О. Ф. Методи діагностики соціально-психологічних установок людини. *Методи психологічної діагностики*, 1993. 1, 39-41. 79-86.
- Шамне А. В. Ставлення до грошей, монетарні установки і цінності сучасної молоді України. *Проблеми сучасної психології*. 2018. 1, 189-195. http://nbuv.gov.ua/UJRN/pspz_2018_1_32
- Яновська С.Г., Криворучко С.М., Самохін О.О., Кононенко Н.М., Білоус Н.С. Особливості задоволеності життям людей з різним ставленням до грошей і власної жадібності. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія»*, 2019. 66. 47-53. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2019-66-05>
- Chen F.F. Sensitivity of goodness of fit indexes to lack of measurement invariance. *Structural equation modeling: a multidisciplinary journal*. 2007. 14(3), 464-504. <https://doi.org/10.1080/10705510701301834>
- Clayton S. Environmental identity: A conceptual and an operational definition. *Identity and the natural environment*. Cambridge, MA, 2003. 45-65.
- Dalbert C. The world is more just for me than generally: About the personal belief in a just world scale's validity. *Social Justice Research*, 1999. 12(2), 79-98. <https://doi.org/10.1023/A:1022091609047>
- Dunlap R. E., & McCright A. M. Organized climate change denial. In J. S. Dryzek, R. B. Norgaard, & D. Schlosberg (Eds.), *The oxford handbook of climate change and society*. Oxford University Press. 2011. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199566600.003.0010>
- Fallow S. What Are Money Attitudes? *Data Points* 2021. <https://datapoints.com/2021/12/20/whataremoneyattitudes/#:~:text=money%20attitudes%20%E2%80%93%20n,to%20managing%20our%20financial%20lives>
- Franzen A, & Mader S. The Importance of Money Scale (IMS): A new instrument to measure the importance of material well-being. *Personality and Individual Differences*, 2022. 184, 111172. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.111172>
- Furnham A. Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 1984. 5, 501-509. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4)
- Furnham A, Von Stumm S, Fenton-O'Creevy M. Sex differences in money pathology in the general population. *Social indicators research*; 2015. 123(3):701-11. pmid:26316675
- Furnham A., & Murphy T. Money types, money beliefs, and financial worries: An Australian study. *Australian Journal of Psychology*, 2019. 71:2, 193-199, <https://doi.org/10.1111/ajpy.12219>
- Furnham A, Wilson E, & Telford K. The meaning of money: The validation of a short money-types measure. *Personality and Individual Differences*. 2012. 52(6). 707-11.
- Gasiorowska A. The relationship between objective and subjective wealth is moderated by financial control and mediated by money anxiety. *Journal of Economic Psychology*, 2014. 43, 64-74. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.04.007>
- Gasiorowska A. The impact of money attitudes on the relationship between income and financial satisfaction. *Polish Psychological Bulletin*, 2015. 46(2), 197-208. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2018.09.004>
- Gasiorowska A., Zaleskiewicz T., & Keszteb P. Money as an existential anxiety buffer: Exposure to money prevents mortality reminders from leading to increased death thoughts. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2018. 79 (2018) 394-409.
- Hair Jr. J.F., Hult G.T.M., Ringle C.M., & Sarstedt M. A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). Los Angeles: Sage. 2021.
- Henseler J., Ringle C.M. & Sarstedt M. A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation

- modeling. *J. of the Acad. Mark. Sci.* 2015. 43, 115–135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Khare A. Money attitudes, materialism, and compulsiveness: Scale development and validation. *Journal of Global Marketing*, 2014. 27(1), 30–45. <https://doi.org/10.1080/08911762.2013.850140>
- Klontz B., Britt S. L., Mentzer J., & Klontz T. Money Beliefs and Financial Behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory. *Journal of Financial Therapy*, 2011. 2(1). <https://doi.org/10.4148/jft.v2i1.451>
- Lea S. E. G., & Webley P. Money as tool, money as drug: The biological psychology of a strong incentive. *Behavioral and Brain Sciences*, 2006. 29, 161-209. <https://doi.org/10.1017/S0140525X06009046>
- Lay A., & Furnham A. A New Money Attitudes Questionnaire. *European Journal of Psychological Assessment. Advance online publication*. 2018. <http://dx.doi.org/10.1027/1015-5759/a000474>
- Marx K. The Power of Money. *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*. Translated: by Martin Milligan. Progress Publishers. 1959. <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1844/manuscripts/power.htm>
- Rutkowski L., & Svetina D. Assessing the hypothesis of measurement invariance in the context of large-scale international surveys. *Educational and Psychological Measurement*, 2014. 74(1), 31-57. <https://doi.org/10.1177/0013164413498257>
- Rousseau G.G., & Venter D.J.L. Measuring Consumer Attitudes toward Money. *SAJEMS NS*, 1999. 3(2), 407-422.
- Schwartz S. H., & Bilsky W. Toward a universal psychological structure of human values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1987. 53, 550-562.
- Sesini G., & Lozza E. Understanding Individual Attitude to Money: A Systematic Scoping Review and Research Agenda. *Collabra: Psychology*, 2023. 9(1). <https://doi.org/10.1525/collabra.77305>
- Stern P. C., & Dietz T. The Value Basis of Environmental Concern. *Journal of Social Issues*, 1994. 3(50), 65-84. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1994.tb02420.x>
- Talaei A., & Kwantes C. T. Money attitudes among Iranians: A test of Yamauchi and Templer's Money Attitudes Scale. In C. Roland-Lévy, P. Denoux, B. Voyer, P. Boski, & W. K. Gabrenya Jr. (Eds.), *Unity, diversity and culture*. Proceedings from the 22nd Congress of the International Association for Cross-Cultural Psychology. 2016. https://scholarworks.gvsu.edu/iaccp_papers/189
- Tang T. L.-P., Chen Y.-J., & Sutarso T. Bad apples in bad (business) barrels: The love of money, machiavellianism, risk tolerance, and unethical behavior. *Management Decision*, 2008. 46(2), 243-263. <https://doi.org/10.1108/00251740810854140>
- Tang T. L.-P., & Chiu R. K. Income, Money Ethic, Pay Satisfaction, Commitment, and Unethical Behavior: Is the Love of Money the Root of Evil for Hong Kong Employees? *Journal of Business Ethics*, 2003. 46(1), 13–30. <https://doi.org/10.1023/a:1024731611490>
- Triandis H. C., & Gelfand M. J. Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism. *Journal of personality and social psychology*, 1998. 74(1), 118-128.
- Wilhelm M. S., Varcoe K., & Huebner Fridrich A. Financial satisfaction and assessment of financial progress: Importance of money attitudes. *Financial Counseling and Planning*, 1993. 4, 181–199.
- Yamauchi K. T., & Templer D. L. The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, 1982. 46, 522-528.
- Zaleskiewicz T., Gasiorowska A., Kesebir P., Luszczynska A., & Pyszczynski P. Money and the fear of death: The symbolic power of money as an existential anxiety buffer. *Journal of Economic Psychology*, 2013. 36, 55–67. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.02.008>

Додаток 1. Текст шкали «Віра в силу грошей»

Вам пропонуються 10 тверджень, пов'язаних зі ставленням до грошей. Будь ласка, відзначте, наскільки ви згодні з кожним із тверджень, обрав відповідну цифру:

- 1 - зовсім не погоджуюсь
- 2 - не погоджуюся
- 3 - скоріше не погоджуюся, ніж погоджуюся
- 4 - важко відповісти
- 5 - скоріше погоджуюся
- 6 - погоджуюся
- 7 - цілком погоджуюся

1. Я твердо вірю, що гроші можуть вирішити усі мої проблеми
2. Я зробив би практично все можливе заради грошей, щоб їх стало достатньо

3. Я відчуваю, що гроші – це єдина річ, на яку я можу розраховувати
4. Люди, у яких немає грошей, і вони не вміють їх заробити, не заслуговують на повагу.
5. Якщо вибирати, краще мати високу зарплату, ніж високий інтелект.
6. Гроші не пахнуть, і не важливо, як вони зароблені.
7. Найбільше потрясіння для мене – відсутність грошей
8. Тільки гроші дадуть мені можливість подбати про своє благополуччя
9. Коли у людей достатньо грошей, вони можуть вирішити будь-які екологічні проблеми
10. Гроші – це головна умова для життєзабезпечення кожної людини

Додаток 2. Показники описової статистики в загальній вибірці та в двох вікових групах підвбірок чоловіків та жінок.

