

ІНСТИТУТ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ ПСИХОЛОГІЇ НАПН УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ ПСИХОЛОГІЇ НАПНУКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

Боровинська Ірина Євгеніївна

УДК 159.955.1: 316.625

**СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ СТРАТЕГІЇ ЖИТТЄВОЇ УСПІШНОСТІ
ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ**

053 – психологія

05 – соціальні та поведінкові науки

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.


_____ І. Є. Боровинська

Науковий керівник – Васютинський Вадим Олександрович, доктор психологічних наук, професор.

Київ – 2022

АНОТАЦІЯ

Боровинська І. Є. Соціально-психологічні стратегії життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 053 – Психологія (05 – Соціальні та поведінкові науки). – Інститут соціальної та політичної психології НАПН України, Київ, Інститут соціальної та політичної психології НАПН України, Київ, 2022.

У роботі представлено результати теоретичного та емпіричного дослідження соціально-психологічних стратегій життєвої успішності, актуальність якого була зумовлена потребою переосмислити та виділити стратегії, які сприяють досягненню життєвого успіху внутрішньо переміщеними особами (ВПО), які переїхали внаслідок воєнного конфлікту на сході України та анексії Криму.

В умовах вимушеного переїзду ВПО стикаються з цілою низкою проблем, таких як: адаптація до нових умов проживання, пошук джерел заробітку і забезпечення родини, зміна соціального статусу, прийняття територіальною громадою. Це значною мірою позначається на баченні майбутнього та виборі засобів досягання цілей. У процесі вироблення нових стратегій особа визначає, які методи досягання буде використано, які дії та завдання має бути виконано для досягнення успіху. Не обравши ефективної стратегії, людина не може системно планувати, діяти послідовно, досягати поставленої мети. Саме тому тема дослідження «Соціально-психологічні стратегії життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб» набуває особливого значення в сучасних умовах. Виявлення соціально-психологічних стратегій життєвої успішності, їхнього змісту та особливостей реалізації серед ВПО сприяє розширенню ефективних практик досягнення/відбудови життєвої успішності, переосмислення життя, відновлення утраченого в результаті вимушеного переселення.

Дисертаційна робота пов'язана з проблематикою науково-дослідної роботи лабораторії психології мас і спільнот Інституту соціальної та політичної

психології НАПН України «Психологічні стратегії адаптації спільноти до умов і наслідків воєнного конфлікту» (2016-2018 рр.) – державний реєстраційний номер теми 0116U003300.

Об'єктом даного дослідження є життєва успішність внутрішньо переміщених осіб. *Предметом* дослідження є соціально-психологічні стратегії життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб.

Теоретичний аналіз проблеми життєвої успішності і її соціально-психологічних стратегій дав змогу розмежувати поняття «життєвий успіх» і «життєва успішність» та уточнити дефініцію останнього. Життєва успішність визначена як емоційно піднесений стан, який людина переживає від усвідомлення своїх результатів у важливих для неї сферах життєдіяльності, оцінки цих результатів як значущих, що супроводжується переживанням суб'єктивного благополуччя, задоволення життям, відчуттям авторства і сенсу життя, самоздійснення.

Теоретичний аналіз поняття «стратегія» дав підґрунтя для визначення соціально-психологічних стратегій життєвої успішності як способів взаємодії з іншими людьми для досягнення балансу і єдності важливих компонентів життєвої успішності, а саме: результатів активності у важливих сферах життєдіяльності (реалізації життєвого проєкту), оцінки їх як значущих; наявності емоційно піднесеного стану; задоволення потреби в самоздійсненні, самореалізації, розвитку; відчуття суб'єктивного благополуччя, гармонії, авторства і сенсовності життя.

На теоретичному рівні нами було визначено такий перелік соціально-психологічних стратегій життєвої успішності: *опора на підтримку близьких людей; звернення по допомогу до фахівців; дії за взірцем інших успішних людей; взаємовигідна співпраця; використання інших людей (маніпулятивна поведінка); інтеграція в спільноту*. На етапі емпіричного дослідження ми підтвердили наявність та використання визначеного переліку стратегій представниками досліджуваних груп та додали до нього ще одну стратегію – *дії всупереч оточенню та обставинам*.

Модель емпіричного дослідження поєднала в собі кількісні і якісні методи, що дало можливість отримати статистично надійні дані та водночас глибоко й детально розкрити зміст соціально-психологічних стратегій життєвої успішності.

Процедура дослідження передбачала розробку питальника для вимірювання рівня життєвої успішності, опитування респондентів за допомогою стандартизованих методик (вибірка складала 459 осіб, з них 292 ВПО, з яких для подальшої обробки було відібрано 284 анкети; вибірка не-ВПО складала 167 осіб, з яких для подальшого аналізу було відібрано 159 анкет), проведення глибинних інтерв'ю (усього 38 осіб, з яких 18 успішних ВПО, 12 неуспішних ВПО, 8 успішних не-ВПО), відбір учасників для проведення коучингових сесій серед неуспішних ВПО і ВПО із середнім рівнем життєвої успішності (усього 13 учасників), проведення прекоучингових інтерв'ю, проведення коучингових сесій, проведення посткоучингового тестування та інтерв'ю.

Аналіз даних, отриманих за допомогою стандартизованих методик у групах ВПО та не-ВПО, показав, що просоціальність і здатність до рефлексії – це ті риси, які є найбільш значущими для життєвої успішності і здатності оцінити власні успіхи у важливих сферах життя незалежно від наявності досвіду переселення або його браку.

У групах ВПО та не-ВПО різним є функціонал соціального оточення: у групі ВПО оточення є джерелом мотивації досягання успіху, у групі не-ВПО – джерелом задоволення емоційних потреб. Для інтеграції в соціальне оточення представники групи ВПО проявляють такі риси, як залежність від групи, товариськість та здатність підпорядковуватися правилам. У групі не-ВПО задоволеність взаєминами з іншими пов'язана з низьким рівнем прояву маніпулятивного ставлення.

У ВПО вищий порівняно з не-ВПО рівень конкурентоспроможності, що можна пояснити потребою перших адаптуватися на новому місці, відновити утрачені соціальні зв'язки або створити нові, повернутися до нормального життя шляхом реалізації в професії та відновлення фінансово-матеріальної бази. Таке прагнення, однак, призводить до неможливості приділяти достатньо часу

відпочинкові і відновлювати ресурс (задоволеність відпочинком у групі не-ВПО статистично вища, ніж у групі ВПО), що в довготривалій перспективі може стати причиною фізичного виснаження, емоційного вигорання та посилити негативні наслідки вимушеного переселення.

Порівняння успішних ВПО, успішних не-ВПО та неуспішних ВПО виявило, що успішні ВПО є найбільш умотивованими на досягнення успіху і раціональними серед усіх представників досліджуваних груп, що, з одного боку, дає їм змогу підходити до вибору засобів досягнення з «холодною головою», а з другого – за рахунок високої мотивації доритримуватися обраних стратегій або, у разі невдач, повторювати спроби досягти успіху, обираючи інші шляхи.

Порівняння груп успішних ВПО і неуспішних ВПО показали статистично значущі відмінності за всіма шкалами питальника «Рівень життєвої успішності» та за такими характеристиками, як: товариськість, прямування за громадською думкою; організованість; емоційна стійкість; просоціальність; рефлексія; здатність ставити та ієрархізувати цілі; конкурентоспроможність. Усі вони вище в успішних ВПО.

В аналізі глибинних інтерв'ю, залежно від впливу переїзду на відчуття життєвої успішності, ми виділили такі підгрупи: успішні ВПО – *набутої успішності, збереженої/примноженої успішності, зміни напряму діяльності*; неуспішні ВПО – *неуспішних; успішних, незважаючи на результати тестування; утраченої успішності; переоцінки*.

Репертуар соціально-психологічних стратегій життєвої успішності залежить від досвіду досліджуваних, їхніх уявлень про структуру і важливі елементи життєвої успішності та розуміння й оцінки ролі інших людей у її досягненні. Групи успішних ВПО і не-ВПО вирізняються сформованим і різноманітним набором стратегій, які застосовуються залежно від ситуації та потреби. Цей набір є однаковим, але зміст і значення стратегій відрізняються. Неуспішні ВПО мають розмиті уявлення про життєву успішність і є носіями цілої палітри обмежувальних переконань про роль інших людей. Це не дає їм змоги, по-перше, вийти за межі свого соціального оточення, яке часто має ті самі обмежувальні

уявлення і не може продемонструвати прикладів досягнення успіху, по-друге, прожити коригувальний досвід, який би змінив ці уявлення, та допоміг побачити результати застосування соціально-психологічних стратегій життєвої успішності.

Об'єктна і вичікувальна позиція неуспішних ВПО щодо досягнень стримує їх від перетворення навколишнього світу. Найбільшу проактивність серед досліджуваних груп виявляють успішні ВПО. Часто вона спрямована на формування функціональних спільнот, які надають різні види психологічної та інструментальної підтримки, і застосування таких соціально-психологічних стратегій життєвої успішності як *«взаємовигідна співпраця»* та *«інтеграція в спільноту»*. Проте прояв таких рис як товариськість і прямування за громадською думкою, які є важливими для ефективного функціонування в соціальному середовищі, часто призводить до соціально бажаної поведінки (медіана за цим показником у групі успішних ВПО вища, ніж у двох інших групах).

Успішні ВПО в силу обставин, що склалися, і завдяки активному пошуку можливих рішень мають найширший особистий досвід використання стратегії *«звернення по допомогу до фахівців»*. Їхні запити на роботу пов'язані як із переживанням досвіду переїзду та адаптацією до нових умов, так і з вигоранням унаслідок надактивних зусиль.

Найбільш суперечливими виявилися стратегії *«дії за взірцем інших успішних людей»* і *«використання інших людей (маніпулятивна поведінка)»*. Перша стратегія більш прихильно сприймалася неуспішними ВПО і викликала неоднозначні відповіді в успішних ВПО та не-ВПО. *«Використання інших»* - стратегія, що сильно пов'язана з феноменом соціальної бажаності, що робить її дослідження утрудненим, а сприймання респондентами суперечливим.

«Дії всупереч оточенню та обставинам» – стратегія, яка була виявлена під час проведення глибинних інтерв'ю і є притаманною успішним ВПО і не-ВПО, оскільки вимагає достатнього рівня розвитку здатності покладатись на себе, вольових рис та мотивації досягти успіху, незважаючи на обставини.

Коучинг як інструмент активації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності показав свою ефективність за рахунок індивідуальної роботи

із запитами, практичного навчання плануванню і розробці стратегій, коригувального досвіду та взаємодії з коучем як однією з можливих рольових моделей міжособової взаємодії. На рівні кількісних результатів ми бачимо зниження показника соціальної бажаності, підвищення задоволеності такими сферами, як «взаємини з близькими людьми» та «відпочинок», підвищення загального результату за шкалою «життєва успішність» та позитивні зміни в показниках просоціальності, рефлексії, стресостійкості. На рівні якісних показників відбулися зміни у сприйманні і застосуванні майже всіх стратегій життєвої успішності. Учасники набули нових умінь, навичок і знань, переосмислили життєву успішність та її показники, усвідомили патерни своєї поведінки – як успішні, так і ті, що заважали досягати успіху.

Наукова новизна отриманих результатів.

У ході виконання роботи *вперше*:

- *розроблено поняття* «соціально-психологічні стратегії життєвої успішності», яке розглянуто як спосіб взаємодії особи з іншими людьми для досягнення балансу і єдності важливих компонентів життєвої успішності, а саме: результатів активності у важливих сферах життєдіяльності (реалізація життєвого проекту), оцінки їх як значущих; наявності емоційно піднесеного стану; задоволення потреби у самоздійсненні, самореалізації, розвитку; відчуття суб'єктивного благополуччя, гармонії, авторстві і сенсовності життя;

- запропоновано *схему розгортання соціально-психологічних стратегій життєвої успішності*, яке відбувається через усвідомлення власних життєвих цінностей, на основі яких відбувається формування життєвого проекту, визначення можливих шляхів його реалізації, з подальшим вибором оптимальних дій, враховуючи можливі суперечності, перепони та шляхи їхнього подолання;

- визначено *перелік соціально-психологічних стратегій життєвої успішності*: опора на підтримку близьких людей; звернення по допомогу до фахівців; дії за взірцем інших успішних людей; взаємовигідна співпраця; використання інших людей (маніпулятивна поведінка); інтеграція в спільноту; дії всупереч оточенню та обставинам;

- *визначено* спільне і відмінне у репертуарах та способах використання соціально-психологічних стратегій життєвої успішності серед успішних ВПО, успішних не-ВПО та неуспішних ВПО;

- *застосовано* коучинг як інструмент роботи із запитами ВПО, пов'язаними з життєвою успішністю і соціально-психологічними стратегіями її досягання. Виявлено його переваги: індивідуальний підхід та вузьке зосередження на запиті; підвищення рівня рефлексії, життєвої успішності, задоволеності з відпочинку та взаємин із близькими, просоціальності, стресостійкості та зниженні рівня соціальної бажаності; усвідомлення власних сильних і слабких сторін; розвиток навичок аналізу та оцінки, планування, пошуку і приймання рішень, комунікації.

Набули подальшого розвитку:

- уявлення про життєвий успіх, життєву успішність як нетотожні поняття;
- уявлення про роль кризових подій у розгортанні життєвого успіху і життєвої успішності.

Уточнено:

- уявлення про зміну рівня життєвої успішності у зв'язку з переселенням та адаптацією до наслідків воєнного конфлікту;
- можливі засоби оцінки ефективності коучингу та застосування якісних і кількісних показників.

Практичне значення роботи

Результати дисертаційного дослідження можуть бути використані для корекційної психологічної роботи з ВПО, розробки навчальних та адаптаційних програм, навчання співробітників соціальних служб, розробки тренінгових програм для такої роботи.

Ключові слова: життєвий успіх, життєва успішність, соціально-психологічні стратегії життєвої успішності, внутрішньо переміщені особи, внутрішнє переселення.

SUMMARY

Borovynska, Iryna Ye. Social-psychological strategies for life successfulness of Internally displaced persons. – Qualification work on the rights of the manuscript.

Dissertation for a Doctoral Degree in 053 – Psychology (05 – Social and Behavioural Sciences). – Institute for Social and Political Psychology, National Academy of Educational Sciences of Ukraine, Kyiv, Institute for Social and Political Psychology, National Academy of Educational Sciences of Ukraine, Kyiv, 2022.