Шкала	Стать	Вік	N	M	SD	M-SD	M+SD
Інтегральна шкала віри в силу грошей	Чоловіки	До 34 років	89	3,75	1,12	3,63	3,88
		Від 34 років	58	3,36	1,13	3,17	3,55
	Жінки	До 34 років	217	4,05	1,37	3,89	4,20
		Від 34 років	78	3,55	1,37	3,32	3,78
	Вся вибірка		442	3,63	1,14	3,53	3,74
Субшкала: Гроші як опора	Чоловіки	До 34 років	89	4,19	1,52	3,87	4,51
		Від 34 років	58	3,91	1,39	3,55	4,28
	Жінки	До 34 років	217	3,99	1,31	3,82	4,17
		Від 34 років	78	3,28	1,30	2,98	3,57
	Вся вибірка		442	3,9	1,39	3,77	4,03
	Чоловіки	До 34 років	89	3,04	1,41	2,75	3,34

Шкала	Стать	Вік	N	M	SD	M-SD	M+SD
Субшкала: Гроші як мірило всього	Жінки	Від 34 років	58	2,59	1,23	2,27	2,91
		До 34 років	217	2,69	1,22	2,53	2,86
		Від 34 років	78	2,27	1,07	2,03	2,52
	Вся вибірка		442	2,68	1,26	2,56	2,79
Субшкала: Гроші як запорука благополуччя	Чоловіки	До 34 років	89	4,35	1,25	4,08	4,61
		Від 34 років	58	4,11	1,50	3,72	4,51
	Жінки	До 34 років	217	4,21	1,38	4,02	4,39
		Від 34 років	78	3,81	1,40	3,49	4,13
	Вся вибірка		442	4,15	1,38	4,02	4,28

I. KRYAZH (Iryna Kryazh)

Doctor of Sciences (Psychology),

Professor of the Department of Applied Psychology,

V. N. Karaz'in Kharkiv National University 4 Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine

E-mail: ikryazh@karaz.in.ua

<https://orcid.org/0000-0002-9616-5891>

BELIEF IN THE POWER OF MONEY SCALE

The article presents the results of developing a tool to measure belief in the power of money. The questionnaire consists of 10 statements reflecting three semantic aspects of money: money as a support, money as a measure of everything, money as the main life resource - the key to well-being. The sample consisted of 442 people - citizens of Ukraine (66.7% of them were women) aged from 18 to 74 years. According to the results of confirmatory factor analysis, a model with three closely related factors was confirmed ($\chi^2/df = 36.7/28$; $p = 0.125$; CFI 0.999; TLI 0.998; RMSEA 0.027 (90% CI 0.00-0.048); SRMR 0.033). Discriminant validity was determined using the HTMT criterion and is satisfactory for three subscales. The internal reliability-consistency of the scales according to McDonald's ω was 0.86 for the integral indicator of belief in the power of money, 0.78 for the "Support" and "Guarantee of Well-Being" subscales, 0.62 for the "Measure of everything" subscale; composite reliabilities for the subscales were 0.80, 0.81, and 0.68, respectively. Test-retest validity was confirmed for the integral scale and three subscales (repeated measurement with an interval of two months, correlation indicators ranged from 0.89 for the integral indicator to 0.77 for the "Pledge of Well-Being" subscale). External convergent and discriminant validity was confirmed through correlation analysis of the relationships between indicators of belief in the power of money with indicators of monetary attitudes, self-enhancement, self-transcendence and environmental values; recognition of the priority of money in an environmental context; vertical individualism; denial of climate change and environmental identity, belief in a just world. Multigroup confirmatory factor analysis confirmed strict measurement invariance for men and women, as well as for two age groups. The differences in the indicators of belief in the power of money depending on age and gender are analyzed: indicators of belief in the power of money are higher among young people compared to people of mature age, among men compared to women. The developed methodology opens up new opportunities for empirical research into individual beliefs and their connection with identity, the role of belief in the power of money for the optimal functioning of the individual in environmental, political, socio-economic contexts.

Keywords: *money attitudes, belief in the power of money, multigroup confirmatory factor analysis, measurement invariance, convergent and discriminant validity, ANOVA, psychometric evaluation, identity.*

References

- Chen, F.F. (2007). Sensitivity of goodness of fit indexes to lack of measurement invariance. *Structural equation modeling: a multidisciplinary journal*, 14(3), 464–504. <https://doi.org/10.1080/10705510701301834>
- Clayton, S. (2003). Environmental identity: A conceptual and an operational definition. *Identity and the natural environment*. Cambridge, MA, 45–65.
- Dalbert, C. (1999). The world is more just for me than generally: About the personal belief in a just world scale's validity. *Social Justice Research*, 12(2), 79–98. <https://doi.org/10.1023/A:1022091609047>
- Dunlap, R. E., & McCright, A. M. (2011). Organized climate change denial. In J. S. Dryzek, R. B. Norgaard, & D. Schlosberg (Eds.), *The oxford handbook of climate change and society*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199566600.003.0010>
- Fallow, S. (2021). What Are Money Attitudes? *DataPoints* <https://datapoints.com/2021/12/20/whataremoneyattitudes/#:~:text=money%20attitudes%20%E2%80%93%20n,to%20managing%20our%20financial%20lives>.
- Franzen, A., & Mader, S. (2022). The Importance of Money Scale (IMS): A new instrument to measure the importance of material well-being. *Personality and Individual Differences*, 184, 111172. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.111172>
- Furnham, A., Von Stumm, S., Fenton-O'Creevy, M. (2015). Sex differences in money pathology in the general population. *Social indicators research*; 123(3), 701–11. pmid:26316675
- Furnham, A., Wilson, E., & Telford, K. (2012). The meaning of money: The validation of a short money-types measure. *Personality and Individual Differences*. 52(6). 707–11.
- Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5, 501–509. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4)
- Furnham, A., & Murphy, T. (2019). Money types, money beliefs, and financial worries: An Australian study. *Australian Journal of Psychology*, 71:2, 193-199, <https://doi.org/10.1111/ajpy.12219>
- Gasiorowska, A. (2014). The relationship between objective and subjective wealth is moderated by financial control and mediated by money anxiety. *Journal of Economic Psychology*, 43, 64–74. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.04.007>
- Gasiorowska, A. (2015). The impact of money attitudes on the relationship between income and financial satisfaction. *Polish Psychological Bulletin*, 46(2), 197-208. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2018.09.004>
- Gasiorowska, A., Zaleskiewicz, T., & Kesebir, P. (2018). Money as an existential anxiety buffer: Exposure to money prevents mortality reminders from leading to increased death thoughts. *Journal of Experimental Social Psychology*, 79 (2018) 394–409.

- Hair, Jr. J.F., Hult, G.T.M., Ringle, C.M., & Sarstedt, M. (2021). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Los Angeles: Sage.
- Henseler, J., Ringle, C.M. & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *J. of the Acad. Mark. Sci.* 43, 115–135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Hubeladze, I. (2021). Sense of Ownership Realization in Social Practices: Prospects for Research and Practical Application, *The Journal of V. N. Karaz'in Kharkiv National University. A Series of «Psychology»*, 70, 63-69. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2021-70-08> (in Ukrainian).
- Karamushka, L. M., Khodakevych, O. H. (2017). *Psychological features of the attitude of student youth to money: a monograph*. Kyiv: KNEU. 200 p. (in Ukrainian)
- Karamushka, L., Kredentser, O., Parshak, O. (2020). The main trends in the development of the psychology of money in foreign and domestic psychology. *Orhanizatsiina psykholohiia. Ekonomichna psykholohiia*. 4(21), 49-59. <https://doi.org/10.31108/2.2020.4.21.5> (in Ukrainian)
- Khare, A. (2014). Money attitudes, materialism, and compulsiveness: Scale development and validation. *Journal of Global Marketing*, 27(1), 30–45. <https://doi.org/10.1080/08911762.2013.850140>
- Klontz, B., Britt, S. L., Mentzer, J., & Klontz, T. (2011). Money Beliefs and Financial Behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory. *Journal of Financial Therapy*, 2(1). <https://doi.org/10.4148/jft.v2i1.451>
- Kryazh, I., Baieva, K. (2020). The Role of the Ecological Worldview Position in Coping with Problems Caused by Global Environmental Change. *The Journal of V. N. Karaz'in Kharkiv National University. A Series of «Psychology»*, (69), 64-73. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2020-69-09> (in Ukrainian)
- Kryazh, I.V. (2012). Value dimensions of global environmental change. *Zbirnyk naukovykh prats Instytutu psykholohii imeni H.S. Kostiuksa NAPN Ukrainy. Ekolohichna psykholohiia VII (29)*, 224-233. (in Russian)
- Kryazh, I.V. (2013). Role of ecological position of the person in regulation of ecologically significant actions. *Aktualni problemy psykholohii: Zbirnyk naukovykh prats Instytutu psykholohii imeni H.S. Kostiuksa NAPN Ukrainy. Ekolohichna psykholohiia. VII(33)*, 268-277. (in Russian)
- Kryazh, I.V. (2020). Questionnaire of concern about global environmental problems Eco-30. Description of psychodiagnostic methodology. <https://ekhnur.karazin.ua/items/258c307b-2ee2-4e99-8b2b-6db19a86d4b8> (in Ukrainian)
- Lay, A., & Furnham, A. (2018). A New Money Attitudes Questionnaire. *European Journal of Psychological Assessment. Advance online publication*. <http://dx.doi.org/10.1027/1015-5759/a000474>
- Lea, S. E. G., & Webley, P. (2006). Money as tool, money as drug: The biological psychology of a strong incentive. *Behavioral and Brain Sciences*, 29, 161-209. <https://doi.org/10.1017/S0140525X06009046>
- Marx, K. (1959) *The Power of Money. Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*. Translated: by Martin Milligan. Progress Publishers. <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1844/manuscripts/power.htm>
- Olefir, V., Bosniuk, V. (2022). Structural equation modeling in psychological research. *Aktualni doslidzhennia v suchasni vitchyzniani ekstremalni ta kryzovi psykholohii: monografiiia*. T. II, NUTsZU. X.: FOP Panov L.M., 385-404 (in Ukrainian)
- Potemkina, O.F. (1993) Methods for diagnosing socio-psychological attitudes of the individual. *Metody psykholohicheskoi dyabnostyky*, 1, 39-41. 79-86. (in Russian)
- Rousseau, G.G., & Venter, D.J.L. (1999) Measuring Consumer Attitudes toward Money. *SAJEMS NS*, 3(2), 407-422.
- Rutkowski, L., & Svetina, D. (2014). Assessing the hypothesis of measurement invariance in the context of large-scale international surveys. *Educational and Psychological Measurement*, 74(1), 31-57. <https://doi.org/10.1177/0013164413498257>
- Schwartz, S. H., & Bilsky, W. (1987). Toward a universal psychological structure of human values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 550-562.
- Sesini, G., & Lozza, E. (2023) Understanding Individual Attitude to Money: A Systematic Scoping Review and Research Agenda. *Collabra: Psychology*, 9(1). <https://doi.org/10.1525/collabra.77305>
- Shamne, A. V. (2018). Stavlennia do hroshei, monetarni ustanovky i tsinnosti suchasnoi molodi Ukrainy. *Problemy suchasnoi psykholohii*. 1, 189-195. http://nbuv.gov.ua/UJRN/pspz_2018_1_32 (in Ukrainian)
- Stern, P.C., & Dietz, T. (1994) The Value Basis of Environmental Concern. *Journal of Social Issues*, 3(50), 65-84. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1994.tb02420.x>
- Talaei, A., & Kwantes, C. T. (2016). Money attitudes among Iranians: A test of Yamauchi and Templer's Money Attitudes Scale. In C. Roland-Lévy, P. Denoux, B. Voyer, P. Boski, & W. K. Gabrenya Jr. (Eds.), *Unity, diversity and culture*. Proceedings from the 22nd Congress of the International Association for Cross-Cultural Psychology. https://scholarworks.gvsu.edu/iaccp_papers/189
- Tang, T. L.-P., & Chiu, R. K. (2003). Income, Money Ethic, Pay Satisfaction, Commitment, and Unethical Behavior: Is the Love of Money the Root of Evil for Hong Kong Employees? *Journal of Business Ethics*, 46(1), 13–30. <https://doi.org/10.1023/a:1024731611490>
- Tang, T. L.-P., Chen, Y.-J., & Sutarso, T. (2008). Bad apples in bad (business) barrels: The love of money, machiavellianism, risk tolerance, and unethical behavior. *Management Decision*, 46(2), 243–263. <https://doi.org/10.1108/00251740810854140>
- Triandis, H. C., & Gelfand, M. J. (1998). Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism. *Journal of personality and social psychology*, 74(1), 118-128.
- Wilhelm, M. S., Varcoe, K., & Huebner Fridrich, A. (1993). Financial satisfaction and assessment of financial progress: Importance of money attitudes. *Financial Counseling and Planning*, 4, 181–199.
- Yamauchi, K. T., & Templer, D. L. (1982). The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, 46(May), 522–528.
- Yanovska, S. H., Kryvoruchko, S. M., Samokhin, O. O., Kononenko, N. M., & Bilous, N. S. (2019). Features of life satisfaction in people with different attitude towards money and their own greed. *The Journal of V. N. Karaz'in Kharkiv National University. A Series of «Psychology»*, (66), 47-53. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2019-66-05> (in Ukrainian)
- Zaleskiewicz, T., Gasiorowska, A., Kesebir, P., Luszczynska, A., & Pyszczynski, P. (2013). Money and the fear of death: The symbolic power of money as an existential anxiety buffer. *Journal of Economic Psychology*, 36, 55–67. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.02.008>
- Zubiashvili, I.K. (2011). Attitude to money as an important factor of socialization. *Problemy suchasnoi psykholohii*, 14, 301-311. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 2.10.2023 (The article was received by the editors 2.10.2023)