The thesis presents the results of theoretical and empirical research on social-psychological strategies for life successfulness, the relevance of which was based on the need to rethink and identify strategies that facilitate life success achieving by internally displaced persons (IDPs), who moved due to military conflict in eastern Ukraine and Crimea annexation.

In the conditions of forced relocation, IDPs face a number of problems: adaptation to new living conditions, search for sources of income and family support, change of social status, and acceptance by the local community. These circumstances to a great extent reflect on the choice of means for goals achievement and view of the future. The choice of strategy determines what methods of achievement will be used, and what actions and tasks must be performed to achieve success. Without choosing an effective strategy, a person cannot plan, act consistently, or determine further steps. That is why the topic of the study, "Social-psychological strategies for life successfulness of internally displaced persons", is taking particular importance in current conditions. Identification of social-psychological strategies for life successfulness, their content and features of implementation among IDPs helps to increase the efficiency of life successfulness achievement/rebuilding practices, reinterpretation of life, and loss restoring in consequence of forced resettlement.

The thesis is thematically connected with the research sphere of the Mass and Communities Laboratory at the Institute for Social and Political Psychology, National Academy of Educational Sciences of Ukraine, namely the project on *Psychological strategies of community adaptation to the consequences of an armed conflict* (2016-2018), registered as 0116U003300.

The research object is the life successfulness of internally displaced persons, while the research subject is social-psychological strategies for life successfulness of internally displaced persons.

Theoretical analysis of the problem of life successfulness and socio-psychological strategies of life successfulness allowed us to distinguish the concepts of "life success" and "life successfulness" and to clarify the definition of the last one. Life successfulness is defined as an emotionally coloured state that a person experiences from the realisation of his/her results in important areas of life, evaluation of these results as significant, accompanied by the experience of subjective well-being, life satisfaction, sense of authorship and meaning of life, self-realisation.

Theoretical analysis of the concept of "strategy" provided a basis for defining the notion of social-psychological strategies for life successfulness, as ways of interacting with other people to achieve balance and unity of essential components of life successfulness, namely: results in important areas of life (life project), evaluation of life project results as significant, the presence of an emotionally coloured state, satisfaction the need for self-fulfilment, self-realisation, development, sense of subjective well-being, harmony, authorship and meaning of life.

At the theoretical level, we have identified the following list of socio-psychological strategies for life successfulness: *reliance on close people's support; addressing helping professionals; acting according to the role model of other successful people; cooperation with others; using of others (manipulations); integration into the community*. Further interviews and analysis of the materials made it possible to add to this list one more strategy that is peculiar to the representatives of groups of successful IDPs and non-IDPs – *actions regardless of social environment and circumstances*.

The model of empirical research combined quantitative and qualitative methods. That provided an opportunity to obtain statistically reliable data and at the same time, more deeply and in detail to reveal the content of social-psychological strategies for life successfulness.

The research procedure included the development of a questionnaire to measure the level of life successfulness, and a survey of respondents (the sample was 459 people,

including 292 IDPs, of which 284 survey forms were selected for further processing; the sample of non-IDPs was 167 people, from which 159 survey forms were selected for further analysis) using standardised methods and determining the level of life successfulness, conducting in-depth interviews (a total number of interviewees was 38 people, including 18 successful IDPs, 12 unsuccessful IDPs, 8 successful non-IDPs), selection of participants for coaching sessions among unsuccessful IDPs and IDPs with the average level of life success (13 participants), conducting pre-coaching interviews, conducting coaching sessions, conducting post-coaching testing and interviews.

Analysis of data obtained using standardised methods in groups of IDPs and non-IDPs showed that pro-sociality and reflection are the most critical traits for life successfulness and the ability to assess own success in important areas of life regardless of the experience of forced relocation or its absence.

There are different functions of the social environment in IDPs and non-IDPs: in the IDP group, the environment (both close and extended) is a source of motivation to succeed, and in the non-IDP group - a source for meeting emotional needs (life satisfaction, emotional stability (calmness)). To integrate into the social environment, IDPs demonstrate such characteristics as group dependence, sociability and the ability to obey rules. In the group of non-IDPs, satisfaction with relationships with others is associated with a low level of manipulative attitudes. In the IDP group, manipulation is related to personal development.

Non-IDPs have a lower level of competitiveness than IDPs. This trend can be explained by the need of IDPs to adapt to a new place, restore lost social connections or create new ones, return to normal life through realisation in the profession and restore their financial and material base. These aspirations, in turn, lead to the inability of migrants for enough resting and resources renewal (satisfaction with rest in the non-IDPs group is statistically higher than in the IDPs group), which in the long perspective can cause physical exhaustion, emotional burnout and increase negative consequences of forced relocation.

The next element, which demonstrates the difference between IDPs and non-IDPs groups, is reflected in the structure of the links between the level of life successfulness

and the scales responsible for important areas of life and the scales that reflect personal characteristics.

A comparison of successful IDPs, successful non-IDPs and unsuccessful IDPs found that successful IDPs are the most motivated and rational among all studied groups. That, on one hand, allows them to choose the means of goals achievement with a “cold head”, on the other – to keep chosen strategies because of high motivation or repeat attempts to achieve results by trying other ways.

Comparisons of groups of successful IDPs and unsuccessful IDPs showed statistically significant differences on all scales of the questionnaire "Level of life successfulness" and on such characteristics as (they are higher in the group of successful IDPs): sociability, following public opinion; self-discipline; emotional stability; pro-sociality; reflection; ability to set and hierarchise goals; competitiveness.

In the analysis of in-depth interviews, depending on the impact of relocation on the feeling of success in life, we identified the following subgroups: successful IDPs – *subgroup of a successful, subgroup of multiplied successfulness, a subgroup of direction change*; unsuccessful IDPs - *unsuccessful; successful despite the test results; a subgroup of lost successfulness; a subgroup of re-evaluation*.

Broad life experience and previous successes are the basis for developing and applying a wide repertoire of social-psychological strategies for life successfulness. Groups of successful IDPs and non-IDPs have a well-established and diverse set of strategies that are applied depending on the situation and needs. The set of strategies in the groups of successful IDPs and non-IDPs does not differ, but the content and meaning of these strategies differ in the abovementioned groups.

The repertoire of social-psychological strategies for life successfulness depends on the respondents' ideas about the structure and important elements of life successfulness, understanding and evaluation of the role of other people in achieving it. Unsuccessful IDPs have a vague idea of life successfulness and are the bearers of a whole range of limiting beliefs about the role of other people in achieving it. That fact, in turn, does not allow them, first, to go beyond their social environment, which often has the same limiting beliefs and cannot demonstrate examples of success, and

secondly, to experience a corrective practice that would change these ideas, and allow to see and feel the social-psychological strategies for life successfulness in action.

In addition, the objective and expectant position of unsuccessful IDPs towards success achievement keep them from transforming the world around them. The most proactive among the studied groups are successful IDPs, who often aim to form active communities (which provide various types of psychological and instrumental support) and usage of such social-psychological strategies of life successfulness as cooperation with others and integration into the community. However, the manifestation of such qualities as sociability and following public opinion, which are important for effective functioning in a social environment, lead to socially desirable behaviour (the median for this indicator in the group of successful IDPs is higher than in the groups of successful non-IDPs and unsuccessful IDPs).

Due to the current circumstances and the active search for possible solutions, successful IDPs have the broadest personal experience of using the “addressing helping professionals” strategy. Requests to work with such professionals among successful IDPs are related to both the experience of moving and adapting to new conditions, as well as burnout due to overactive efforts.

The most controversial, according to our study, were the strategies of "acting according to the role model of other successful people" and "using of others" (manipulations). The first strategy was more favourably received by unsuccessful IDPs and provoked mixed responses in the groups of successful IDPs and non-IDPs, as repetition after others is not the behaviour expected from successful people. "Using of others" is a strategy that is strongly associated with the phenomenon of social desirability, which makes its study difficult and respondents' perceptions controversial.

"Actions regardless of social environment and circumstances" is a strategy identified during in-depth interviews. It is peculiar to the representatives of the groups of successful IDP and non-IDP. It requires a sufficient level of self-reliance, willpower, and motivation to succeed despite the obstacles.

Coaching, as a tool for activating social-psychological strategies for life successfulness, has shown its effectiveness due to individual work with requests,

practical training in planning and strategy development, opportunity to go through the corrective experience, and interaction with the coach, as one of the possible role models for interpersonal interaction. At the level of quantitative results, we see decreasing in social desirability, increased satisfaction with such areas as "relations with close people", "leisure", and the overall result on the scale of "life successfulness", positive changes in stress-resistance, pro-social behaviour and reflection. The two latter are most correlated with different indicators of life successfulness. At the level of quality indicators, there were changes in the perception and application of almost all strategies for life successfulness. Participants acquired new skills, abilities and knowledge, rethought life success and its indicators, and realised the patterns of their behaviour (both successful and those that kept from success achievement). Therefore, coaching has proven itself an effective tool for improving life successfulness and mastering social-psychological strategies.

The scientific novelty of the obtained results:

A novel contribution to Ukrainian social psychology

- *the concept of "social-psychological strategies for life successfulness" was defined* as a method of person's interaction with other people for achieving balance and unity of the important component of life successfulness which are: the results of activities in important areas of life (life project realisation), evaluation of these results as significant; presence of emotionally coloured state; satisfaction of needs in self-fulfilment and self-realisation; experiencing subjective well-being, life satisfaction, sense of authorship and meaning of life;

- *the scheme of social-psychological strategies for life successfulness deployment was offered* and described through the realisation of own values based on which life project is formed, identifying possible ways of life project realisation with the further choice of the optimal actions with consideration of possible contradictions, obstacles and ways of their overcoming;

- *the list of social-psychological strategies for life successfulness was offered*, it includes the next strategies: reliance on close people's support; addressing helping professionals; acting according to the role model of other successful people; cooperation

with others; using of others (manipulations); integration into the community, actions regardless social environment and circumstances;

- the commonalities and differences in repertoires and methods of social-psychological strategies for life successfulness use among successful IDPs and non-IDPs, unsuccessful IDPs are determined;

- coaching was used as a tool for dealing with the requests of IDPs related to life successfulness and social-psychological strategies of its achievement; its advantages were identified as following: individual approach and tight concentration on request; increasing of ability to reflect, life successfulness, satisfaction with rest and relations with close people, prosociality, stress resistance, decreasing of the social desirability level; realisation of own strengths and weaknesses; development of analysis and evaluation, planning, communication, search and decision-making skills.

Contribution to expanding the vision of previously researched issues:

- ideas about life success, and life successfulness as non-identical terms;
- representations about crisis events in the process of life success and life successfulness deployment.

Ideas developed through the research:

- representations about the changing of life successfulness level due to the resettlement and adaptation to the consequences of the military conflict;
- ideas related to the evaluation of coaching effectiveness and usage of quantitative and qualitative metrics.

The practical value of the research

The dissertation research results can be used for correctional psychological work with IDPs, development of training and adaptation programs for these individuals, training of social workers involved in dealing with IDPs, and development of training programs for such work.

Keywords: life success, life successfulness, social-psychological strategies for life successfulness, internally displaced persons, internal migration.

СПИСОК НАУКОВИХ ПРАЦЬ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

A) Наукові праці, в яких опубліковано основні наукові результати дисертації.

Статті у наукових фахових видання затверджених МОН України:

1. Боровинська, І. Є. (2017а). До психологічного розуміння понять «успіх», «успішність», «життєвий успіх», «життєва успішність». *Науковий вісник Херсонського державного університету*, Вип. 3, том 2, 142-148. (IndexCopernicus)

2. Боровинська, І. Є. (2017b). Соціально-психологічна природа стратегій життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб. *Проблеми політичної психології*, 5(19), 62-72.

3. Borovynska, I. Ye. (2019a). Life successfulness as a phenomenon influenced by social desirability effect. *Scientific herald of the Kherson State University*, Vol.1, 199-205 (Index Copernicus).

4. Borovynska, I. Ye. (2019b). The place of mental health in the structure of life successfulness. *Humanitarium*, 42(1), 16-27 (Index Copernicus).

5. Borovynska, I. Ye. (2019c). The sense of community belonging among internally displaced persons with high level of life successfulness. *Theory and practice of modern psychology*, Iss. 5, vol. 1, 129-135 (Index Copernicus).

6. Borovynska, I. Ye. (2020a). Coaching as a mean of social-psychological strategies for life successfulness activation among internally displaced persons with low level of life successfulness: possibilities and limitations. *Theory and practice of modern psychology*, Iss. 1, vol. 3, 21-27 (Index Copernicus).

Статті у міжнародних наукових виданнях, які входять до Європейського Союзу:

7. Borovynska, I. Ye. (2020b). Social-psychological strategies for life successfulness of internally displaced persons: comparative analysis. *KELM*, 33(5), 70-79 (Index Copernicus).

8. Borovynska, I. Ye. (2020c). Social-psychological outcomes of coaching cooperation for internally displaced persons with low and moderate levels of life

successfulness. *Proceedings of the XXIV International Scientific and Practical Conference: Social and Economic Aspects of Education in Modern Society*, 35-45.

Б) Опубліковані праці апробаційного характеру:

9. Borovynska, I. (2017). The Role of Post-Traumatic Growth in Success Achieving by Internally Displaced Persons. *V International Scientific and Practical Seminar Political and Economic Self-Constitution: Citizenship Identity and Education*, м. Коринф, Греція, 26 травня 2017 очна участь із доповіддю і публікацією матеріалів.

10. Боровинська, І. Є. (2018). *Життєва успішність і сім'я – єдиний вимір сучасної реальності*. Сімейна політика в Україні: проблеми і перспективи розвитку, Київ, 4 квітня 2018, очна участь із доповіддю і публікацією матеріалів.

11. Borovynska, I. Ye. (2018a). *Success Stories of IDPs as a Resource of Adaptation and Inspiration for Other Community Members*. Всеукраїнська науково-практична конференція з медіапсихології. Медіаторчість в сучасних українських реаліях: протистояння медіатравми, Київ, 19 червня 2018, заочна форма участі із публікацією матеріалів.

12. Borovynska, I. Ye. (2018b). The Dark Side of Life Success: How to Achieve Results and Preserve Mental Health. *II International conference on mental health care "Mental health: Global challenges of XXI Century"*, м. Київ, 27-28 жовтня 2018, очна участь із публікацією матеріалів у *MHGC Journal* (Рим, Італія).