Стаття рекомендована до друку 24.11.2023 (The article is recommended for printing 24.11.2023)

ЕКОЛОГІЧНА ПСИХОЛОГІЯ

DOI 10.26565/2225-7756-2023-75-08
 УДК 159.942.2:502/504

V. BARANOV (Vladyslav Baranov)
 Postgraduate student of the Department of Applied Psychology
 V.N. Karazin Kharkiv National University
 4 Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine
 E-mail: lifefordream13@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-5185-2439>

TO THE ISSUE OF STUDYING ECOLOGICAL EMOTIONAL EXPERIENCE

The global ecological crisis is one of the central problems of health care. Everyone experiences its consequences in their own way, which is reflected differently in pro-environmental behavior, psychological health and well-being. The article analyzes the scientific literature of the last 5 years regarding the most frequently researched ecological emotional experience and related syndromes, their role in pro-environmental behavior, psychological health and well-being, as well as methods of their research and treatment. It is determined that recently attention is focused on the study of such ecological emotional experience and related concepts as anxiety, grief, guilt, anger, worry, shame, fear, sadness, depression, despair, econostalgia, solastalgia, psychotherapeutic syndromes. At the same time, it is emphasized that the role of ecological emotional experience for pro-environmental behavior, psychological health and well-being remains uncertain due to the following reasons: 1) failure to take into account the possible multidimensionality of ecological emotional experience; 2) the study of specific ecological emotional experience is isolated from other ecological emotional experience; 3) a small number of empirical studies and existing limitations of a certain part of already existing studies, for example, their cross-sectional design, which do not allow us to talk about the presence of a causal relationship. Separately, the article considers the problem of methods for researching ecological emotional experience - reports on the insufficient number of methods and the need for psychometric testing of already existing ones on various cultural samples. Also, in this work, in the context of ecological emotional experience, attention is paid to vulnerable categories of the population, namely children, women, the elderly, people with significant health problems (in certain cases), indigenous people and eco-activists. Finally, considering the problem of treatment of ecological emotional experience, three approaches are conditionally distinguished - sociocultural, which takes into account social and cultural features; therapeutic, involving professional intervention; individual, where the emphasis is on the role of the individual.

Key words: *mental health. psychological well-being. eco-emotions. climate emotions. eco-anxiety. climate anxiety. stress. psychoterratic syndromes. pro-environmental behavior.*

Introduction. Can it be considered that if there is a problem of the existence of Ukrainians as a result of hostilities on the territory of our state, then everything related to ecology and climate, which may be less threatening at first glance, should take a back seat? The global ecological crisis is considered one of the most urgent problems related to the health sector (Stanley, Hogg, Leviston & Walker, 2021, p. 3). The threat to health in the 21st century is climate change, according to The International Psychoanalytical Association (Baudon & Jachens, 2021, p. 2). Maibach et al. emphasize climate stability as the most fundamental factor in our health. Moreover, the danger is highlighted not only for humans, but also for the entire planet (Stanley et al., 2021, p. 1). Therefore, even in the conditions of war, the problem of the ecological crisis does not disappear anywhere, and even intensifies. Indeed, the Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) also talks about the numerical risks of the consequences of climate change, setting, adjusted for the level of global warming, the year 2040 as the starting point for feeling the results of these processes (Boluda-Verdú, Senent-Valero, Casas- Escolano, Matijasevich & Pastor-Valero, 2022, p.1). But what can we do about it and should we do anything at all? Feeling and understanding the consequences of the climate crisis, one gets the impression that we act at the

same time as the cause and as helpless witnesses of large-scale ecological processes (Hickman, 2020, p. 414), unable to protect our place of residence and the residence of those dear to us people and animals.

Eco-scientists and eco-activists bravely challenge the unknown, trying to do something, however small at first glance, efforts to save the planet. At the same time, there is no information that could be taken as a model of correct pro-environmental actions in the history of mankind. No one has yet managed to overcome a climate and ecological crisis of this magnitude. Wairdobe sees in this the temptation to resort to a feeling of passive hopelessness or the opposite, but no less harmful naive hope (Hickman, 2020, p. 415), which does not contain an activity basis, therefore will not lead to the necessary results. Given humanity's enormous leap in development since ancient times, such as in the fields of science and medicine, what was once thought impossible is now a reality. Therefore, by analogy, it can be assumed that the problem of the ecological and climate crisis can be solved by joint efforts.

It is known that the impact of ecological issues on our psychological health and well-being can be direct and indirect, with short-term and long-term consequences. A direct impact can be rapid (for example, extreme natural events) or slow (for

Як цитувати: Baranov, V.O. (2023). To the issue of studying ecological emotional experiences. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія»*, (75), 65-72. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-08>

In cites: Baranov, V.O. (2023). To the issue of studying ecological emotional experiences. *Visnyk of V.N. Karazin Kharkiv National University. Series Psychology*, (75), 65-72. <https://doi.org/10.26565/2225-7756-2023-75-08>

© V.O. Baranov, 2023; CC BY 4.0 license

example, a consistent change in temperature). Indirect impact may consist in reducing food products, creating harmful conditions for life (with dirt, dust, etc.). At the same time, any impact can be both acute (stress after a natural disaster, etc.) and chronic (as a result of the constant action of stressful factors, for example, constant changes in the landscape due to previous natural disasters, etc.) (Comtesse, Ertl, Hengst, Rosner & Smid, 2021, p.1). In any case, all of the above can lead to both minimal distress and clinical disorders such as acute stress disorder, organ damage, and so on. It should be noted that sometimes the effects of climate change on mental health can be delayed and appear even after several years (Cianconi et al., 2023, p. 212).

People experience different emotions about climate change, which in turn make different contributions to well-being and mental health (Ágoston et al., 2022, p. 1). A growing body of research suggests that this relationship is close (Pihkala, 2022b, p. 2). Many people suffer from the emotional consequences of an expected or actual change in the environment (Comtesse et al., 2021, p.1). However, despite the interest in recent years in ecological emotions (Ágoston et al., 2022, p. 2) and emotions related to climate change, their role for psychological health, well-being and pro-environmental behavior remains unresolved.

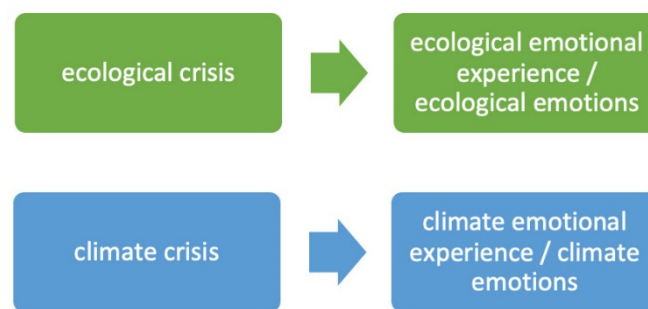


Figure 1. The difference between ecological emotional experience and climate emotional experience based on the separation of ecological and climate emotions mentioned in the work of Voški et al. (2023, p. 7)

Recently, such ecological emotional experience and related concepts as *anxiety, grief, guilt, anger, worry, shame, fear, sadness, depression, despair, econostalgia, solastalgia, psychotherapeutic syndromes* have been in the focus of scientists' attention.

Ecological emotional experience and pro-environmental behavior, mental health and well-being

According to Kurth, *anxiety* can exist in the form of an emotion and in the form of a mental state (Pihkala, 2022b, p. 2). It is eco-anxiety that is cited most often by scientists. Clayton et al. define eco-anxiety as a chronic fear that occurs before an ecological disaster. (Kalwak, & Weighgold, 2022, p. 5). Scientists also mention such definitions of eco-anxiety as anxiety arising in response to ecological crises; as well as anxiety associated with worsening ecological conditions (Coffey, Bhullar, Durkin, Islam & Usher, 2021, p. 1). Thus, “eco-anxiety” is used to denote any anxiety related specifically to the ecological crisis. Eco-anxiety can be both a problem if it paralyzes activity and a resource if it prompts action (Pihkala, 2021, p. 121). And although this emotion in itself is not a disorder, in certain cases its intensity requires the maintenance of psychological health (Pihkala, 2021, p. 121). Although cases of equating eco-anxiety and climate anxiety are reported (Pihkala, 2020, p.3), climate anxiety, which can also be called climate change anxiety, is considered

Barrett et al. and Scarantino indicate that the study of emotions occurs using different terms, for example, “feeling”, “mood” or “affect”. There are cases of using the term “feelings” for a broader coverage of the investigated phenomena related to the emotional sphere (Pihkala, 2022b, p. 2). For the same purpose in order to cover a wider range of phenomena related to the emotional sphere the term “ecological emotional experience” will be used in this work.

The purpose of this work was to analyze the scientific literature on ecological emotional experience and related syndromes over the past 5 years and to determine the data available today on their role in pro-environmental behavior, mental health and well-being, as well as methods of their research and treatment.

Research results. Cianconi et al. (2023, p. 213) mentioned that sometimes the terms “ecological emotions” and “climatic emotions” are used synonymously in the scientific environment. However, “ecological or eco-emotions” can be defined as emotions associated with the ecological crisis, and “climate emotions or climate change emotions” as those associated with the climate crisis (Voški, Wong-Parodi & Ardoin, 2023, p. 7). The same can be extended to the concept of ecological emotional experience (Figure 1)

a type of eco-anxiety (Cianconi et al., 2023, p. 216). Climate anxiety can be defined as anxiety that arises mainly as a response to anthropogenic climate change (Pihkala, 2021, p. 122-123).

There is conflicting evidence regarding the importance of eco-anxiety and climate anxiety for human psychological health and pro-environmental behavior. Ogunbode et al. find that countries with higher prosperity show a closer connection between climate anxiety and pro-environmental behavior (Voški et al., 2023, p. 6). At the same time, as noted by Stanley et al., eco-anxiety predicts lower participation in joint actions regarding climate protection (Coffey et al., 2021, p. 3). A number of studies mentioned in the work of Boluda-Verdú et al. (2022, p. 12-13) talks about the connection of eco-anxiety with health problems: depression, stress, lower self-esteem of mental health, etc. At the same time, Verplanken et al., in contrast to the aforementioned Stanley and his colleagues, report a connection between eco-anxiety and pro-environmental behavior. Importantly, the studies have a number of limitations, including a cross-sectional design that does not allow for causal inference, so interpretation should be done with caution. The data provided by Higham et al. can be attributed to a compromise position. The researchers argue that although feeling anxious

was not sufficient to engage in pro-environmental behavior per se, in a study of air travel among Australian tourists, it did lead to certain behavior to offset carbon dioxide emissions during flights (Crossley, 2020, p. 6). The ambiguity of the results can be explained as follows. Both climate anxiety (Hickman et al., 2021, p. 863) and eco-anxiety can be associated with many emotions. So, for example, in addition to anxiety as such, it is known about the presence of cases of fear, anger, exhaustion, grief, phobias and despair, helplessness, powerlessness together with eco-anxiety (Baudon & Jachens, 2021, p. 2). Therefore, eco-anxiety should be studied alongside other emotions, so as not to make a mistake regarding its role for pro-environmental behavior [Stanley et al., 2021, p. 4], psychological health and well-being. The same may apply accordingly to anxiety with about climate change. It should be noted that research on eco-anxiety has mostly been conducted using qualitative interviews or specialized surveys (Comtesse et al., 2021, p. 4). Eco-anxiety depends on social factors that can be its cause in general (Pihkala, 2020, p. 6), which requires further study.

Also, there is an opinion that eco-anxiety is a more complex construct than just an emotion, and contains both an emotional and a cognitive component, existing not just as an emotional reaction, but the relationship between this reaction and the understanding that we have become a determinant of the threat (Hickman, 2020, p. 414). Ágoston et al. (2022, p. 6, 11) offer 6 components of eco-anxiety: 1) anxiety for the future in general and for future generations in particular; 2) empathy; 3) conflicts with family, friends, or colleagues; 4) being disturbed due to a change in the surrounding environment; 5) symptoms of mental health corresponding to symptoms of anxiety disorders; 6) helplessness, frustration. According to them, the multifactorial nature of eco-anxiety should be taken into account in future research.

The connection between anxiety and *grief* is profound. It is the latter, if unrecognized or complicated, that can manifest itself through symptoms of anxiety, while at the same time anxiety itself can be part of the experience of grief (Pihkala, 2020, p. 9). Ecological grief can be defined as the grief felt due to the loss or expectation of loss of favorite places, ecosystems, species, landscapes, as a result of acute or chronic changes in the environment (Ojala, Cunsolo, Ogunbode & Middleton, 2021, p. 37; Ágoston et al., 2022, p. 2; Cunsolo et al., 2022, p. 35). The emotion of grief is usually associated with struggle, but at the same time it can be both adaptive and maladaptive (Ojala et al., 2021, p. 37-38), as the intensity can range from intense grief to sad moods (Pihkala, 2022a, p. 4). If we have lost what is most important to us, grief can help us survive (Pihkala, 2021, p.126). But still, data on the impact of ecological grief on mental health is still lacking (Comtesse et al., 2021, p. 2), just as there is not enough data on long-term consequences (Cunsolo et al., 2020, p. 2). On the one hand, if ecological grief is silenced and ignored, it can cause disruption in the spheres of psychological health and human activity. In addition, even if traumatic events are experienced, it can cause mental disorders such as depression or post-traumatic stress disorder, especially in the case of a cumulative effect; it can also hinder coping with traumatic events (Comtesse et al., 2021, p. 6). On the other hand, Butler, Cunsolo, and Landman argue that ecological grief provides

an opportunity for action and healing (Cunsolo, 2020, p. 33). This can motivate pro-environmental behavior. As indicated by Helm et al., some amount of stress may be beneficial in relation to environmental challenges because it may result in better psychological coping and adaptation. But in any case, it is possible to predict this or that behavior in connection with grief only by taking into account many factors, for example, personality characteristics, attitudes towards the object, the circumstances of the loss, social and cultural factors (Comtesse et al., 2021, pp. 5-6).

As with anxiety, the multifactorial nature of grief must be considered. Summarizing the above, Ágoston et al. (2022, p. 8) suggest 2 components of this emotion: 1) loss of physical environment and species; 2) expected future losses. In addition to being a universal and natural response, grief consists of emotional (e.g., feeling of longing), cognitive (e.g., diminished identity), and behavioral responses (e.g., failure to take social action) (Comtesse et al., 2021, p. 4). Further, there is a focus of research mainly on the study of certain types of grief, such as acute, chronic, gradual. However, through Inuit research, the study of cascading ecological grief, which appears as sequential, interconnected, and lasting forms of grief, becomes promising (Cunsolo et al., 2020, p. 52).

In the framework of the ecological crisis, there is often an intersection of *guilt* and grief with mutual complication (Pihkala, 2021, p. 125). Ecological guilt can be defined as guilt arising from awareness or feeling of concern about one's own environmentally harmful behavior (Mkono & Hughes, 2020, p. 1). Considering guilt as a multidimensional construct, Ágoston, C et al. (2022, p. 7) offer the following components: 1) Prophetic individual responsibility; 2) Self-criticism, self-examination, self-blame; 3) Guilt/individual responsibility criticism; 4) Dissatisfaction with one's actions; 5) Feeling guilty about one's past; 6) System maintenance fault; 7) Dilemma of harm; 8) Guilt for one's existence. Ecological guilt can lead to pro-environmental behavior or intentions to engage in it. It helps to realize our involvement in environmental changes and the need to compensate for damages (Pihkala, 2021, p. 12). There is evidence that collective guilt is even more effective in this context than ecological anxiety (Ágoston et al., 2022, p. 2). However, this emotion is associated with feeling of distress, so further research is needed, particularly on its role in psychological health and well-being.

An emotion similar to guilt is *shame*. Despite a certain degree of similarity, there are a number of differences between them, namely: 1) guilt is directed at others, shame at oneself; 2) guilt refers to our actions, shame to our self; 3) guilt is associated with internal assessment, shame - with external; 4) guilt refers to moral beliefs, shame - social condemnation (Aaltola, 2021, p. 6). It is assumed that, unlike guilt, which can lead to corrective action, shame is associated with avoidance of struggle and detachment from the consequences of one's wrongdoing. It is more painful than guilt because it concerns the individual rather than specific behavior. At the same time, social order is ensured with the help of shame. In certain cases, shame is necessary to change one's attitude and behavior (Mkono & Hughes, 2020, p. 2). The scientific literature mostly talks about the negative effects of shame on psychological health and well-being, including problems in self-management, low activity,

etc. As for climate shame, its negative contribution to pro-environmental behavior is predicted due to taking a defensive position, which will reduce the ability to correct actions. At the same time, there is an opinion that in certain cases shame can be useful. For this, it is necessary to distinguish types of shame, namely - *shame of identity* - a "primitive type of shame" that arises due to minor factors, for example, appearance, and *moral shame*, which focuses on moral norms. The opinion is expressed that it is moral climate shame that can be useful for pro-ecological changes (Aaltola, 2021, p. 10-11, 18-19). It is also important to take into account the cultural factor. For example, there is evidence that Japanese culture, in contrast to Western culture, is more sensitive to certain types of guilt and to shame of identity, in contrast to Western culture, where shame in general is given more space. All of these can motivate actions to protect the environment in different ways (Mkono & Hughes, 2020, p. 3).