13. Боровинська, І.Є. (2019а). Готовність внутрішньо переміщених осіб до оволодіння соціально-психологічними стратегіями життєвої успішності. *Міжнародна науково-практична конференція «Пріоритетні напрями вирішення актуальних проблем виховання і освіти»*, м. Харків, 26–27 липня 2019, заочна участь із публікацією матеріалів.

14. Боровинська, І. Є. (2019b). Ставлення до взаємодії з фахівцями допомагаючих професій переселенців з низьким і високим рівнями життєвої успішності. *Міжнародна науково-практична конференція Людина та соціум: сучасні проблеми взаємодії (психологічні та педагогічні аспекти)*, м. Львів, 27–28 вересня 2019 року, заочна участь із публікацією матеріалів.

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ..... | 20 |
| ВСТУП..... | 21 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ СТРАТЕГІЙ ЖИТТЄВОЇ УСПІШНОСТІ..... | 29 |
| 1.1. Аналіз психологічних підходів до розуміння життєвого успіху та успішності..... | 29 |
| 1.2. Сутність і зміст соціально-психологічних стратегій життєвої успішності..... | 45 |
| 1.3. Зміна життєвих уявлень і стратегій внаслідок переломних життєвих подій..... | 57 |
| Висновки до першого розділу..... | 66 |
| РОЗДІЛ 2. ЕТАПИ І ПРОЦЕДУРА ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ СТРАТЕГІЙ ЖИТТЄВОЇ УСПІШНОСТІ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ..... | 68 |
| 2.1. Програма емпіричного дослідження соціально-психологічних стратегій життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб..... | 68 |
| 2.2. Інструментарій та методи емпіричного дослідження..... | 73 |
| 2.3. Соціально-психологічні особливості груп внутрішньо переміщених осіб та осіб, які не змінювали місце проживання..... | 89 |
| 2.4. Аналіз складових життєвої успішності груп внутрішньо переміщених осіб та осіб, які не змінювали місце проживання..... | 104 |
| Висновки до другого розділу..... | 112 |
| РОЗДІЛ 3. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ СТРАТЕГІЙ ЖИТТЄВОЇ УСПІШНОСТІ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИМИ ОСОБАМИ..... | 115 |
| 3.1. Уявлення про життєву успішність та роль інших людей у її досягненні..... | 115 |
| 3.2. Зв'язок особистісних характеристик з життєвою успішністю..... | 130 |

| | |
|--|-----|
| 3.3. Психологічний зміст соціально-психологічних стратегій життєвої успішності у досліджуваних групах..... | 144 |
| Висновки до третього розділу..... | 176 |
| РОЗДІЛ 4. ЗАСОБИ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ СТРАТЕГІЙ ЖИТТЄВОЇ УСПІШНОСТІ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ..... | 179 |
| 4.1. Коучинг як засіб опанування внутрішньо переміщеними особами ефективних соціально-психологічних стратегій життєвої успішності..... | 179 |
| 4.2. Результати активізації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб..... | 190 |
| Висновки до четвертого розділу..... | 208 |
| ВИСНОВКИ..... | 210 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 213 |
| ДОДАТКИ..... | 237 |

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ВПО – внутрішньо переміщені особи

не-ВПО – особи, які не змінювали місце проживання

СПС – соціально-психологічні стратегії

ЖУ – життєвий успіх

ЖУСП – життєва успішність

ЖС – життєва стратегія

СПСЖУ – соціально-психологічні стратегії життєвої успішності

ВСТУП

Актуальність дослідження. Постійні соціальні, економічні, політичні зміни в Україні, що є, з одного боку причиною, а з другого – наслідком воєнного конфлікту на сході та анексії Криму, стають причиною для зіткнення громадян, що живуть у цих умовах, із потребою адаптуватися, підлаштовуватися під ці зміни, створювати та засвоювати нові способи дій для збереження нормальних умов власного існування та певного рівня життєвої успішності. Таке перетворення соціального контексту вимагає наукового вивчення стратегій і практик, що допомагають зберігати і підвищувати рівень життєвої успішності в умовах нестабільності.

Особи, що вимушено покинули свої домівки і переїхали на інші території є однією з найбільш уразливих категорій людей. Під час переселення вони стикаються з цілою низкою проблем: перегляд власного життєвого проєкту у зв'язку з досвідом переселення та адаптацією до нових умов проживання, пошук житла, джерел заробітку й забезпечення родини, зміна соціального статусу, налагодження соціальних зв'язків із територіальною громадою та інтеграція в нове соціальне оточення. Частина переселенців метою свого існування бачить звичайне виживання, задоволення базових потреб та очікує на можливість повернутися додому. Інша частина їх спрямована на активне перетворення навколишньої реальності, прагне не лише відновити свій колишній статус, а й досягти життєвого успіху в нових умовах. Які стратегії застосовують останні та чим відрізняються представники вищезазначених груп у своїх практиках – це питання, відповіді на які допоможуть у створенні програм опанування дієвих та ефективних соціально-психологічних стратегій життєвої успішності.

Поняття «життєвий успіх» та «життєва успішність» у психології досліджувалися в межах вивчення таких напрямів: уявлень представників різних спільнот про життєвий успіх (Ю. В. Атрамошина, І. Л. Фельдман, В. Ю. Вінков, О. Є. Поліванова, Г. К. Асан, Г. Д. Жетпісбаєва, Т. Н. Іванова, В. В. Москаленко, D. Hildebrandt-Wurpach, I. Vari-Szilagy, Zs. Solymosi), складових життєвого успіху

(Ю. М. Ільїна, О. Є. Поліванова, N. Mercer, D. P. Farrington, B. Parker, H. Chusmir, E. D. Shneidman), особистісних рис людини, що зумовлюють до життєвий успіх (Л. І. Дементій, Н. В. Лейфрід, Є. І. Беглова, А. І. Савенков, Х. Хекхаузен, Ф. Хоппе, R. L. Shiner, A. S. Masten, J. M. Roberts), мотивації досягнення життєвого успіху (Дж. Аткінсон, В. У. Майер, Х. Хекхаузен, Ф. Мак-Клелланд); здатностей, які сприяють досягненню життєвого успіху (Р. Стернберг, К. Klimkowska).

Дослідження внутрішньої міграції, у тому числі й вимушеної, здійснювалося в межах вивчення її впливу на психологічний стан людини (К. Alfadhli, J. Drury, S. Lock, S. M. Quintero-González, C. Siriwardhana, N. Haslam, S. Egey, І. Кузнецова, О. Міхєєва, К. В. Педько), зокрема крізь призму зміни ідентичності (О. Є. Блинова, М. М. Слюсаревський), формування й функціонування спільнот вимушених мігрантів (В. О. Васютинський, В. Agrino, C. C. Sonn, IOM), посттравматичного зростання (В. О. Климчук, Л. М. Коробка), роботи з психологічними наслідками вимушеного переміщення (В. О. Лазаренко, В. В. М'яленко, К. В. Педько).

Незважаючи на широкий спектр наукових робіт, присвячених питанню життєвого успіху і життєвої успішності, не було досліджень впливу на соціально-психологічні стратегії життєвої успішності вимушеної міграції. Тому соціальна значущість і недостатність розробленості теми використання соціально-психологічних стратегій життєвої успішності загалом та різними категоріями громадян зокрема зумовили вибір теми дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертаційна робота пов'язана з проблематикою науково-дослідної роботи лабораторії психології мас і спільнот Інституту соціальної та політичної психології НАПН України «Психологічні стратегії адаптації спільноти до умов і наслідків воєнного конфлікту» (2016-2018) – державний реєстраційний номер теми 0116U003300.

Об'єкт дослідження - життєва успішність внутрішньо переміщених осіб.

Предмет дослідження - соціально-психологічні стратегії життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб.

Мета дослідження - виявити зміст соціально-психологічних стратегій життєвої успішності ВПО в умовах вимушеного переселення та особливості їхньої активізації за допомогою методу коучингу.

Завдання дослідження

1. На основі аналізу вітчизняних і зарубіжних джерел визначити сучасні наукові підходи до проблеми життєвого успіху, змісту і структури соціально-психологічних стратегій життєвої успішності та впливу внутрішньої вимушеної міграції на досягання життєвого успіху.

2. Дослідити психологічні особливості ВПО і осіб, які не змінювали місце проживання, пов'язані з життєвою успішністю.

3. Дослідити уявлення про життєву успішність та її соціально-психологічні стратегії, визначити особливості їхнього використання в досліджуваних групах.

4. Розробити та реалізувати програму коучингової взаємодії як засобу активізації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності ВПО.

Методи дослідження. Для досягнення мети роботи і розв'язання визначених завдань було використано комплекс методів:

– *теоретичні методи:* аналіз наукових джерел та синтез отриманих теоретичних даних для визначення стану розробленості проблеми; порівняння і узагальнення для уточнення основних понять та виділення їхніх структурних компонентів, систематизація та інтерпретація результатів наукових досліджень – для опису процесу розгортання життєвого успіху, складання переліку соціально-психологічних стратегій життєвої успішності;

– *емпіричні методи:* для визначення особистісних рис респондентів ми використовували такі методики: комунікативна соціальна компетентність, особистісна конкурентоспроможність, мотивація успіху і страх невдач, діагностика маніпулятивного ставлення Банта, перцептивна оцінка типу стресостійкості, самооцінка рівня онтогенетичної рефлексії; для вивчення особливостей структури діяльності ми використовували методику «Мета. Засіб.

Результат.»); для виявлення рівня життєвої успішності та задоволеності основними компонентами життєвої успішності ми використовували авторський питальник; для дослідження соціально-психологічних стратегій життєвої успішності, уявлень про життєву успішність, оцінки ефективності коучингової взаємодії ми використовували метод глибинних інтерв'ю;

– *методи математичної статистики*, використані в розробці питальника: критерій Колмогорова-Смирнова, коефіцієнт Альфа Кронбаха, коефіцієнти кореляції Спірмена та Пірсона, критерій Кайзера-Майера-Олкіна (КМО), факторний аналіз; в аналізі даних, отриманих за допомогою стандартизованих методик: критерій Колмогорова-Смирнова, Н-критерій Краскала-Уолліса, U-критерій Манна-Уїтні, коефіцієнт кореляції Спірмена. Обчислення масиву даних відбувалося за допомогою пакету програм IBM SPSS Statistics 22.

Наукова новизна отриманих результатів.

У ході виконання роботи *уперше*:

- *розроблено поняття «соціально-психологічні стратегії життєвої успішності»*, запропоновано *перелік соціально-психологічних стратегій життєвої успішності та схему їхнього розгортання: опора на підтримку близьких людей* – полягає в установленні взаємин, у яких особа може розраховувати на допомогу близьких і спертися на них; *звернення по допомогу до фахівців* – передбачає розв'язання внутрішніх суперечностей, формування бачення майбутнього, планування реалізації життєвих завдань, оформлення життєвого проєкту через роботу з фахівцем; *дії за взірцем інших успішних людей* – ґрунтуються на наслідуванні дій / пошуку мотивації в діях об'єкта, який уже реалізував тотожний життєвий проєкт; *взаємовигідна співпраця* – означає пошук партнера (-ів) зі схожими цілями/цінностями та спрямування спільних зусиль на досягнення результату; *використання інших людей (маніпулятивна поведінка)* – спрямована на досягнення власних цілей за допомогою інших людей і/або впливу на іншого з метою отримання власної вигоди; *інтеграція в спільноту* – має на меті пошук спільнот, які відповідають інтересам особи, і використання можливостей цих спільнот для досягнення власних життєвих цілей. За результатами

емпіричного дослідження було додано *дії всупереч оточенню та обставинам* – стратегію, яка забезпечує реалізацію життєвого проєкту без зовнішньої підтримки з опорою на власні ресурси;

- *визначено* спільне і відмінне у наборах та способах використання соціально-психологічних стратегій життєвої успішності серед успішних ВПО, успішних не-ВПО та неуспішних ВПО: набір СПСЖУ у групах не відрізняється, окрім того, що успішні ВПО і не-ВПО гнучкі в його використанні та їм властиві *дії всупереч оточенню та обставинам*; успішні ВПО найбільш проактивні, часто використовують *інтеграцію в спільноту, взаємовигідну співпрацю*, посідають найширший особистий досвід *звернення по допомогу до фахівців*; неуспішні ВПО мають багато обмежувальних уявлень про роль інших людей у ЖУ, часто займають об'єктну і вичікувальну позицію; найбільш суперечливими з усіх стратегій стосовно використання і уявлень про їхню ефективність, є *дії за взірцем інших успішних людей і використання інших людей*.

- *застосовано* коучинг як інструмент для роботи із запитами ВПО, пов'язаними з життєвою успішністю і соціально-психологічними стратегіями її досягнення та доведена ефективність його використання через підвищення рівня рефлексії, життєвої успішності, задоволеності з відпочинку та взаємин із близькими, просоціальності, стресостійкості та зниженні рівня соціальної бажаності на рівні кількісних показників; набуття коригувального досвіду усвідомлення власних сильних і слабких сторін, розвиток навичок аналізу та оцінки, планування, пошуку і приймання рішень, комунікації, отримання інформації та інструментів самопомоги на рівні якісних показників.

Набули подальшого розвитку:

- уявлення про життєвий успіх, життєву успішність як нетотожні поняття, зокрема показано, що складові цих понять відрізняються. Так, життєвий успіх представляє собою результати у важливих для особи сферах життя і їхню відповідність когнітивній мапі життєвого успіху. Тоді як життєва успішність – це емоційно піднесений стан, який особа переживає від усвідомлення результатів у важливих для неї сферах життєдіяльності, їхньої оцінки як значущих, що

супроводжується переживанням суб'єктивного благополуччя, задоволення життям, відчуттям авторства і сенсу життя, самоздійснення;

- уявлення про зміну рівня життєвої успішності у зв'язку з переселенням та адаптацією до наслідків воєнного конфлікту, що полягало у виділенні підгруп ВПО залежно від впливу переселення на життєву успішність: серед успішних ВПО виділені підгрупи *набутої успішності, збереженої/примноженої успішності, зміни напряму діяльності*; серед неуспішних ВПО – *неуспішних; успішних, незважаючи на результати тестування; утраченої успішності; переоцінки*.

Уточнено:

- роль кризових подій у розгортанні життєвого успіху і життєвої успішності;

- можливі засоби оцінки ефективності коучингу із застосуванням якісних і кількісних показників.

Практичне значення роботи. Теоретичні положення роботи та висновки з емпіричного дослідження можуть бути використаними для розробки програм інтеграції ВПО в місцеві спільноти та відновлення/досягнення ними необхідного рівня життєвої успішності з використанням ефективних соціально-психологічних стратегій. Отримані результати будуть корисними для практичних психологів, коучів, соціальних працівників, які надають ВПО психологічні та консультативні послуги. Знання особливостей уявлень ВПО про життєву успішність, роль інших людей у реалізації стратегій життєвої успішності та особливості сприймання й використання соціально-психологічних стратегій життєвої успішності, допоможуть у виробленні засобів психотерапевтичних, психоедукаційних і консультативних інтервенцій. Розроблений для визначення рівня життєвої успішності питальник може бути корисним для проведення наступних емпіричних розвідок, пов'язаних із дослідженнями життєвої успішності. Матеріали дисертаційного дослідження також можуть стати допоміжними в розробці програм освітніх курсів із соціальної психології, психології особистості, психології спільнот, психології міграції, соціальної роботи, психологічного консультування тощо.

Результати дисертації **впроваджено** в практичну роботу благодійного фонду «Психотерапевти світу для України» (застосовано в роботі із запитами ВПО та підготовці до проведення психоедукаційної роботи з пояснення процесів внутрішньої вимушеної міграції та її наслідків) та підготовку навчальних програм, пов'язаних з наданням психологічної допомоги в умовах адаптації до наслідків воєнного конфлікту Українського інституту когнітивно-поведінкової терапії.

Апробація результатів дослідження. Теоретичні положення дисертаційної роботи та результати емпіричного дослідження були представлені: на V міжнародному науковому і практичному семінарі «Political and economic self-constitution: citizenship identity and education» (м. Коринф, Греція, травень 2017), на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Сімейна політика в Україні: проблеми і перспективи розвитку» (м. Київ, квітень 2018), Усеукраїнському конгресі із соціальної психології (м. Київ, листопад 2019), XXIV Міжнародній науковій і практичній конференції «Social and Economic Aspects of Education in Modern Society» (м. Варшава, Польща, 25 грудня 2020). Методологічні підходи до проведення дослідження та попередні результати роботи були представлені в межах наукових шкіл «Searching for Path to Peace in the Post-Soviet Space» (м. Одеса, червень 2018) та «Peace Building in Eurasia: Education, Identity and Politics» (м. Бішкек, Республіка Киргизстан, червень 2019). Результати дослідження обговорювались на методологічному семінарі для молодих вчених в Інституті соціальної та політичної психології, а також на методологічних семінарах та засіданнях лабораторії психології мас і спільнот Інституту соціальної та політичної психології (2017 – 2020).

Наукові стажування. Робота над дослідженням проходила у лабораторії психології мас і спільнот Інституту соціальної та політичної психології НАПН України, із науковим стажуванням за кордоном: на базі Інституту вивчення миру та політики безпеки Гамбургського університету (м. Гамбург, Німеччина, листопад-грудень 2017) у межах наукового проєкту «EPSE–Eurasian Peace Studies Exchange».

Публікації. Зміст дисертаційного дослідження відображено в 14 одноосібних публікаціях, із них 6 статей – у наукових фахових виданнях, включених до переліку МОН України (5 з яких включені до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus), 1 стаття в періодичному науковому виданні іншої держави, що входить до Європейського Союзу, що включене до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus, 1 стаття в збірнику конференції держави, що входить до Європейського Союзу, 2 публікації в збірниках семінарів та конференцій країн, що входять до Європейського Союзу, 4 публікації – в інших наукових виданнях України.

Структура та обсяг роботи. Дисертаційна робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що нараховує 247 найменувань (з них 102 англійською мовою, 3 – болгарською мовою), і додатків. Загальний обсяг дисертації становить 299 сторінок, основна частина дисертації викладена на 192 сторінках. Текст дисертації містить 8 рисунків та 4 таблиці, які займають 4,5 сторінки. Додатки розмішені на 62 сторінках та включають 38 рисунків і 15 таблиць.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ СТРАТЕГІЙ ЖИТТЄВОЇ УСПІШНОСТІ

Розділ присвячено теоретичному аналізу досліджень, спрямованих на розкриття понять «життєвий успіх», «життєва успішність», «соціально-психологічні стратегії життєвої успішності» та їхніх складових, описано стан розробленості проблеми у соціальній психології. На основі розглянутого матеріалу запропоновано перелік соціально-психологічних стратегій життєвої успішності та схему їхнього розгортання.

1.1. Аналіз психологічних підходів до розуміння життєвого успіху та успішності

Тема успіху достатньо щільно увійшла в обіг соціальних та гуманітарних наук в останні декілька десятиріч. Не менше цей напрям експлуатується і у повсякденному житті. Багато хто прагне стати успішним, але водночас уявлення про успіх і успішність відрізняються від людини до людини, від регіону до регіону, від країни до країни. Ті досягнення, які одна особа вважає успіхом виявляться буденними справами для іншої. Те, що є еталоном успішності в одному суспільстві, в іншому взагалі не буде таким. Результати розвинених країн здаватимуться успіхом для нерозвинених, але не оцінюватимуться як видатні серед рівних.

Кожен науковий напрямок робить власний акцент на розгляді понять «успіх» та «успішність» і аналізує їх у розрізі превалюючих завдань конкретної розвідки. Але, не дивлячись на зростаючий інтерес наукової спільноти, вищезгадані поняття часто ототожнюються. Як зазначає Ю. М. Ільїна, «в даний час немає розвинутої єдиної психологічної теорії успішності, є велика кількість мозаїчних уявлень про тему» (Ільїна, 2008). Водночас, «спроби операціоналізації понятійної сутності успіху в соціальних і гуманітарних науках збільшуються і

дають основу для ідентифікації певних тенденцій в інтерпретації поняття «успіх» (Попова та ін., 2015, 175). Успіх у загальному розумінні інтерпретується як позитивний результат діяльності суб'єкта, що орієнтована на досягнення значущих для нього цілей і не суперечить загальноприйнятим соціальним нормам і орієнтирам (Дворецкая, & Лощакова, 2016, 2).

Існують різні підходи до розуміння понять «життєвий успіх» та «життєва успішність». Наприклад «життєвий успіх» розглядався у психологічній науці у таких розрізах: вивчення складових життєвого успіху (Ю. М. Ільїна, О. Є. Поліванова, N. Mercer, D. P. Farrington, B. Parker, H. Chusmir, E. D. Shneidman); уявлення різних за віком, статтю, професією людей про життєвий успіх (Ю. В. Атрамошина, І.Л.Фельдман, О.Є.Поліванова, Г. К.Асан, Г. Д. Жетпісбаєва, Т. Н. Іванова, В. В. Москаленко, D. Hildebrandt-Wurpach, I. Vari-Szilagyі, Zs. Solymosi); особистісні риси людини, що призводять до життєвого успіху (Л. І. Дементій, Н. В. Лейфрід, Є. І. Бєглова, А. І. Савєнков, Х. Хекхаузен, Ф. Хоппе, R. L. Shiner, A. S. Masten, J. M. Roberts); мотивація досягнення життєвого успіху (Дж. Аткинсон, В. У. Майєр, Х. Хекхаузен, Ф.Мак-Клелланд); здатності, які сприяють досягненню життєвого успіху (Р.Стернберг, К. Klimkowska).

Щодо визначення поняття «життєвий успіх», то на думку М. Б. Рафа (2012), він є «процесом і результатом активності людини протягом усього життя через послідовну реалізацію постійно розроблюваної системи глобальних життєвих цілей та окремих практичних завдань, що є їх конкретизацією» (Рафа, 2012, 81). А. Д. Галюк (2004) зазначає, що життєвий успіх, крім усього іншого, є «відправним пунктом, метою, що направляє особистість на її життєвому шляху» (Галюк, 2004, 3). За І. Г. Єрмаковим (2007), «життєвий успіх – це і результат, і суспільна оцінка результату (результатів) життєвого проєкту <...>, його значущості для оточуючих особистість людей» (Єрмаков, 2007, 257).

Дехто з авторів, говорячи про життєвий успіх, зосереджується на його компонентах. На початку розвідки, які стосувалися визначення важливих життєвих сфер, фокусувалися на таких поняттях як достаток, дохід,

працевлаштування або просування кар'єрними сходами (Chusmir, & Parker, 1991, 88; Szumski et al., 2018, 1022). Сучасні дослідження показують, що зв'язок між доходом і задоволеністю життям зменшується або взагалі зникає (Abele et al., 2016, 1618), а зв'язок прагнення до фінансового успіху та суб'єктивного благополуччя майже завжди негативний (Nickerson et al., 2007, 467). Факт того, що наявності фінансового успіху недостатньо для оцінки особи як успішної в житті, змусило дослідників звернути увагу на інші, важливі аспекти життя. Деякі дослідники вважають, що для більшості людей успіх в житті розкривається в балансі професійного і сімейного життя (Klimkowska, 2012, 34; Lirio et al., 2012, 42) або роботи і романтичних/дружніх стосунків (Shiner et al., 2003, 1148; Meulemann, 2001, 460).

В. Parker і Н. Chusmir (1992) вводять поняття «когнітивної мапи життєвого успіху» (cognitive map of life-success), яка включає в себе всі важливі для людини аспекти життя та вимагає вміння одночасно управляти ними (Kirkpatrick Johnson, M. і Hitlin, S., 2017).

З подальшим розвитком розуміння поняття «життєвий успіх», дослідники, окрім вищезгаданих сфер життя, пропонують розглядати ще й такі: особиста реалізація (Shneidman, 1984, 610) статус, внесок у суспільство, безпека (Chusmir, & Parker, 1991), почуття власної гідності або самоповаги (Parker, & Chusmir, 1992), активний відпочинок, який приносить задоволення, просоціальна поведінка і задоволення власних потреб (Hildebrandt-Wurpach, 2011, 131) задоволеність місцем проживання, здоров'ям і фізичним станом (Nickerson et al., 2003, 534; Mercer et al., 2016).

Ю. М. Ільїна (2010) розглядає життєвий успіх крізь призму побудови та функціонування ментальної моделі, яка забезпечує досягнення успіху в житті та включає в себе такі компоненти: фінансова складова, комунікативна складова, досвідна складова, сімейна складова, вікова складова, здоров'я, гендерна складова, мотиваційно-ціннісна складова, емоційна складова, професійна складова.

О. Є. Поліванова (2014), досліджуючи уявлення молоді про життєвий успіх, виділила такі блоки (складові) цього поняття: матеріальне благополуччя (гроші, професійна затребуваність); соціальний стан (визнання, стабільність, високий соціальний статус); міжособові взаємини (власна сім'я, хороші друзі, кохання); емоційна насиченість (щастя, благополуччя, натхнення); самопочуття і самовідчуття (здоров'я, краса, активність); самореалізація (досягнення цілей, впевненість).

Отже, ми бачимо, що набір складових життєвого успіху відрізняється від дослідження до дослідження, але є й спільні риси для усіх вищезгаданих розвідок, а саме: матеріальне забезпечення, взаємовідносини з іншими, психічне/фізичне здоров'я, професійна реалізація/самореалізація.

Різниця ж в отриманих даних, на нашу думку, пояснюється наявністю одночасно кількох контекстів, на фоні яких розгортається дослідження життєвого успіху:

1. *Історичний*. В кожному нову історичну епоху уявлення про успіх змінюються. «За час зафіксованої людством історії існували декілька різних ідеологічних платформ життєвої успішності, модель зразкових життєвих досягнень, які мають вплив на створення еталонів успішності...» (Лотоцька, 2011).
2. *Культурологічний*. Задає стандарти успіху для певної культури і відрізняє уявлення про нього для представників різних культур.
3. *Соціальний*. Задає параметри успіху у конкретному соціальному середовищі та впливає на формування уявлень про життєвий успіх у його представників.

Таким чином, на формування уявлень про ЖУ та виокремлення важливих для особи сфер життєдіяльності, одночасно впливають декілька контекстів, а саме: історичний, культурний, соціальний і я-контекст. Якщо перші три рівні були описані вище, то четвертий рівень – «я-контекст» вимагає пояснень. Цей рівень, на наш погляд, характеризується особистими потребами, прагненнями і мотивами людини. Він є позицією, в якій, через засвоєння соціально-психологічних практик загалом, і «практик успіху» зокрема (Боцвінок, 2016, 42), сходяться усі попередні

рівні, а потім переломлюються через індивідуальні особливості і створюють неповторну когнітивну мапу життєвого успіху певної особи. Схематично ця ідея представлена на рис. 1.1.

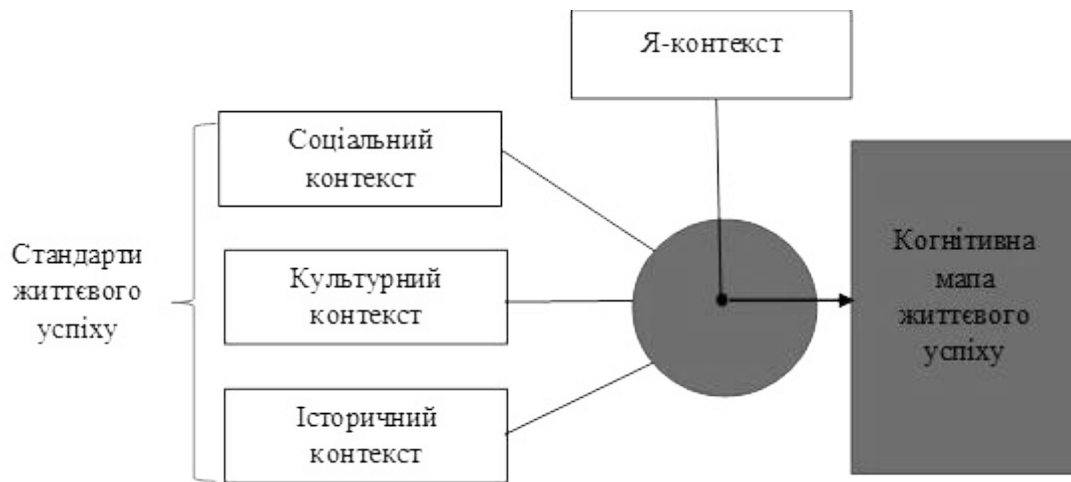


Рис. 1.1. Формування стандартів життєвого успіху і їхній вплив на когнітивну мапу життєвого успіху конкретної особи.