The energy for necessary change can be gained through *anger* and outrage. As noted by Stanley et al., anger is associated with more active pro-environmental individual and collective behavior. According to them, eco-anger in itself can contribute to a decrease in well-being. But in combination with other emotions (eco-anxiety and eco-depression were included in the mentioned study), in certain cases, on the contrary, it can increase it (Stanley et al., 2021, p. 4). At the same time, the amount of research on the topic of eco-anger still remains insufficient (Pihkala, 2020, p. 10).

As for *fear*, it is known that it helps to orient oneself to the danger that is possible. Its strong connection with anxiety is emphasized, which can also be considered as a manifestation of eco-fear, because the latter either does not occur or is more vague than the usual emotion of fear (Pihkala, 2021, p. 124, 126). But *worry* is defined as a more complex construct derived from fear and anxiety. It is defined as repeated thoughts about negative future events that are uncertain, with the presence of a similar anxiety-like affect of negative coloring. Non-clinical worry has been reported to be constructive for adaptive behavior if the situation is perceived to be under control, otherwise it may result in stress and poor well-being. Watkins also described two types of worry - adaptive and maladaptive. It should be taken into account that the problem of the ecological and climate crisis can cause ecological *sadness*. According to Lazarus, this emotion can lead to passivity (Ojala et al., 2021, p. 38). In parallel with this, there is contrary evidence that sadness and guilt served as a motivation for activity in a sample consisting of French respondents (Ágoston et al., 2022, p. 2).

Smith and Leiserowitz point out that worry should be prioritized over other emotions as a support factor for climate change mitigation policies. It is relevant to identify the stimuli that cause this emotion in people (Gregersen, Doran, Böhm, Tvinnereim & Poortinga, 2020, p. 2). Media representations of the current situation can play a role in people's perception of risk and contribute to the determination of worry (Clayton, 2020, p. 3), however, it must be borne in mind that this will not necessarily be the case, since everyone will interpret what they see according to their own views and experiences (Ojala et al., 2021, p. 42).

Ecological depression has been reported to be unrelated to personal pro-environmental behavior. Its contribution to

psychological health and well-being can be negative as it can be debilitating (Stanley et al., 2021, p. 4). *Despair* can arise as a natural emotion, which is not necessarily associated with the loss of free will or meaning, unlike hopelessness (Pihkala, 2020, p. 10). The attention of researchers is also attracted by *eco-nostalgia*, which can be defined as an emotion that occurs when people return to a familiar place that has been changed completely in their absence due to climate change (Ágoston et al., 2022, p. 2).

Albrecht introduced the concept of "*solastalgia*". With it, he described chronic stress felt in connection with negative changes in the surrounding environment (Clayton, 2020, p. 2). With solastalgia, in response to the loss of an important place, a person feels loneliness, detachment and sorrow, and all this is similar to homesickness. Galway et al. define solastalgia as a distress that arises in response to unwanted changes in landscapes dear to a person, which has a cumulative effect on mental, emotional and spiritual health (Comtesse, 2021, p. 3). So, the main feature of this construct is the orientation to the place, which distinguishes it from other concepts. The main predictors of solastalgia can include war, extreme weather events, climate change, resource extraction, etc. (Galway, Beery, Jones-Casey, & Tasala, 2019, p. 1, 6). However, there is a problem of a lack of empirical data on the direct relationship between solastalgia and mental health, as research has mainly been conducted using qualitative interviews, special surveys or using the solastalgia subscale of the Environmental Distress Scale (Comtesse et al., 2021, p. 3-5) and did not investigate cause-and-effect relationships.

Separately, it should be noted that there is such a concept as "*psychohorratic syndromes*" described by Albrecht - existential in origin, which can be defined as a combination of effects on mental health related to damage and changes in the surrounding environment. These syndromes included solastalgia, ecological anxiety, environmental paralysis (consisting in the inability to respond to ecological problems due to the feeling of their internal localization) and environmental nostalgia. (Clayton, 2020, p. 2). Because of these syndromes, there is a threat to mental health as a consequence of the disconnection of a person with their home/territory (Cianconi et al., 2023, p. 213), but the data on this is not yet sufficient.

Based on a literature review, Pihkala proposed a taxonomy of climatic emotions together with emotional states close to them: 1) Surprise-related (for example, trauma); 2) Threat-related (for example, worry); 3) Sadness-related (for example, solastalgia); 4) Strong anxiety-related (for example, strong anxiety); 5) Strong depression-related (for example, strong depression); 6) Related to guilt and shame (for example, regret); 7) Related to indignation (for example, moral outrage); 8) Disgust-related (for example, aversion); 9) Anger-related (for example, rage); 10) Envy-related (for example, admiration); 11) Hostility-related (for example, contempt); 12) Kinds of positive emotions (for example, optimism) (Pihkala, 2022b, p. 7-8). It may be promising to create a classification of eco- and climatic emotions according to the criterion of stenicity and asthenicity, which, of course, requires more empirical data.

Methods for researching ecological emotional experience

The problem of measuring ecological emotional experience today is particularly acute. The number of

reliable and valid methods for measuring ecological emotional experience is still insufficient. At the same time, the need for psychometrically confirmed discrete indicators of emotions and the importance of assessing a wide range of emotions are indicated by Voški et al. (2023, p. 5). The already small amount of research on ecological emotional experience is further limited by the fact that, for example, ecological anxiety is measured as a single construct in some studies and as a multidimensional construct in others (Sampaio, 2023, p. 2). Existing methods also need additional verification. So, for example, one study provided data to confirm psychometric indicators of the Climate Change Worry Scale by Clayton and Karazsia (Stewart, 2021, p. 19), and in another, which used a German sample and tested the Climate Anxiety Scale by Clayton and Karazsia, - there were problems with the reproduction of the initial factor structure (Wullenkord, Tröger, Hamann, Loy & Reese, 2021, p. 18).

Cianconi et al. (2023, p. 220) conducted a literature review of existing tests aimed at researching ecological emotions and related psychoterratic syndromes, and identified the following: 1) The Inventory of Climate emotions; 2) Climate Change Worry Scale; 3) Climate Change Anxiety Scale; 4) Eco-Anxiety Scale; 5) Eco-Anxiety Questionnaire; 6) Eco-guilt Questionnaire; 7) Ecological Grief Questionnaire; 8) Environmental Distress Scale; 9) Scale of Solastalgia; 10) Climate Change Distress and Impairment Scale; 11) Disaster Psychosocial Assessment and Surveillance Toolkit. As can be seen, the study of positive eco-emotions is not given enough attention, in contrast to negative ones. Pihkala also speaks about the insufficient study of positive emotions (Voški et al., 2023, p. 6).

Ojala et al. (2021, p. 39) note that when developing quantitative scales, it is necessary to follow the sequence in the formulation of questions about emotions, otherwise it

can affect the answers of respondents (as an example scientists mention the confusion of the concepts of “climate change” and “global warming”). When adapting existing methods to other languages, translation difficulties arise: as Jackson et al. point out, in Persian it is easy to confuse grief with regret, but in Dargwa grief will be confused with anxiety. Focusing mostly on Western countries in the study of ecological emotions also does not allow for unequivocal conclusions (Voški et al., 2023, p. 6).

Treatment for ecological emotional experience

In order to cope with negative experiences related to the ecological and climate crisis, people can use *psychological defense mechanisms*. They can be divided into 1) literal denial (denial of the existence of a problem); 2) interpretative denial (distortion of individual facts); 3) implicative denial (denial of consequences) (Pihkala, 2020, p. 3). The result can be both not feeling certain ecological emotions, and not reporting them, for example, during a survey. Other scientists report such types of psychological defenses related to the eco- and climate crisis, such as incapability, denial of responsibility, indifference, negative evidence, and alienation. All this, in turn, can provoke the emergence of further negative emotions, which can reduce the level of friendly behavior for the environment (Kao & Du, 2020, p. 3).

Not everyone can feel the consequences of eco- and climate emotions. The greatest impact on psychological health is felt by marginalized and vulnerable sections of society (Pihkala, 2021, p. 128). Among scientists, there is an opinion that eco-emotions are felt mostly by younger people (Mento et al., 2023, p. 10). The vulnerable category also includes women, children, the elderly (Ojala et al., 2021, p. 45), indigenous people, sometimes people with significant health problems (Clayton, 2020, p. 1) and eco-activists (Ágoston et al., 2022, p. 1) (Figure 2).

Children
Women
Elderly
People with significant health problems (in certain cases)
Indigenous people
Eco-activists

Figure 2. The list of population categories vulnerable to eco- and climate emotions according to the literature review

Such vulnerability can be explained by the lack of resources to counter relevant stressors, both external (income levels, social status, legal capacity, and so on) and/or internal (personal maturity, autonomy, necessary knowledge, etc.), as well as attachment to place, being dependent on him.

According to the analyzed scientific literature, conventionally, approaches to treatment of ecological emotional experience can be divided into *sociocultural* - attention is focused on sociocultural norms, *therapeutic* - emphasis on professional intervention, *individual* - focus on the role of the individual (Figure 3).