Індивідуальні відмінності у розумінні життєвого успіху вивчалися через уявлення про нього різних за статтю, віком, професією людей (Поліванова, 2011; Артамошина, 2007; Фельдман, 2014; Асан та ін., 2015; Вінков, 2018).

Ю. В. Артамошина (2007) в дослідженні уявлень жінок про життєвий успіх, виділила такі їхні типи: перший – пов'язаний з соціальними ролями жінки та їхньою оцінкою у суспільстві; другий – пов'язаний з внутрішнім багатством особистості і наявністю психологічних якостей, необхідних успішній жінці.

І. Л. Фельдман (2014), вивчаючи статево-вікові відмінності уявлень про життєвий успіх у менеджерів, прийшла до висновків, що для жінок старше 25 років особисте життя має найбільше значення, тоді як найменше значення воно має для чоловіків до 25 років. Менеджерам у віці до 25 років найпростіше відкласти особисте життя на другий план, якщо це сприятиме їхньому професійному зростанню. Менеджери до 25 років, описуючи свої життєві досягнення, виділяють в основному роботу (навчання), а менеджери старше 25 років – особисте життя.

О. Є. Поліванова (2014) у своєму дослідженні взаємозв'язку уявлень про успіх та соціально-психологічних характеристик особистості у сучасної молоді, визначила, що у групі дівчат життєвий успіх пов'язаний з міжособовими взаєминами і емоційною насиченістю подій, у групі хлопців – із матеріальним благополуччям, міжособовими взаєминами та самореалізацією.

Отже, поняття «життєвий успіх» – полікомпонентне. Його складові відрізнятимуться від особи до особи і складатимуть неповторний візерунок життєвого успіху людини в певний період життя, у конкретних соціально-культурному контексті та історичних умовах.

Переходячи до розгляду поняття «життєва успішність», зазначимо, що, судячи з огляду наукової літератури, воно часто ототожнюється з ЖУ. Тому для початку пропонуємо проаналізувати ЖУСП за аналогією з поняттям «успішність», яке включає в себе емоційний компонент і розглядається як суб'єктивне переживання власного успіху.

У науковій літературі нам вдалося знайти декілька визначень ЖУ, які, на нашу думку, насправді описують ЖУСП.

Так, В. Г. Печерський (2012) каже про те, що ЖУ можна розглядати на особистісному рівні як емоцію інтегральної будови, яку переживає особа від усвідомлення власних досягнень у найбільш значущих для неї сферах життєдіяльності та яка зумовлює відчуття (переживання) суб'єктивного благополуччя. Але, якщо ЖУ – це наявність результатів у важливих для особи (або таких, які вважаються важливими у суспільстві) сферах життєдіяльності, то чи може результат бути емоцією? Напевне, ні. А ось суб'єктивне переживання від досягнення значущого результату, саме так визначається «успішність», може викликати позитивно забарвлений емоційний стан. Тож, ми пропонуємо розглядати визначення В. Г. Печерського як життєву успішність.

Ту саму ситуацію з визначенням ЖУ спостерігаємо у І. Л. Фельдман (2014). На думку автора, про життєвий успіх можна говорити, коли особа досягає своїх істинних цілей, до яких старанно прагнула, коли вона може вести такий спосіб життя, який їй подобається, дістаючи задоволення від подій, що відбуваються в

житті, коли відчуває внутрішню гармонію, душевну рівновагу та емоційний комфорт. Ми цілком згодні з тією частиною визначення ЖУ, в якій йдеться про досягнення цілей, але щодо емоційної складової, а саме: задоволення, відчуття гармонії, емоційний комфорт, то, на нашу думку, тут знов відбувається підміна понять.

Н. С. Головчанова (2009), міркуючи про життєву успішність, як про предмет психологічного дослідження і психологічного консультування, говорить про потребу розгляду цього поняття через призму авторства і сенсу життя. «З нашої точки зору, довготривалою і суттєвою можна вважати лише успішність, основою якої є авторство й істинність життя, а досягнення успіху передбачає реалізацію значущих для людини і суспільства сенсів життя».

Як зазначають Л. А. Мальц і А. М. Федосєєва (2005), «успіх особистості в контексті життєдіяльності може виступати формою самореалізації і зумовлювати суб'єктивну задоволеність процесом життя».

На думку L. Garcia (2019), життєва успішність це не лише володіння матеріальними благами, місце у соціальній ієрархії, чи сімейне щастя. Це те, що дає змогу долати труднощі, спричиняє щастя і задоволення, підвищує рівень самоприйняття і добре впливає на ментальне здоров'я.

В. В. Левченко (2014) виділяє такі вміння та риси особистості, які забезпечують життєву успішність: позитивне ставлення до життя; конструктивний підхід до розв'язання завдань; відповідальність; вміння і звичка ставити цілі; спрямованість на результат; здоров'я та енергія; воля (душевна сила); розвинене мислення.

Поняття «життєва успішність», а саме її емоційний компонент, може розглядатися крізь призму таких феноменів як: самоздійснення, суб'єктивне благополуччя, гармонія, задоволеність життям, відчуття сенсу життя.

Категорії «суб'єктивне благополуччя», «гармонія» і «сенси життя» не дарма обрані нами для розкриття поняття «життєва успішність». Кожна з вищезгаданих категорій містить у собі один або декілька ключових аспектів, які допомагають розкрити феномен життєвої успішності з різних боків.

На кожному життєвому етапі особистість планує власне майбутнє, ставить перед собою життєві завдання, виконання яких сприяє реалізації власного потенціалу і «розкриттю» особистості. Таким чином, у процесі життєдіяльності особа не лише реалізує поставлені цілі та вирішує завдання, але й створює себе. На думку А. М. Большакової (2011), самоздійснення особистості є найважливішим життєвим завданням людини в онтогенезі. І. О. Логінова (2009) акцентує увагу на процесуально-змістовному аспекті поняття самоздійснення, який не зводиться до "розвитку" як процесу появи "незворотних новоутворень", але розкривається через "становлення" – прогресивне ускладнення системної організації людини в ході життя.

Що ж являє собою суб'єктивне благополуччя і, який зв'язок між цим поняттям і життєвою успішністю? Як зазначають R. Calvo¹, Yu. Zheng (2012) та їхні співавтори, суб'єктивне благополуччя – це комплексне поняття, якому бракує універсального визначення, але, яке часто включає в себе різні шляхи оцінки і переживання особою власного життя (Tov, & Diener, 2013).

Зазвичай автори наголошують на трикомпонентній моделі суб'єктивного благополуччя. Оцінний компонент пов'язується з результатами аналізу життя загалом або окремих його аспектів, як таких, що задовольняють людину; афективний компонент охоплює настрій або відчуття протягом певного періоду часу; третій компонент пов'язується із задоволенням базових психологічних потреб та самовизначенням (Tov, & Diener, 2013; Shankar et al., 2015; Ковачева, 2016; Чиксентмихайи, 2013).

Н. В. Волинець (2018) наголошує на тому, що переживання благополуччя це «безпосередньо-чуттєве відображення відношень між мотивами (потребами), із їхнім задоволенням або незадоволенням та успіхом або можливістю успішної реалізації відповідної їм діяльності людини». Р. М. Шаміонова (2012), підтверджуючи попередню думку, говорить, що «суб'єктивне благополуччя особистості має свій активний початок, який виражається у спрямуванні активності на досягнення успіху». Т. В. Данильченко (2016; 2017), вивчаючи соціальне суб'єктивне благополуччя і його структуру, іде далі у розумінні зв'язку

благополуччя і успішності і розглядає феномен соціального суб'єктивного благополуччя як позитивне переживання успішності функціонування індивіда в соціальному середовищі.

Отже, проводячи паралелі між життєвою успішністю і суб'єктивним благополуччям, важливо зазначити тотожність цих феноменів у наявності афективної складової. У випадку з життєвою успішністю позитивні емоції виникають в усвідомлені людиною ефективною реалізації життєвого проєкту. В розгляді суб'єктивного благополуччя йдеться про превалювання позитивних емоцій над негативними і відчуття задоволеності та щастя. Розгляд поняття «суб'єктивне благополуччя» звернув нашу увагу на швидкоплинність афективного ефекту і змусив замислитися над тим, що являє собою життєва успішність без цієї складової. Оскільки «життєва успішність» – також багатоаспектне поняття, можемо припустити, що і воно містить у собі когнітивний компонент, який дає змогу людині оцінювати своє життя як успішне чи неуспішне.

На відміну від поняття суб'єктивне благополуччя, яке досить добре розроблено у психологічній науці, поняття «гармонія» більше стосується філософських категорій.

Т. П. Берсенцова (2016) виділяє головний критерій гармонії як «синтез стійкості і мінливості, рівності і нерівності, де відмінності і протилежності, що складають зміст гармонії, не просто співіснують, не просто доповнюють, а взаємно припускають одна одну».

З позиції екзистенціалізму, особа гостро переживає суперечності власного існування і свідомо або несвідомо прагне до гармонії. На кожному новому етапі людського життя виникають нові суперечності, які спонукають особистість і надалі шукати рішення, просуваючись до кінцевої мети – досягти досконалої єдності зі світом (Р. Х. Лукманова, 2012). О. В. Лебедева (2013) вбачає у гармонії «баланс між різними складовими самої людини: емоційними, інтелектуальними, тілесними і психічними; між людиною і оточуючими, природою, космосом».

В. В. Ремньова (2008) розглядає гармонійну особистість як врівноважену, таку яка проявляє життєстійкість.

М. Shaffer і колеги (2003) зазначають, що, задоволеність особи усіма чи майже усіма сферами свого життя зумовлює гармонію цих сфер та їхню відповідність особистим цінностям і пріоритетам.

Таким чином, гармонія – це стан збалансованості внутрішнього світу особистості, а також узгодженість внутрішнього і зовнішнього, це прагнення до встановлення балансу між суперечливими частинами. Такий стан часто зустрічається у житті, де для відчуття себе успішною особою має знайти рівновагу між сферами, які інколи суперечать одна одній.

Наступний аспект, крізь призму якого пропонуємо розглянути життєву успішність, пов'язаний з переживанням реалізації сенсу життя людини через життєвий проєкт.

Згідно з В. Франклом, особа завжди прагне до знаходження сенсу у своєму житті. Сенс не суб'єктивний, людина не винаходить його, а знаходить у світі, в об'єктивній реальності, саме тому він виступає для людини як імператив, що вимагає своєї реалізації (Леонтьєв, 2003, 38). Знайти у світі свій сенс допомагає рефлексія екзистенційних цінностей, яка сприяє формуванню екзистенційного «Я», тобто усвідомленню людиною себе з точки зору сенсу свого життя (Франкл, 2016). Тобто через реалізацію у важливих для себе сферах особа здійснює пошук себе і сенсу свого існування.

Отже, розглянувши різні категорії, через які, на нашу думку, розкривається поняття «життєва успішність», ми можемо зробити висновок про те, що це поняття багатогранне. Окрім емоційного компонента, про який йшлося до цього, містить у собі когнітивний (оцінний) компонент, який залежить від об'єктивних життєвих умов з одного боку, та їх суб'єктивної оцінки з другого (Cirkvenčić et al., 2017), смисловий компонент (реалізація сенсу життя), балансовий компонент (встановлення гармонії між усіма частинами системи, спрямованість на розв'язання суперечностей, самовідновлення і добудова).

Розгортанню і реалізації життєвого успіху сприяє попередня когнітивна робота, пов'язана з формуванням уявлень про життєвий успіх, на основі яких здійснюється виокремлення важливих для особи сфер життя, створення когнітивної мапи життєвого успіху, постановка життєвих завдань та формування життєвого проекту.

Самої внутрішньої роботи для досягнення життєвого успіху недостатньо, бо для цього особистість має володіти певними компетенціями – знати як приймати рішення, що призводять до успіху (Geisler, & Allwood, 2015), як діяти, які особистісні характеристики використовувати у певній ситуації і, які навички розвивати (Klimkowska, 2012, 33). Життєва компетентність є окремим поняттям і визначається як «знання, вміння, життєвий досвід особистості, її життєтворчі здатності, необхідні для розв'язання життєвих завдань, продуктивного здійснення життя, як індивідуального життєвого проекту» (Сохань, & Єрмаков, 2003, 9). Також розвинена життєва компетентність допомагає адаптуватись до змін, розкрити індивідуальність людини, «дає змогу їй свідомо і творчо визначати і здійснювати власне життя <...> досягти успішної оптимальної життєдіяльності в умовах середовища (технологічного, економічного, політичного, соціального, культурного), яке перманентно змінюється» (Єрмаков, & Пузіков, 2005, 19).

Розгортання життєвої компетентності відбувається у юнацькому віці і є індикатором, який дає змогу визначити готовність молоді до життя, подальший особистісний розвиток і здатність до активної участі у житті суспільства (Пустовіт, 2008; Асан та ін., 2015).

Життєва компетентність виконує ряд функцій серед яких: захисна, функція життєпізнання і самопізнання, функція життєвого передбачення, функція життєвого самовизначення, функція самореалізації, функція організації і вдосконалення життєдіяльності (Пузіков, 2011, 43-44). На нашу думку, саме функції життєвого передбачення і життєвого самовизначення, які виконує життєва компетентність, дають змогу особистості формулювати і ставити перед собою життєві завдання, які зумовлюють ефективне життєздійснення, а, отже, і життєвий успіх.

Життєва компетентність за І. Г. Єрмаковим (2007) сприяє ефективному розв'язанню п'яти основних груп життєвих завдань особистості, від яких залежить успішність, продуктивність її життєздійснення: визначення стратегічних життєвих цілей та завдань, їхнє структурування, ієрархізація, ціннісне та ресурсне обґрунтування; організація власного життєвого часу та простору, управління, розвиток та реалізація життєвого потенціалу з метою досягнення життєвих цілей; встановлення та припинення соціальних контактів, підтримка необхідних параметрів спілкування та взаємодії з іншими людьми; самопізнання (самоаналіз та самооцінка), пізнання свого життєвого потенціалу, осмислення життєвої стратегії; саморозвиток, самонавчання та самовиховання, розвиток життєвої компетентності.

Для реалізації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності, які є предметом нашого дослідження, особа окрім життєвої компетентності має володіти і розвивати соціально-комунікативну компетентність, яка є однією зі складових життєвої компетентності. Якщо пригадати групи життєвих завдань, описані І. Г. Єрмаковим та Сохань Л. В. (2003), які покликана вирішувати життєва компетентність, то одним з них буде встановлення та припинення соціальних контактів, підтримка необхідних параметрів спілкування та взаємодії з іншими людьми. К. Klimkowska (2012), говорячи про життєву успішність вказує на існування певного каталогу компетенцій, який включає у себе «розвиток вміння комунікувати з іншими, вміння знаходити власні орієнтири, вміння оцінювати і перетворювати власне оточення». Н. А. Гапонова (2017) виводить окреме поняття комунікативної успішності, яке вона розглядає як інтегративне особистісне утворення, що розкривається у комунікативній компетентності і «об'єднує у загальну систему знання людини про соціум і саму себе, сукупність певних вмінь і навичок поведінки у суспільстві, і ставлення, які в першу чергу проявляються в особистісних рисах індивіда, його мотиваціях, ціннісних орієнтаціях, які дають йому змогу інтегрувати, як внутрішні, так і зовнішні ресурси для безпосереднього досягнення соціально значущих цілей, шляхом ефективного розв'язання різноманітних проблем».

Значущість комунікативної компетентності проходить червоною лінією через тему життєвої успішності. Багато авторів виносять здатність «до встановлення, зберігання та розвитку конструктивних, розвивальних стосунків» (Гльїна, 2010) окремою складовою життєвої успішності. С. Г. Головіна та колеги (2018) у дослідженні конструкту життєвої успішності студентської молоді наводять чотири групи предикторів життєвої успішності. До першої групи відносяться вольові риси, до другої – наявність соціального капіталу, до третьої – комунікативна компетентність, до четвертої – рівень вітального тону. Друга і третя група, які сумарно складають 53% відповідей респондентів, пов'язані з розвитком комунікативної компетентності.

Одним із визначальних факторів ефективного спілкування та розвитку комунікативної компетентності є рефлексія, яка у контексті міжособових відносин розглядається як «здатність усвідомлення людиною особливостей свого спілкування з іншими, що дає їй змогу «встати над собою» для дослідження конструктивних і деструктивних зав'язків і відносин: причин, що служать джерелом пережитих проблем; обумовленості цих проблем минулим досвідом власного розвитку; співвіднесення своїх особистісних характеристик з поведінкою інших тощо» (Кутішенко, & Ставицька, 2019, 89). Рефлексія впливає не лише на ефективність спілкування, а й на інші аспекти, пов'язаних з життєвим успіхом і успішністю. Так, А. О. Широких (2018) зазначає зв'язок рефлексії з побудовою життєвого проєкту, який проявляється у забезпеченні адекватності та відповідності проєкту реаліям життя особистості, що проявляється через самоідентифікацію, «формування чіткої світоглядної позиції, самовизначення професійно-особистісного екзистенціального вектору. Г. П. Геранюшкина та М. В. Антонова (2017) вказують на зв'язок рефлексії та професійної успішності. О. І. Зімовін (2016) зазначає взаємозв'язок рефлексії та креативності з прогресивною (спрямованою на власне Я) та інтегресивною (спрямованою на побудову взаємин з іншими) підсистемами саморозвитку.

Отже, життєва компетентність є підґрунтям для ефективного розв'язання життєвих завдань у різних сферах життєдіяльності, що сприяє просуванню

особистості до реалізації тих важливих цілей, які вона собі поставила. Постановка ж життєвих завдань є важливим компонентом у побудові бачення власного майбутнього, здатність планувати і передбачати яке, за Т. М. Титаренко, є основою психологічної якості життя особистості та почуття його вдалості (Титаренко, 2007, 11). Життєві завдання, на думку авторки, як раз і є способами смислового структурування майбутнього, що надають численним особистісним інтенціям певної спрямованості. Через адекватно поставлені життєві завдання особа обирає із спектра варіантів майбутнього той, що сприяє досягненню бажаної ідентичності та має найреальніше підґрунтя для втілення (Титаренко, 2008, 9). «Так створюється своєрідна ризома проєктів-перспектив, які набувають напруженої векторності в кожному конкретному завданні» (Титаренко, 2011, 59).

Є. В. Четошнікова, Ю. А. Мельникова (2010) під життєвими завданнями розуміють такі, які особа вирішує у процесі власного самоздійснення в умовах, що постійно змінюються і розвиваються. Ефективне розв'язання життєвих завдань, на думку авторів, зумовлює результативність самоздійснення у різних сферах життя.

Л. А. Лепіхова (2005) звертає увагу на соціально-психологічний бік життєвих завдань особистості і під останніми розуміє головні орієнтири соціального буття людини, наближення до яких стає змістом і сенсом її життєздійснення, а їхні індивідуальні відмінності у ієрархічній структурі, якості і масштабності визначаються соціально-психологічними властивостями особистості, рівнем її зрілості та нагромадженням життєвого досвіду.

Як ми бачимо, життєві завдання – це важливий елемент у формуванні бачення власного майбутнього, ієрархізації, структуруванні, визначенні спрямованості зусиль особи для досягання життєвого успіху. Усі життєві завдання, на нашу думку, формують більше утворення, яке об'єднує найважливіші цілі людини за сферами життя і організується у життєвий проєкт.

Ю. Є. Сорокіна (2012) пропонує використовувати категорію «проєкт», як найбільш прийнятну щодо побудови подій майбутнього і визначення своєї ролі у ньому. Завдяки проєкту життя, особистість, на думку авторки, організує взаємини

з оточуючим світом і задає особистісну міру активності. Основна функція проектування – цілеспрямована регуляція поведінки для досягнення життєвих цілей.

Н. А. Чуєва (2013) виділяє три види життєвих проєктів: подієвий, зміни особистісних рис, екзистенційний. На думку авторки, ці види проєктів супідрядні. Подієвий проєкт є базовим. Це синтез подій, які мають відбутися у житті конкретної особи. Наступний щабель – проєкт зміни особистісних рис, що сприятиме самореалізації. Екзистенційний життєвий проєкт є найпізнішим за часом формування та впливає на попередні проєкти. Він полягає у створенні плану надбання і реалізації життєвих смислів.

За Р. Д. Гусейновим (2015), життєві проєкти мають три рівні організації: виконавчий, суб'єктний, особистісний. Виконавчий рівень включає дії і поведінкову активність людини. Сюди входять: системне орієнтування, суб'єктний вибір, цілепокладання і планування. Суб'єктний рівень проєкту характеризується здатністю людини проявити в межах проєкту себе, свою сутність. Особистісний рівень представлений «системою ціннісних утворень, що розкриває індивідуальну картину світу».

У міру особистісного розвитку, особа створює життєві проєкти різного рівня, реалізація яких вимагає розвинення і використання все вищого рівня психічних феноменів і набуття нових компетенцій.

Якщо життєві завдання і життєвий проєкт пов'язані з баченням і ієрархічним структуруванням бажаного майбутнього, життєва стратегія – це спосіб переходу від сьогодення до бажаного майбутнього.

Ю. М. Резнік та Е. А. Смирнов (2002) вважають, що життєві стратегії – це засіб свідомого планування та конструювання особистістю власного життя шляхом поетапного формування майбутнього. Також під стратегією життя інколи розуміється такий спосіб буття, система цінностей і цілей, реалізація яких, згідно з уявленнями людини, дасть змогу зробити її життя найбільш ефективним (Васильєва, 2007).

Ш. І. Алієв (2012) зазначає, що для людини стратегія – це засіб та зусилля для здійснення переходу із сьогодення в бажане майбутнє; це суб'єктне бачення цілей життя та етапів їхнього досягання, а також засобів розв'язання суперечностей у створенні життєвих цінностей.

Таким чином, стратегія є важливою і необхідною умовою досягнення життєвого успіху. Вона допомагає спрямувати зусилля людини у певному напрямі, структурувати необхідні кроки, запланувати і знайти ресурси. Більш детально на питанні стратегій ми зупинимось у другому підрозділі першого розділу дисертації.

На успішну реалізацію життєвої стратегії, на нашу думку, впливає самоефективність особистості як усвідомлена здатність людини протистояти складним ситуаціям та впливати на ефективність діяльності. Людина високо ефективна вміє адекватно оцінювати як власні навички, так і вимоги з боку оточення і середовища. Вона з оптимізмом дивиться у власне майбутнє, переживає менше негативних емоційних станів у своєму сьогоденні і вміє організуватися, мобілізуватися для подолання труднощів, що виникають (Титаренко, 2013). Крім того адекватна оцінка своїх успіхів у розрізі минулого, теперішнього і майбутнього, згідно з В. Ю. Вінковим (2019), є ознакою осмисленості життя. А «майбутні перемоги на життєвому шляху залежать від упевненості у власній ефективності, тобто від можливості спертися на свій потенціал» (Титаренко, 2006).

Отже, життєвий успіх і життєва успішність – феномени, що невід'ємно пов'язані один з одним. Поняття ЖУ містить такі компоненти: *уявлення про життєвий успіх*, що впливають на формування *когнітивної мапи ЖУ*, яка розкривається через постановку *життєвих завдань*, що створюють *життєвий проєкт* і реалізовується через *життєві стратегії*. З попереднього аналізу видно, що для постановки ефективних життєвих завдань особистість має оволодіти високим рівнем життєвої компетентності, а для реалізації життєвих стратегій важливою умовою є самоефективність. Якщо особа реалізовує власний життєвий проєкт, це відбувається успішно і викликає позитивний емоційно забарвлений

стан, то можна говорити про самоздійснення – процес, в якому особа відчуває себе творцем власного життя. Якщо життєтворення ефективно і результативне, задовольняє усі важливі сфери життя, то особа відчуває гармонію і розуміє, що її життя має сенс (див. рис. 1.2.).

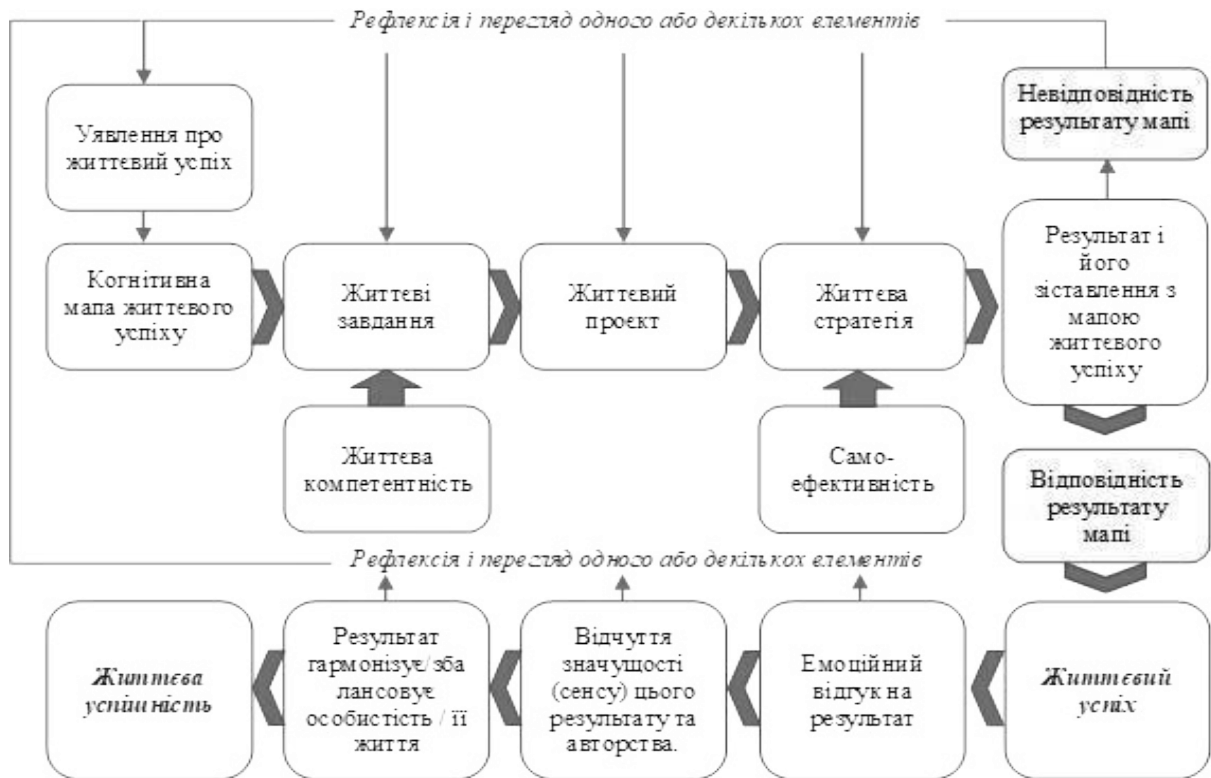


Рис. 1.2. Компоненти життєвого успіху і життєвої успішності

Отже, у результаті аналізу наукових джерел нам удалося з'ясувати психологічний зміст понять «життєвий успіх» і «життєва успішність». Обидва концепти є багатограними та полікомпонентними поняттями, вивчення яких передбачає дизайн складної системи дослідження.

1.2. Сутність і зміст соціально-психологічних стратегій життєвої успішності

Звертаючись до питання стратегій життєвої успішності, насамперед варто розглянути концепт «стратегія». Тлумачні словники визначають стратегію, як загальний недеталізований план досягнення складних цілей, реалізація яких вимагає довгого періоду часу.

У психологічній науці також виділяють різні види стратегій: поведінкові, когнітивні, копінг стратегії, життєві стратегії. Не дивлячись на різноманітність підходів, можливо виділити базові психологічні характеристики концепту. З одного боку стратегія – це специфічна когнітивна дія, внутрішній «монтаж» можливих шляхів розв'язання завдання. З другого – ментальна побудова реальності, в якій розгортаються варіанти дій (Kruteleva, & Abakumova, 2013). М. Frese та колеги (2000) зазначають, що функція стратегії – зумовлення належних дії у невизначених ситуаціях, а сама стратегія – це шаблон, який можна застосувати до різноманітних ситуацій.

Отже, концепт «стратегія» охоплює великий пласт психічної реальності, але проблема стратегій життєвої успішності дуже мало розроблена у психологічній науці, тому розглянемо поняття, які перебувають якнайближче до об'єкту нашого інтересу, а саме: стратегії поведінки, стратегії досягнення, стратегії життя.

За Є. Ю. Коржовою (2002), життєва стратегія, з одного боку, являє собою інтеграцію поведінкових стратегій, а з другого – реалізовується через них. Авторка зазначає, що набір поведінкових стратегій постійно зростає. «Завдяки наявності суб'єктності, особа розширює свої поведінкові можливості, освоює навколишній світ, взаємодіє з іншими людьми, включається в різні форми діяльності». Отже, особа, оволодіваючи усе більш різноманітними ситуаційними середовищами, розвиває усе нові форми реагування на них.