Sociocultural approach. Kalwak & Weighgold (2022, p. 6) propose an approach called “A relational counternarrative”. According to them, the appeal to ecological emotions needs

to take into account social and cultural features. This means that efforts should be directed not only at improving psychological education and intervention, but also at creating a common methodology for knowledge production. Thanks to this, the creation of a collective experience that regulates the symptoms associated with ecological emotions will occur. Indeed, the formation of positive ideas in children about achieving a future with low or no carbon emissions in order to promote psychological well-being has been identified as one of the perspectives for further research in the context of combating ecological anxiety (Léger-Goodes et al., 2022, p. 14). Hickman believes that suffering, despite the reality of some of it, can be understood precisely within the framework of the model of happiness adopted in one or another culture

(Hickman, 2020, p. 419). Other scholars also emphasize the importance of social constructions, because although the ecological crisis is very real, its impact is carried out through the prism of the interpretation of these events (Pihkala, 2022a,

p. 1). Therefore, the importance of increasing the level of reflection in relation to emotions, as well as a critical understanding of cultural norms, is increasing (Pihkala, 2021, p. 126).

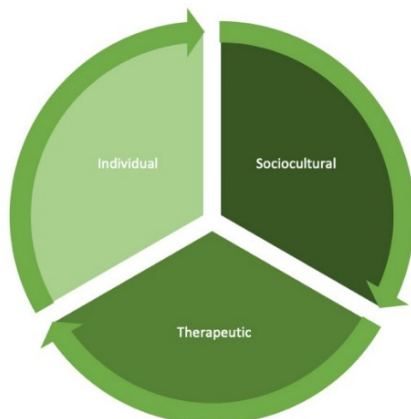


Figure 3. Classification of approaches to the treatment of ecological emotional experience according to a literature review

Therapeutic approach. Works devoted to eco-anxiety and other related emotions can serve as a vivid example. Baudon & Jachens (2021, p. 6-8) analyzed the literature on existing approaches to the treatment of ecological anxiety and highlighted the following: 1) counseling, narrative therapy – interventions related to, for example, meanings, optimism, self-expression; 2) conservation psychology – mostly concerns cognitive social-emotional support; 3) ecopsychology – in addition to socio-emotional support, a person is involved in certain groups and organizations with the aim of encouraging environmental actions; 4) ecotherapy – emphasis on the combination of man and nature; 5) environmental education – cognitive assistance in the form of reducing the negative vision of ecological problems; 6) gestalt approach - support is provided, for example, with the help of groups and rituals; 7) jungian depth psychology – for example, interventions focusing on the study of dreams; 8) marriage and family therapy - for example, direction to inner work and awareness of ecological emotion; 9) psychoanalysis – for example, identifying the difference between ecological and ordinary emotions; 10) not identified – to this category, scientists assigned a number of works related, for example, to work in groups, but which could not be attributed to any of the directions mentioned above. Raile suggests using psychodrama to treat eco-anxiety (Raile, 2023, p. 8), and Ferrarello talks about the possibility of providing remote social support to people suffering from solastalgia, for example, via Skype (Ferrarello, 2023, p. 156). However, a unified opinion regarding the effectiveness and expediency of using certain therapeutic methods in specific situations has not yet been developed, which is indicated, for example, by the presence of not identified methods and the lack of empirical data confirming the effectiveness of methods for the treatment of ecological emotional experience.

Individual approach. Using eco-anxiety as an example, there is a position that, in general, eco-anxiety is an emotion that needs to be felt in order to improve the well-being of the planet (Kurth & Pihkala, 2022, p. 11). Raile indicates that ecological anxiety serves as a natural response to an existing threat, so the goal of treatment should not be to completely

eliminate it, but only to reduce it to a level that can be lived with (Raile, 2023, p. 8). Such a position has a rational grain, but I would like to add that in this context it makes sense to reduce eco-anxiety and similar eco-emotions to a level that will not interfere not only with everyday life, but also with psychological well-being.

Pihkala cautions against relying solely on action as an antidote to anxiety. Developing the opinion, the scientist points out that for the treatment of ecological grief, for example, both individual and social support is important. He offers a three-dimensional model of countering eco-anxiety and grief: action + grieving + distancing, emphasizing the need to develop each of the components (Pihkala, 2022a, p. 25, 28). Clayton notes that the use of certain cognitive-behavioral therapy strategies in the treatment of eco-anxiety may have short-term consequences, since the ecological problem itself will remain (Clayton, 2020, p. 4). Hickman considers the possibility of reframing ecological anxiety in the more positive context of eco-empathy, eco-compassion or eco-concern. So far, he suggests reducing eco-anxiety at the individual and local level, for example through food selection and waste recycling (Hickman, 2020, p. 416-417).

Conclusions. Thus, it has been established that among ecological emotional experience and related syndromes, the most attention has recently been paid to the study of anxiety, grief, guilt, anger, worry, shame, fear, sadness, depression, despair, econostalgia, solastalgia, psychoterratic syndromes. Their specificities have been examined with an emphasis on the role for pro-environmental behavior, psychological health and well-being, which have been appeared to be ambiguous. The reasons may be the following: firstly, as was discovered from the literature analysis, different approaches are used to study ecological emotional experience - some scientists study them as a unidimensional construct, others as a multidimensional one. Secondly, in some cases the simultaneous connection of the studied ecological emotional experience with other ecological emotional experience is taken into account, in others they are considered in isolation, which affects the conclusion. Thirdly, at present there is not enough empirical data to draw a clear conclusion on this matter, especially since much of the available data does not

allow us to talk about a cause-and-effect relationship. A gap in the number of valid and reliable psychometric methods for measuring ecological emotional experience has also been identified and the need to study ecological emotional experience as multidimensional constructs has been identified too. In addition, most researchers focus on negative ecological emotional experience, and the topic of positive ecological emotional experience in the context of the ecological crisis is less developed. It is also relevant to re-check the psychometric properties of existing methods for different cultural samples, as was shown on the example of the Climate Anxiety Scale by Clayton and Karazsia.

Finally, the issue of treatment of ecological emotional experience has been considered: based on a literature review, data on vulnerable categories of the population were analyzed, which have been turned out to be children, women, elderly, people with significant health problems (in certain cases), indigenous people and eco-activists; sociocultural, therapeutic, and individual approaches have been highlighted, emphasizing sociocultural norms, professional intervention, and the role of the individual, respectively, although each of these approaches needs further improvement. In view of the above, further empirical research on the role of ecological emotional experience for pro-environmental behavior, psychological health and well-being, the development and improvement of methods for their research and treatment, using the recommendations identified in this article, will allow us to get closer to solving the problem of the global ecological crisis, improving psychological health and well-being.

References

- Aaltola, E. (2021). Defensive over Climate Change? Climate Shame as a Method of Moral Cultivation. *Journal of Agricultural Environmental Ethics*, 34, 6. <https://doi.org/10.1007/s10806-021-09844-5>
- Ágoston, C., Csaba, B., Nagy, B., Kóváry, Z., Düll, A., Rác, J., Demetrovics, Z. (2022). Identifying Types of Eco-Anxiety, Eco-Guilt, Eco-Grief, and Eco-Coping in a Climate-Sensitive Population: A Qualitative Study. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(4), 2461. <https://doi.org/10.3390/ijerph19042461>
- Ágoston, C., Urbán, R., Bence, N., Benedek, C., Zoltán, K., Kristóf, K., ... & Demetrovics, Z. (2022). The psychological consequences of the ecological crisis: Three new questionnaires to assess eco-anxiety, eco-guilt, and ecological grief. *Climate Risk Management*, 37, 100441. <http://dx.doi.org/10.1016/j.crm.2022.100441>
- Baudon, P., & Jachens, L. (2021). A Scoping Review of Interventions for the Treatment of Eco-Anxiety. *International journal of environmental research and public health*, 18(18), 9636. <https://doi.org/10.3390/ijerph18189636>
- Boluda-Verdú, I., Senent-Valero, M., Casas-Escolano, M., Matijasevich, A., & Pastor-Valero, M. (2022). Fear for the future: Eco-anxiety and health implications, a systematic review. *Journal of Environmental Psychology*, 84, 101904. <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2022.101904>
- Cianconi, P., Hanife, B., Grillo, F., Betto', S., Lesmana, C. B. J., & Janiri, L. (2023). Eco-emotions and Psychoterratic Syndromes: Reshaping Mental Health Assessment Under Climate Change. *The Yale journal of biology and medicine*, 96(2), 211–226. <https://doi.org/10.59249/EARX2427>
- Clayton, S. (2020). Climate anxiety: Psychological responses to climate change. *Journal of anxiety disorders*, 74, 102263. <https://doi.org/10.1016/j.janxdis.2020.102263>
- Coffey, Y., Bhullar, N., Durkin, J., Islam, M.S., & Usher, K. (2021). Understanding Eco-anxiety: A Systematic Scoping Review of Current Literature and Identified Knowledge Gaps. *The Journal of Climate Change and Health*, 3, 100047. <https://doi.org/10.1016/j.joclim.2021.100047>
- Comtesse, H., Ertl, V., Hengst, S. M. C., Rosner, R., & Smid, G. E. (2021). Ecological Grief as a Response to Environmental Change: A Mental Health Risk or Functional Response? *International journal of environmental research and public health*, 18(2), 734. <https://doi.org/10.3390/ijerph18020734>
- Crossley, É. (2020). Ecological grief generates desire for environmental healing in tourism after COVID-19. *Tourism Geographies*, 22(3), 536–546. <https://doi.org/10.1080/14616688.2020.1759133>
- Cunsolo, A., Borish, D., Harper, S. L., Snook, J., Shiwak, I., & Wood, M., The Herd Caribou Project Steering Committee. (2020). “You can never replace the caribou”: Inuit Experiences of Ecological Grief from Caribou Declines. *American Imago*, 77(1), 31–59. <http://dx.doi.org/10.1353/aim.2020.0002>
- Ferrarello, S. (2023). Solastalgia: Climatic Anxiety-An Emotional Geography to Find Our Way Out. *The Journal of medicine and philosophy*, 48(2), 151–160. <https://doi.org/10.1093/jmp/jhad006>
- Hickman, C. (2020). We need to (find a way to) talk about ... Eco-anxiety. *Journal of Social Work Practice*, 34(4), 411–424. <https://doi.org/10.1080/02650533.2020.1844166>
- Hickman, C., Marks, E., Pihkala, P., Clayton, S., Lewandowski, R. E., Mayall, E. E., ... & van Susteren, L. (2021). Climate anxiety in children and young people and their beliefs about government responses to climate change: a global survey. *The Lancet. Planetary health*, 5(12), 863–873. [https://doi.org/10.1016/S2542-5196\(21\)00278-3](https://doi.org/10.1016/S2542-5196(21)00278-3)
- Galway, L. P., Beery, T., Jones-Casey, K., & Tasala, K. (2019). Mapping the Solastalgia Literature: A Scoping Review Study. *International journal of environmental research and public health*, 16(15), 2662. <https://doi.org/10.3390/ijerph16152662>
- Gregersen, T., Doran, R., Böhm, G., Tvinnereim, E., & Poortinga, W. (2020). Political Orientation Moderates the Relationship Between Climate Change Beliefs and Worry About Climate Change. *Frontiers in psychology*, 11, 1573. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01573>
- Kalwak, W., & Weihgold, V. (2022). The Relationality of Ecological Emotions: An Interdisciplinary Critique of Individual Resilience as Psychology's Response to the Climate Crisis. *Frontiers in Psychology*, 13, 823620. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.823620>
- Kao, T.-F., & Du, Y.-Z. (2020). A study on the influence of green advertising design and environmental emotion on advertising effect. *Journal of Cleaner Production*, 242, 118294. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.118294>
- Kurth, C., & Pihkala, P. (2022). Eco-anxiety: What it is and why it matters. *Frontiers in psychology*, 13, 981814. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.981814>
- Léger-Goodes, T., Malboeuf-Hurtubise, C., Mastine, T., Généreux, M., Paradis, P. O., & Camden, C. (2022). Eco-anxiety in children: A scoping review of the mental health impacts of the awareness of climate change. *Frontiers in psychology*, 13, 872544. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.872544>
- Mento, C., Damiani, F., La Versa, M., Cedro, C., Muscatello, M. R. A., Bruno, A., ... & Silvestri, M. C. (2023). Eco-Anxiety: An Evolutionary Line from Psychology to Psychopathology. *Medicina (Kaunas, Lithuania)*, 59(12), 2053. <https://doi.org/10.3390/medicina59122053>
- Mkono, M., & Hughes, K. (2020). Eco-guilt and eco-shame in tourism consumption contexts: understanding the triggers and responses. *Journal of Sustainable Tourism*, 28(8), 1223–1244. <https://doi.org/10.1080/09669582.2020.1730388>
- Ojala, M., Cunsolo, A., Ogunbode, C., & Middleton, J. (2021). Anxiety, Worry, and Grief in a Time of Environmental and

- Climate Crisis: A Narrative Review. *Annual Review of Environment and Resources*, 46, 35-58. <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-012220-022716>
- Pihkala, P. (2020). Anxiety and the Ecological Crisis: An Analysis of Eco-Anxiety and Climate Anxiety. *Sustainability*, 12(19), 7836. <https://doi.org/10.3390/su12197836>
- Pihkala, P. (2021). 'Eco-anxiety'. In *Situating Sustainability: A Handbook of Contexts and Concepts*, edited by C. P. Krieg and R. Toivanen, 119-133. Helsinki: Helsinki University Press. <https://doi.org/10.33134/HUP-14-9>
- Pihkala, P. (2022a). The Process of Eco-Anxiety and Ecological Grief: A Narrative Review and a New Proposal. *Sustainability*, 14(24), 16628. <https://doi.org/10.3390/su142416628>
- Pihkala, P. (2022b). Toward a Taxonomy of Climate Emotions. *Frontiers in climate*, 3, 22. <https://doi.org/10.3389/fclim.2021.738154>
- Raile, P. (2023). Psychodrama and eco-anxiety - A case study. *Environment and Social Psychology*, 9(1). <https://doi.org/10.54517/esp.v9i1.1910>
- Sampaio, F., Costa, T., Teixeira-Santos, L., de Pinho, L. G., Sequeira, C., Luís, S., ... & Stanley, S. K. (2023). Validating a measure for eco-anxiety in Portuguese young adults and exploring its associations with environmental action. *BMC public health*, 23(1), 1905. <https://doi.org/10.1186/s12889-023-16816-z>
- Stanley, S. K., Hogg, T. L., Leviston, Z., & Walker, I. (2021). From anger to action: Differential impacts of eco-anxiety, eco-depression, and eco-anger on climate action and wellbeing. *The Journal of Climate Change and Health*, 1, 100003. <https://doi.org/10.1016/j.joclim.2021.100003>
- Stewart, A. E. (2021). Psychometric Properties of the Climate Change Worry Scale. *International journal of environmental research and public health*, 18(2), 494. <https://doi.org/10.3390/ijerph18020494>
- Voški, A., Wong-Parodi, G., & Ardoin, N. (2023). A New Planetary Affective Science Framework for Eco-Emotions: Findings on Eco Anger, Eco-Grief, and Eco-Anxiety. *Global Environmental Psychology*, 1. <https://doi.org/10.5964/gep.11465>
- Wullenkord, M.C., Tröger, J., Hamann, K.R.S., Loy, L.S., & Reese, G. (2021). Anxiety and climate change: a validation of the Climate Anxiety Scale in a German-speaking quota sample and an investigation of psychological correlates. *Climatic Change*, 168, 20. <https://doi.org/10.1007/s10584-021-03234-6>

В.О. БАРАНОВ (Баранов Владислав Олександрович)
аспірант кафедри прикладної психології
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
майдан Свободи, 4, м. Харків, Україна
<https://orcid.org/0000-0001-5185-2439>
E-mail: lifeforadream13@gmail.com

ДО ПИТАННЯ ВИВЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ЕМОЦІЙНИХ ПЕРЕЖИВАНЬ

Глобальна екологічна криза є однією з центральних проблем охорони здоров'я. Кожен по-своєму відчуває його наслідки, що по-різному відображається на проекологічній поведінці, психологічному здоров'ї та благополуччі. У статті аналізується наукова література за останні 5 років щодо найбільш часто досліджуваних екологічних переживань та пов'язаних із ними синдромів, їх ролі для проекологічної поведінки, психологічного здоров'я та благополуччя, а також методів їх дослідження та лікування. Визначається, що останнім часом увага акцентується на дослідженні таких екологічних переживань та пов'язаних із ними понять, як тривога, горе, вина, гнів, занепокоєння, сором, страх, печаль, депресія, відчай, еконостальгія, соластальгія, психотерапевтичні синдроми. При цьому підкреслюється, що роль екологічних переживань для проекологічної поведінки, психологічного здоров'я та благополуччя залишається невизначеною через наступні причини: 1) невраховування можливої багатовимірності екологічних переживань; 2) дослідження конкретних екологічних переживань ізольовано від інших екологічних переживань; 3) невелика кількість емпіричних досліджень та наявність обмеження певної частини вже існуючих досліджень, наприклад, їх перехресний дизайн, що не дозволяють говорити про наявність причинно-наслідкового зв'язку. Окремо у статті розглядається проблема методів дослідження екологічних переживань – повідомляється про недостатню кількість методик та необхідність психометричної перевірки вже існуючих методик на різних культурних вибірках. Також у даній роботі в контексті екологічних переживань увага приділяється вразливим категоріям населення, а саме дітям, жінкам, людям похилого віку, людям зі значними проблемами зі здоров'ям (у певних випадках), корінним жителям та еко-активістам. Нарешті, розглядаючи проблему лікування екологічних переживань, умовно виділяються три підходи - соціокультурний, який враховує соціальні та культурні особливості; терапевтичний, що передбачає професійне втручання; індивідуальний, де акцент робиться на ролі особистості.

Ключові слова: екологічні емоції, екологічна тривожність, психологічне здоров'я, психологічне благополуччя, екологічні переживання

Стаття надійшла до редакції 5.10.2023 (The article was received by the editors 5.10.2023)

Стаття рекомендована до друку 11.11.2023 (The article is recommended for printing 11.11.2023)

**Правила оформлення статей для фахового збірника
«Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія Психологія» (категорія Б)**

Вельмишановні автори!

Політику журналу на сучасному етапі зосереджено на необхідності підвищення академічного статусу завдяки новим вимогам до публікацій, що відповідають кращим міжнародним стандартам. При цьому мета такої політики спрямована на спрощення підготовки рукописів авторами та рецензування ревізуючими.

Основними напрямками профільності журналу залишається друк оригінальних (раніше не опублікованих) завершених наукових досліджень з різних галузей **психологічних наук**: теоретико-методологічних проблем психології, психофізіології, нейропсихології, психології особистості, соціальної психології, когнітивної психології, психології індивідуальних відмінностей, педагогічної психології, вікової психології, медичної психології, політичної психології, юридичної психології, організаційної психології, психології емоцій, історії психології, психології спорту.

Редакція приймає до друку виключно оригінальні, раніше неопубліковані матеріали, що не містять ознак плагіату (з вересня 2017 року згідно із Законом України "Про вищу освіту" не допускається використання даних, які було представлено у захищених дисертаційних дослідженнях). За умов наявності у роботі плагіату/самоплагіату повторно така стаття не розглядатиметься.

Переклад засобами онлайн-сервісів (типу Google Translate, Yandex перекладач, Prompt, тощо) є неприпустимим.

До редакції подаються паперова та електронна версії статті. Обсяг статті: від 10 (без урахування списків літератури та резюме) до 30 сторінок.