Н. М. Мельникова (1999) зауважує, що для будь-якої стратегії поведінки можна віднайти таку ситуацію, де б вона зіграла адаптивну, або навпаки дезадаптивну роль. З другого боку, в одній і тій самій ситуації різні стратегії можуть зумовлюють різні результати. Тому авторка звертає увагу на принцип адаптивності стратегії, який полягає у тому, щоб обрати таку стратегію, яка б у конкретній ситуації давала максимально можливий ефект. У виборі стратегії, на думку Н. М. Мельникової (1999), особа має зорієнтуватися у трьох питаннях: на що вона здатна; що в принципі можливо у цій ситуації; що буде найбільш продуктивним. Зазначені детермінанти часто конфліктують між собою: те, на що

людина здатна не завжди можна реально здійснити, а те, що буде найбільш продуктивним – недоступне через обмеження особистості або середовища.

У англomовній літературі, яку нам вдалося проаналізувати, поняття «життєва стратегія» не фігурує, натомість йдеться про стратегії досягнення. Вони розглядаються з позиції того, що допомагає, а що заважає людям досягати поставлених цілей. Стратегії досягнення припускають що міра, якою особа успішно долає виклики і проблеми залежить від її типу мислення і дій у специфічних ситуаціях.

Такі стратегії класифікуються залежно від наявності таких психологічних компонентів: очікування успіху чи провалу; поведінка спрямована на розв'язання чи уникнення проблем; пошук соціальної підтримки. Згідно з цими стратегіями та психологічними компонентами у їхньому складі, деякі люди навмисно уникають ситуацій, що несуть у собі виклик, замість того аби застосувати активне зусилля, особливо якщо вони стикаються з можливістю провалу. Така стратегія самостримання захищає відчуття спроможності людини, і використовується в якості виправдання можливої невдачі, а також для зниження відчуття тривоги. І навпаки, інші люди прагнуть до більш оптимістичних і зорієнтованих на розв'язання проблем очікувань і стратегій.

Не тільки очікування провалу/успіху та уникання/прагнення розв'язання життєвих викликів визначають стратегії досягнення. Я-концепція та самооцінка грають ключову роль у їхньому засвоєнні. Так, люди з низькою самооцінкою більше схильні до стратегій уникання, ніж люди із високою самооцінкою (Piumatti, & Rabaglietti, 2015; Heikkilä et al., 2011; Salmela-Aro et al., 2009).

Як ми вже зазначали у попередньому розділі, життєва стратегія визначається авторами як спосіб планування та конструювання особою власного життя шляхом поетапного формування майбутнього; як спосіб переходу від сьогодення у бажане майбутнє з поетапним плануванням цього переходу та урахуванням суперечностей на шляху до мети; як організація системи цінностей і цілей, що забезпечують ефективне життєтворення (Резник, & Смирнов, 2002; Васильєва, 2007; Алиев, 2012).

Також, життєва стратегія може інтерпретуватися як спосіб самовизначення людини у власному житті, яке у більшій чи меншій мірі сприяє розвитку її творчої індивідуальності; «спосіб буття, реалізація, якого, згідно з уявленнями людини, дає змогу зробити її життя найбільш ефективним» (Васильєва, 2007, 74).

М. О. Мдівані і П. Б. Кодесс (2006) визначають життєву стратегію як структуру життєвих цілей, розгорнуту у часовій перспективі психологічного майбутнього. К. О. Абульханова-Славська (1991) наголошує, що успішна життєва стратегія багато в чому залежить від здатності людини самостійно будувати власне життя відповідно до своєї індивідуальності, від уміння уявити собі ті риси, які є необхідними для розв'язання тих чи інших завдань, від активності особи, здатності соціально мислити та організовувати час життя.

На думку М. А. Белугіної (2008), життєва стратегія полягає у свідомому плануванні і конструюванні особистістю власного життя, шляхом поетапного формування майбутнього. Стратегія життя, на думку авторки, – це система, що складається із пов'язаних елементів: змісту життєвого шляху і життєвих цілей особистості та організаційних характеристик життєвої стратегії. Останні одночасно є критеріями сформованості ЖС: довжина часової перспективи – наскільки далеко у майбутньому особа будує власне життя та як далеко звертається за життєвим досвідом у минуле; спрямованість часової перспективи (минуле-теперішнє-майбутнє) – психологічна орієнтація у часі; структурованість запланованого життєвого шляху – насиченість подіями запланованих періодів життя людини та структурованість етапів життєвого шляху.

Життєва стратегія також задає загальну спрямованість соціальної поведінки людини, бо вибудовує життя в логіці взаємодії людини із зовнішнім світом, ураховує соціальну природу людини і потребу її реалізації у різних сферах життя, визначаючи основні життєві цілі і способи їхнього досягнення. Становлення життєвої стратегії відбувається на більш пізніх етапах розвитку особистості, бо передбачає самостійний і відповідальний вибір людини. Життєва стратегія організує поведінку людини у значущих для неї сферах життєдіяльності, не існує у відриві від життєвого шляху людини, протягом якого вона залишається

відкритою для коригування, вдосконалення. Також у життєвій стратегії уособлюється специфіка реалізації людиною суб'єктної позиції – її здатність до розвитку власної унікальності у конкретних соціальних умовах, особливості та шляхи узгодження своєї індивідуальності із запитами соціального оточення.

А. Є. Созонтов (2003) зазначає, що життєві стратегії у своїй структурі мають ядро і периферію. У якості центрального компоненту ЖС автор визначає цінності, як ідеальні цілі суспільства, соціальних груп або окремої людини. Вони характеризують людину з погляду активності, відповідальності у конструюванні власного життєвого шляху і є одним з основних регуляторів соціальної поведінки. Як периферичні складові автор виділяє способи розв'язання ціннісних суперечностей, соціальні установки, уявлення людини про шляхи реалізації своїх цінностей. Те, як особа робить вибір і вирішує ціннісні суперечності визначають її прояв як суб'єкта життя. Соціальні установки розкривають дії особистості в умовах взаємодії з іншими в ситуаціях її життєдіяльності, вони опосередковують вплив цінностей на поведінку людини. Уявлення людини про шляхи реалізації власних цінностей у конкретних умовах життя є їхньою конкретизацією як ядра життєвої стратегії.

М. О. Мдівані й П. Б. Кодесс (2006) виділили дві характеристики життєвої стратегії: зміст і ступінь усвідомлення. Ступінь усвідомлення визначається довжиною життєвої перспективи – того, наскільки далеко особа бачить своє майбутнє. Зміст ЖС, на думку авторів, залежить від соціального середовища, у якому перебуває особа. Для одних людей головна мета життя – досягнення зовнішнього успіху (стати багатим, відомим), для інших – розвиток особистості і реалізація моральних принципів.

Отже, можемо зробити висновок, що життєва стратегія невід'ємно охоплює такі компоненти: *ідеальний образ власного майбутнього*, що ураховує систему цінностей людини; *етапи та кроки досягання* бажаного майбутнього; *можливі сценарії розгортання подій* та відповідні способи дій; *можливі суперечності, кризові моменти* та шляхи їхнього подолання. Життєва стратегія є важливим засобом розвитку та розкриття індивідуальності людини з одного боку, і

регулятором соціальної поведінки людини – з другого. Вона має у своєму складі ядро і периферію, які є взаємопов'язаними елементами. Сформованість життєвої стратегії визначається довжиною часової перспективи, спрямованістю часової перспективи та глибиною опрацювання конкретних етапів життєвого шляху.

К. Лебединська (2013) визначає стратегію життєвого успіху «як спрямовану на досягнення бажаного результату і впорядковану сукупність практик агента, які скеровуються ним усвідомлено, а також визначаються соціальними установками суспільства». За Л. Н. Щербаковою (2008) «стратегія життєвого успіху» – це інтегральне утворення, що включає в себе сукупність аспектів <...>, які забезпечують досягнення високого результату у певному виді діяльності».

Ю. Б. Шликова та Є. М. Шахова (2012) описали такі стратегії життєвого успіху: *успіх через працю* (успіх представлений як результат власних зусиль); *успіх за допомогою іншої людини* (інша людини зіграла ключову роль у досягненні успіху); *успіх як збіг обставин*; *успіх, як демонстрація переваги над іншими* (респондент демонструє, що він значно кращий за інших людей і більше заслуговує досягнутого результату); *досягнення успіху, як доказ іншому* (успіх з метою продемонструвати свої здатності конкретній людині як доказ її помилкового уявлення про респондента у минулому); *планування досягнення успіху* (планування отримання бажаного результату і поетапне досягнення поставленої мети); *отримання задоволення від успіху* (успіх заради задоволення, а не результату); *успіх як користь для інших*; *успіх через оцінку іншими* (успіх описується з точки зору іншого, включає думку і оцінку іншого).

В основі стратегій життєвої успішності, на нашу думку, лежить прагнення до самоздійснення, самореалізації у власному житті, розкриття потенціалу на основі усвідомлення цінностей. Саме це спонукає людину замислюватися над важливими аспектами життя, визначати свої життєві цілі і на їхній основі вибудовувати життєвий проєкт, реалізація якого і призводить до життєвої успішності. Отже, ядром стратегій життєвої успішності є самоздійснення на основі цінностей.

Периферійними і взаємопов'язаними між собою складовими стратегій життєвої успішності є: образ ідеального майбутнього; шляхи досягнення цілей і реалізації життєвого проекту; етапи і кроки реалізації життєвого проекту; шляхи подолання можливих перепон. Якщо кожна зі складових перебуває на своєму місці і відповідає зовнішнім і внутрішнім умовам, особа може розраховувати на реалізацію життєвого проекту або певних його етапів, що спричиняє задоволеність результатами активності і переживання життєвої успішності. Однак, брак життєвої компетентності та/або самоефективності можуть призводити до неправильного вибору способу дій, що вимагає перегляду обраних стратегій та здійснення наступних спроб досягти успіху. Водночас, просування життєвим шляхом передбачає зіткнення зі складними (переломними) подіями, непередбачуваними ситуаціями та кризами. На нашу думку, такі обставини можуть призвести до втрати попередніх смислів та необхідності переглянути власні цінності та життєві сенси. А їхня зміна, відповідно, вимагає коригування життєвого проекту, так само як і стратегій його реалізації. Процес розгортання стратегії життєвої успішності зображено на рис. 1.3.

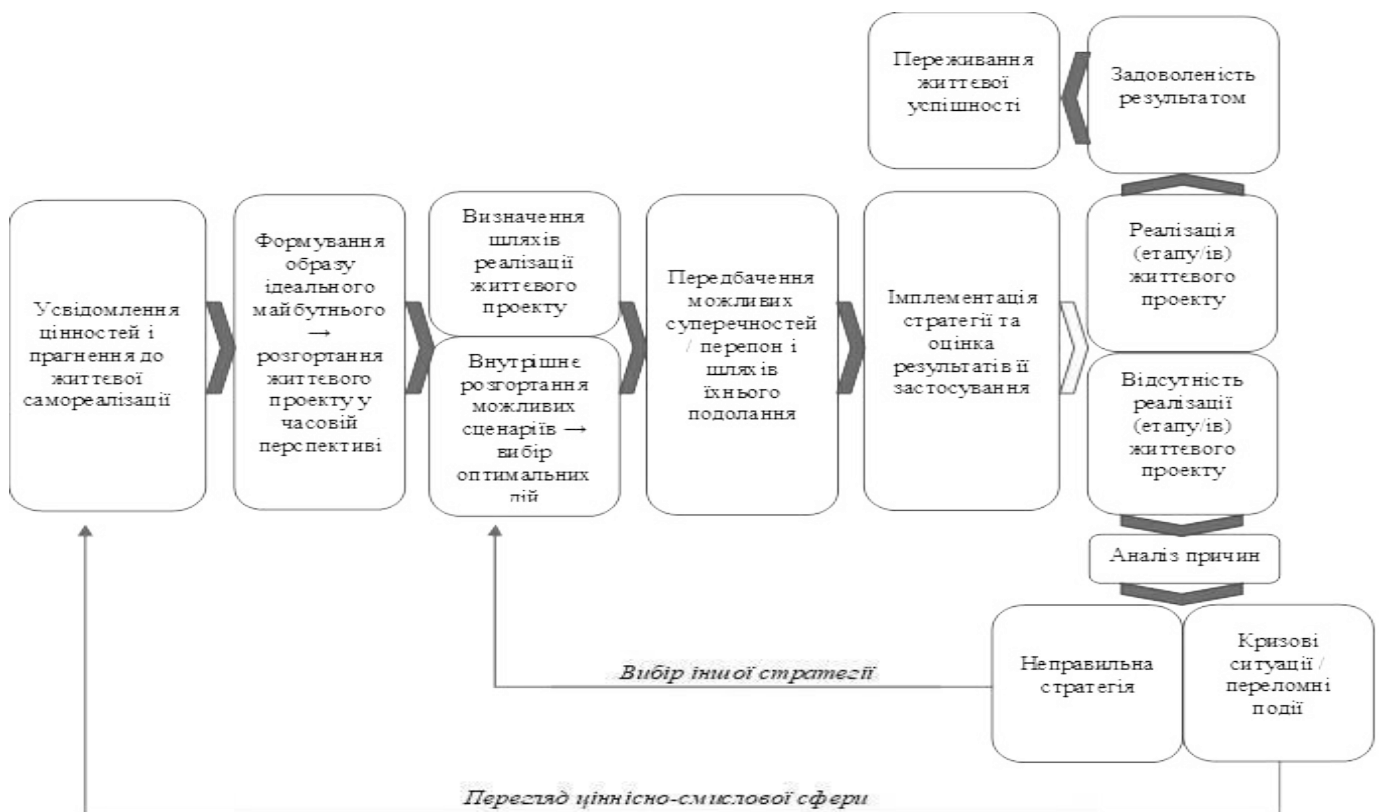


Рис. 1.3. Процес розгортання стратегії життєвої успішності

Стратегії життєвої успішності мають набір характеристик, які відрізняють їх від решти стратегій. Ці характеристики полягають у: мотивації досягнення успіху суб'єкта реалізації стратегії; спрямованості суб'єкта на пошук рішень; усвідомленій побудові стратегій; динамічній структурі; соціально-психологічній природі.