Електронна версія подається до редакції у форматах *.doc, або *.rtf, яку необхідно надіслати на адресу: psychology_series@karazin.ua. Шрифт Times New Roman, 14 кегль, через півтора інтервали. Поля: зверху – 2,5 см; знизу – 2,5 см; ліворуч – 2 см; праворуч – 2 см. Папір – А4.

В тексті статті забороняється використовувати об'єкти Word Art, автофігури, кольорові діаграми та графіки, кольорові фотографії. Усі схеми мають бути у форматі jpg. Ілюстрації та таблиці нумеруються арабськими цифрами та супроводжуються пояснювальними підписами, таблиці – тематичними назвами; на кожну ілюстрацію та таблицю потрібно посилатися в тексті публікації та зазначати їх порядковими номерами, наприклад: (рис.2), (табл.1). Підписи під рисунками у статтях, що опубліковані українською мовою необхідно надати також англійською мовою.

Увага! Просимо звернути увагу на те, що посилання у тексті оформлюються не як раніше (наприклад, [1], [2, с. 3]), а за АРА стилем: у круглих дужках прізвище автора - кома - рік видання роботи - (Іваненко, 2010). Якщо потрібно посилатися на декілька джерел, варто перелічувати їх через крапку з комою - (Іваненко, 2010; Петрова, 2007; Сидоров, 2015).

Структура статті:

1. Номер УДК.
2. Ініціали та прізвище (Ім'я та По батькові (повністю), Прізвище_____), наукова ступінь, вчене звання, посада, назва організації, повна поштова адреса організації. (курсив) (інформація розміщена ліворуч).
3. e-mail
4. ORCID
5. Назва статті (ВЕРХНІЙ РЕГІСТР). **Важливо! Назва роботи може містити не більше 10 слів, має розкривати сутність проблеми та бути цікавою широкому загалу науковців. Слід уникати скорочень.**
6. Анотація і ключові слова (курсив) мовою статті з такими обов'язковими елементами: актуальність проблеми, мета, методи та результати дослідження (від 500 знаків (без пробілів) та 5-10 ключових слів (через крапку)).
7. Текст статті, де присутні такі необхідні елементи:

Вступ та сучасний стан досліджуваної проблеми / Introduction and the current state of the research problem (15% обсягу статті) постановка проблеми, її актуальність для теорії і практики.

Важливо у вступній частині чітко сформулювати понятійний апарат, щоб уникнути його неоднозначного трактування. У вступі також викладаються особливості сучасного стану дослідження проблеми. Окрім цього, редакція підтримує статті, в яких аналізуються результати досліджень наукових шкіл Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна з посиланням на них.

Мета / Aim.

Мета статті має чітко показувати предмет дослідження та бути конкретною (мета має бути одна!)__

Методи дослідження / Research methods (30% обсягу статті) (що можуть бути викладені в результатах дослідження).

Методи дослідження передбачають описання їх основного змісту, характеристик і показників, які вони фіксують, та одиниць вимірювання. **Увага!** Сюди також входить інформація щодо організації дослідження, якісних та кількісних характеристик вибірки тощо. Якщо Ви досліджуєте, наприклад, рівні сформованості певного явища, обов'язково тут необхідно подати його характеристику. Цей пункт має містити ВИЧЕРПНУ інформацію щодо процедури організації та проведення Вашого дослідження.

Результати / Research results (40% обсягу статті) (можуть мати як теоретичну, так й емпіричну частину). Виклад основного матеріалу дослідження відповідно задач з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Опис емпіричних результатів повинен містити конкретні дані, що підтверджують статистичну достовірність отриманих результатів. Останні можуть бути представлені у вигляді таблиць, графіків, діаграм (**приймаються у**

чорно-білому кольорі; можна використовувати «штриховку» та «узори») з подальшою інтерпретацією. У статті має бути представлений кількісний та якісний аналіз літературних джерел із проблеми.

Обговорення / Discussion (10% обсягу статті).

Обов'язковим є пункт «Обговорення», де автор окрім детального інтерпретування та пояснення отриманих даних, має презентувати їх порівняльний аналіз з науковими результатами як вітчизняних, так і зарубіжних учених за схожою проблематикою з посиланням на них, обґрунтувати наукову цінність та напрями практичного використання отриманих результатів. Цей пункт обов'язково має містити обґрунтування наукової новизни отриманих даних.

Висновки / Conclusion (5% обсягу статті).

Висновки з дослідження, які стисло висвітлюють сутність отриманих результатів згідно з поставленими у роботі завданнями. **Важливо! У висновках не повинно бути даних, яких немає у змісті статті!**

8. **Список використаних джерел** оформлюється відповідно до вимог «ДСТУ 8302:2015.

Бібліографічне посилання» (за алфавітом: спочатку кирилиця, потім латиниця).

9. **References.** Література в романському алфавіті в APA стилі. Більш детальну інформацію можна знайти: American Psychological Association. (2010). Publication manual of the American Psychological Association (6th ed.). Washington D.C.: Author. (<https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/paper-format/professional-annotated.pdf>)

* імена, прізвища транслітеруються, назви статей та решта інформації перекладаються. При транслітерації слід дотримуватись вимог постанови Кабінету Міністрів України «Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею» від 27 січня 2010 р. №55.

Для транслітерації з української мови можна скористатися сервісом <http://ukrlit.org/transliteratsiia> та з російської – <http://ru.translit.net/?account=mvd>

У списку використаної літератури рекомендується не більше 50% вітчизняних джерел, інші – зарубіжні виключно із БД Web of Science чи Scopus. При узагальненні літературних даних бажано посилатися на роботи, опубліковані протягом останніх 10 років. Перед тим, як формувати текст статті, автор аналізує кількісно та якісно роботи на момент написання статті є у WOS чи Scopus з проблеми, включаючи надання інформації про кількість джерел за кожним її типом (монографії, статті, тези тощо). Після цього робиться якісний аналіз джерел, на основі якого автор виділяє в тексті статті основні тенденції або напрями у пізнанні явища, що вивчається. Посилання на конкретних авторів в аналізі літератури допускається лише у випадку, якщо отримані ними дані суперечать точці зору автора статті або є основоположними для цього дослідження, по тексту – за умов цитування.

10. Інформація українською чи англійською мовою (відмінною від мови статті):

- ПІБ автора, інформація про автора (науковий ступінь, вчене звання, назва та адреса організації, в якій працює автор).

- Назва статті.

- Авторське резюме (актуальність, мета, методи, результати дослідження та висновки) обсягом від 1800 знаків і ключові слова.

Приклад оформлення статті для подання до фахового збірника «Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія Психологія»

DOI

УДК 159.9.072.432

I. I. ІВАНЕНКО (Іван Іванович Іваненко)

к. психол. н., доцент,

доцент кафедри прикладної психології,

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, пл. Свободи, 4, м. Харків, 61022, Україна.

e-mail

<https://orcid.org/>

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ВІДКРИТОСТІ ДОСВІДУ ТА СМИСЛОЖИТТЄВИХ ОРІЄНТАЦІЙ У СТУДЕНТІВ

У статті розглянуто поняття відкритості досвіду в рамках моделі Великої п'ятірки. і ... (продовження тексту анотації не менш, ніж 500 знаків(без пробілів)).

Ключові слова: індивідуальний досвід, особистісний компонент індивідуального досвіду, відкритість досвіду, смисложиттєві орієнтації, студенти.

В даний час інтерес _____ Продовження тексту публікації _____

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Перевозна Т. О., Харчій О. М. До питання дослідження особливостей системи значущих сфер життєдіяльності особистості. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія Психологія.*

2015. Вип. 58. С.33-36. <https://periodicals.karazin.ua/psychology/article/view/5431/4976>

2. Ajzen I. The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes.* 1991. Vol.50 (2). P. 179-211.

3. Dobewall H, Tark R, Aavik T. Health as a value and its association with health- related quality of life, mental health, physical health, and subjective well-being. *Applied Research In Quality Of Life*. 2018. Vol. 13(4). P.859-872. <https://doi.org/10.1007/s11482-017-9563-2>

I. IVANENKO (**Ivan Ivanenko**)

PhD (Psychology), Associate professor,

Associate Professor of Department of Applied Psychology,

V. N. Karazin Kharkiv National University, Svobody sq., 4, Kharkiv, 61022 Ukraine.

e-mail

<https://orcid.org/>

THE RELATIONSHIP OF OPENNESS OF EXPERIENCE AND LIFE-SENSE ORIENTATIONS OF STUDENTS

The article considers the concept of openness of experience within the framework of the model of the Great Five. The phenomenon of sense-orientation of the personality is analyzed; the role of openness of experience and ... (не менш, ніж 1800 знаків).

Keywords: individual experience, personal component of individual experience, openness of experience, sense-life orientation, students.

References

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.

Dobewall, H., Tark, R., Aavik, T. (2018). Health as a value and its association with health- related quality of life, mental health, physical health, and subjective well-being. *Applied Research In Quality Of Life*, 13(4), 859-872. <https://doi.org/10.1007/s11482-017-9563-2>

Perevozna, T.O., Khartsii, O.M. (2015). To the question of research of features of system of significant spheres of vital activity of the person. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnogo universytetu imeni V. N. Karazina. Seriya Psykholohiia*, 58, 33-36. <https://periodicals.karazin.ua/psychology/article/view/5431/4976> [in Ukrainian].

Наукове видання

ВІСНИК
ХАРКІВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
імені В.Н. Каразіна
Серія “Психологія”

Випуск 75

Збірник наукових праць

Українською та англійською мовами

Комп'ютерне верстання: Гірник С.А.

Підписано до друку 21.12.2023 р. Формат 60x84/8.
Папір офсетний. Друк цифровий. Ум. друк. арк. 4,5. Обл-вид. арк. 5,6.
Наклад 50 пр. Зам. № 11/23. Ціна договірна.

Видавець і виготовлювач
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна.
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №3367 від 13.01.2009.

Видавництво Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
тел. +380-057-705-24-32