Якщо мотивом інших стратегій, наприклад, поведінкових, може бути орієнтація на уникання невдач, то стратегії життєвої успішності, на нашу думку мотивуються здебільше досягненням успіху. Особа, яка реалізує стратегію життєвої успішності, спрямована на досягнення поставлених життєвих цілей, реалізацію власного життєвого проєкту. Вона не боїться невдач і ставиться до них як до невід'ємного етапу власного розвитку і становлення.

Особа, в якій наявна стратегія життєвої успішності спрямована на розв'язання проблем, що постають перед нею, а не уникає їх. Сприймаючи життєву ситуацію як проблемну, людина прагне розв'язати суперечності, що виникають. Закономірності подолання проблемної ситуації можна описати у таких етапах: сприймання суперечності як стратегічного завдання; пошук причин суперечності; визначення тактичних завдань; пошук способу розв'язання. Знайдений спосіб рішення проблеми сприймається як вибір поведінкової стратегії (Коржова, 2002, 54).

Мало того, розробляючи і формуючи власну стратегію, така особа здатна передбачити можливі перепони на своєму шляху до успіху та попередньо визначити можливі варіанти розв'язання завдань.

Якщо більшість стратегій можуть носити неусвідомлений характер, і визначатися лише в разі детального вивчення, то прикметною рисою стратегій життєвої успішності є її усвідомлене формування. Не усвідомлюючи власних цінностей, прагнень і цілей, важко побудувати стратегію, спрямовану на реалізацію життєвого проєкту. В іншому випадку це схоже на рух наосліп: «піти туди, не знаю куди і досягти того, не знаю чого». Формування стратегії життєвої успішності вимагає від суб'єкта свідомого включення, спрямованої роботи для

урахування власних потреб і інтересів, з одного боку, та соціальних норм і вимог середовища – з другого.

Стратегія життєвої успішності – це не статична структура. Особа не може побудувати стратегію один раз і назавжди. По-перше, це пов'язано з розвитком самої особистості як системи. Переходячи на вищі етапи власного розвитку, особа змінює уявлення про себе, оточуючих, соціальне середовище, що впливає на перегляд ціннісно-сислової структури. По-друге, усі стратегії розгортаються у певних історичних, культурних, економічних, політичних умовах і мають бути побудовані у логіці взаємодії з цими умовами. Зміна умов приводить до зміни стратегії. Те, що працювало в одних умовах може бути недієздатним в інших. По-третє, кожна особа проходить у власному житті через кризові періоди та/або стикається з переломними подіями. Цей факт також надає стратегіям життєвого успішності динамічного характеру і приводить до зміни системи на вимогу тих обставин, у яких перебуває людина. Kruteleva & Abakumova (2013), вивчаючи стратегії життєвого сенсу зазначають, що остання «встановлює траєкторію розвитку людини і оптимізує її активність по відношенню до об'єктивної дійсності. Її динамічний характер означає гнучкість і можливість змін, залежно від певних умов повсякденного життя, а також постійну асиміляцію соціокультурних цінностей і сенсів».

Отже, стратегії життєвої успішності необхідно розглядати, з одного боку, як способи конструювання майбутнього у конкретних соціально-економічних умовах, які обираються і реалізуються людиною як представником певної соціальної групи. З другого боку, необхідно враховувати індивідуальність особи. «Для кожної особистості (у відповідності з її індивідуальністю) характерним є свій неповторний (унікальний) спосіб життя, спосіб його конструювання, спосіб його структурування, організації, з одного боку та оцінювання, осмислення – з другого» (Абульханова-Славская, 1991, 245).

Показником соціально-психологічної природи стратегій життєвої успішності є поєднання соціального та індивідуального у самому понятті «життєва успішність». Звичайно, що емоційний компонент феномену «життєва

успішність», що виражається в емоційно піднесеному стані людини від переживання власного успіху в реалізації життєвого проєкту, належить до індивідуальної сфери. Але образ ідеального майбутнього, якого прагне досягти особа, щоб відчувати себе успішною у житті, формується, у тому числі, під впливом соціального середовища та тих культурних, економічних, політичних умов, у яких перебуває людина, як суб'єкт життєдіяльності. Саме тому, незважаючи на суб'єктивний характер переживань від досягнення життєвого успіху, ми не можемо розглядати феномен життєвої успішності зокрема, і стратегії життєвої успішності загалом, у відриві від соціальної дійсності. Отже, стратегії життєвої успішності мають виражений соціально-психологічний характер і вимагають комплексного вивчення.

Zukauskiene & Sondaite (2004) визначають соціально-психологічні стратегії як шляхи, завдяки яким люди переживають та реагують на соціальний виклик, прогножуючи поведінкові наслідки та емоційні реакції, шляхом планування та докладання зусиль для подолання поточної ситуації.

Вивчення наукової літератури з теми «стратегій життя» і «стратегій життєвого успіху», дають нам змогу, спираючись на попередні дослідження виділити соціально-психологічні стратегії життєвої успішності, які, на нашу думку, полягають у взаємодії з іншими людьми для досягання поставлених життєвих цілей і реалізації життєвого проєкту, подолання соціального виклику. Такі стратегії можуть бути як прямими, коли взаємодія відкрита і спрямована на розв'язання поставленого завдання, так і прихованими, або маніпулятивними, коли інша особа використовується як засіб досягання власної мети.

В основі соціально-психологічних стратегій життєвої успішності лежить взаємодія з іншими людьми, через яку особа досягає поставлених цілей. Саме тому, для їхнього виділення, на нашу думку, варто додатково розглянути основні мотиви міжособової взаємодії, які полягають у: максималізації спільного виграшу (мотив кооперації), мінімалізації відмінностей у виграшах (рівність), максимізації відносного виграшу (конкуренція), максимізації власного виграшу

(індивідуалізм), максимізації виграшу іншої людини (альтруїзм), мінімалізації виграшу іншого (агресія) (Беседін, 2007).

Крім того, оскільки наша робота спрямована на вивчення контексту вимушеного переїзду, який може нести травматичні наслідки, допоміжною у розумінні соціально-психологічних стратегій життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб може бути теорія Карен Хорні (2008), спрямована на опис невротичних потреб і стратегій оптимізації міжособових відносин з метою досягнення відчуття безпеки в оточуючому світі. Авторка виділяє три основні стратегії:

Орієнтація на людей: поступливий тип. Передбачає такий стиль взаємодії, для якої характерні залежність, нерішучість, безпорадність. Людиною керує ірраціональне переконання: "Якщо я поступлюся, мене не чіпатимуть". Такі люди зав'язують відносини з єдиною метою запобігти почуття самотності, безпорадності і непотрібності. Поступливому типу необхідно, щоб його потребували, любили його, захищали і керували ним.

Орієнтація від людей: відокремлений тип. Такі люди притримуються захисної установки: "Мені все одно". Для цієї стратегії характерне прагнення до усамітнення, незалежності, самодостатності.

Орієнтація проти людей: ворожий тип. Для цього типу характерне домінування, ворожість і експлуатація. Ворожий тип притримується переконання, що всі інші люди агресивні і що життя – боротьба проти всіх. Тому будь-яку ситуацію або взаємовідносини він розглядає з позиції: «Що я з цього матиму» (Хорні, 2008).

Таким чином, ми можемо виділити такі види соціально-психологічних стратегій життєвої успішності: *опора на підтримку близьких людей; звернення по допомогу до фахівців; дії за взірцем інших успішних людей; взаємовигідна співпраця; використання інших людей (маніпулятивна поведінка); інтеграція в спільноту.*

Розглянемо кожну зі стратегій більш детально:

Опора на підтримку близьких людей. Ця стратегія полягає у встановленні з близькими людьми таких взаємин, в яких особа може розраховувати на їхню допомогу і спертися на них, у разі виникнення складних ситуацій. Підтримка може виражатися у двох аспектах: моральному і матеріальному. Моральна сторона полягає у психологічній підтримці (підбадьорення, поради, формування плану дій тощо). Під матеріальною підтримкою у даному аспекті ми розуміємо фінансову допомогу або взяття на себе частини якихось обов'язків людини для того, щоб в неї з'явився час на реалізацію запланованого.

Звернення по допомогу до фахівців. Під фахівцями ми розуміємо працівників допомагальних професій: психологів, коучів, соціальних працівників. Варіанти запитів можуть бути різноманітними. Від розв'язання внутрішніх суперечностей, які заважають реалізації життєвих цілей до формування бачення ідеального майбутнього, планування життєвих цілей і їхнє оформлення у життєвий проєкт. Бар'єри, спричинені стигматизацією і психологічним дискомфортом, у зверненні до фахівців допомагальних професій все ще існують (Liddon et al., 2018), тому ми відокремлюємо здатність особи використовувати такий вид допомоги в досягненні життєвої успішності як окрему стратегію.

Дії за взірцем інших успішних людей передбачають знаходження об'єкта, який вже реалізував життєві цілі або життєвий проєкт тотожній до проєкту суб'єкта. Спілкування з такою людиною, вивчення історії її досягнень і поразок спонукають людину до наслідування вже апробованих шляхів досягнення цілей або мотивують до дій.

Взаємовигідна співпраця полягає у пошуку партнера/партнерів зі схожими цілями і цінностями і спрямуванні загальних зусиль на досягнення поставлених цілей.

Використання інших людей (маніпулятивна поведінка) спрямоване на досягнення власних цілей за допомогою інших людей без їхньої прямої згоди чи усвідомлення ними мотивів особи та/або застосування непрямой комунікації для впливу на іншого з метою отримання власної вигоди.

Інтеграція в спільноту (професійну, релігійну тощо). Такий вид стратегій спрямований на пошук спільнот, які відповідають інтересам людини, і використання можливостей цих спільнот для досягнення власних життєвих цілей.

Таким чином, соціально-психологічні стратегії життєвої успішності є важливим компонентом у реалізації особою власного життєвого проєкту, досягненні значущих для неї цілей, реалізації власного потенціалу та самоздійснення. В контексті внутрішнього переміщення вони також можуть бути засобом відновлення і адаптації після травмувальних подій.

1.3. Зміна життєвих уявлень і стратегій внаслідок переломних життєвих подій

Оскільки наше дослідження пов'язано з соціально-психологічними стратегіями життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб (ВПО), то вважаємо за потрібне, почати з надання визначення ВПО.

Внутрішньо переміщенні особи, згідно із законом України, – це «громадянин України, іноземець або особа без громадянства, яка перебуває на території України на законних підставах <...>, яку змусили залишити або покинути своє місце проживання у результаті або з метою уникнення негативних наслідків збройного конфлікту, тимчасової окупації, повсюдних проявів насильства, порушень прав людини та надзвичайних ситуацій природного чи техногенного характеру» (Закон України Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб)

Культурний контекст є одним із факторів, що впливає на сприймання переміщеними особами себе, спільноти і світу (Alfadhli, & Drury, 2016; Lock et al., 2012). О. С. Зінченко (2015) зазначає, що для ВПО у нашій державі характерною є їхня культурно-психологічна спорідненість із приймаючими громадами, «їм добре знайомі і культура і мова, проте значно зміненим є соціокультурне середовище, що вимагає налагодження нових соціальних зв'язків». У якості показників адаптованості внутрішньо переміщених осіб, на думку авторки, можуть виступати: соціальний комфорт; активне включення в діяльність

приймаючої громади, активність у досягненні поставлених завдань; оптимізм (розуміння можливості реалізації власних цілей у майбутньому). За Л. М. Коробкою (2019а) «адаптація як окремих людей, так і різних груп, спільнот в кризові періоди розвитку нашого суспільства передбачає трансформацію системних властивостей спільноти, активне освоєння нових соціальних умов, набуття засобів побудови продуктивних систем взаємодії, вироблення і застосування психологічних стратегій адаптації».

Як ми вже зазначали раніше, на реалізацію стратегій життєвої успішності впливають середовище, а також ситуації і події, які відбуваються з людиною у процесі життєдіяльності. Як зауважує К. Марков (2013), варто розрізняти поняття «середовище» і «ситуація». Як правило, під «середовищем» розуміємо комплекс зовнішніх умов, у той час як «ситуація» завжди включає у себе саму людину. Середовище принципово характеризується стійкістю і тривалістю впливу, а, отже, і відносною стабільністю, а ситуація – поняття короткотривале. Середовище завжди поза суб'єктом, в той час як про ситуацію ми можемо запитати: «хто в ситуації», «чия це ситуація» тощо. За визначенням Ф. Є. Василюка (1984) критична ситуація це «ситуація неможливості, тобто така ситуація, в яких суб'єкт стикається з неможливістю реалізації внутрішніх необхідностей свого життя (мотивів, прагнень, цінностей тощо)».

Н. А. Логінова (2000) визначає подію, як основну одиницю будь-якого історичного процесу, у тому числі і біографії людини. Значення об'єктивної події розкривається у зв'язку з позицією, яку відносно неї посідає особа. Як зазначає Т. М. Титаренко (2013), масштаб події визначається її впливом на головні сфери життєдіяльності: продуктивність праці, стан здоров'я, взаємини у родині, ставлення до себе. «Кожна важлива для особистості подія, що потребує перегляду життєвих планів та реінтерпретацій минулого, вносить свої корективи у бачення особистістю власного життєвого шляху» (Титаренко, 2014, 43). Н. А. Чуєва (2013) виділяє дві великі групи подій: нормативні і ненормативні. Нормативні події – це події, які відбуваються у житті більшості людей внаслідок їх біологічної та культурної обумовленості. До ненормативних подій можна віднести широкий

спектр обставин, в ході яких особа набула унікальний життєвий досвід, який вплинув на світосприйняття людини.

Окремою категорією, яку варто розглянути у контексті вимушеного переселення є «переломна подія». Як зазначає І. О. Ральникова (2015) «переломна подія може бути осмислена в якості психологічного новоутворення, яке породжується системою «людина» у теперішньому, яке визначає образи минулого і майбутнього, тим самим перебудовує структуру життєвого світу людини і параметри її життєздійснення». Л. Ю. Протасенко (2012) зауважує, що переломні життєві події мають особливе значення для особистості. «Іноді такі події називають віхами, так як у зв'язку із ними здійснюється перехід особистості з однієї сходинки розвитку на іншу». І. О. Ральникова (2012) виділяє такі види переломних життєвих подій: подія-травма розуміється як подія пов'язана з переживанням екстремальних ситуацій (воєнних дій, стихійного лиха, техногенних катастроф і т.д.); подія-втрата відповідає події, що пов'язана з втратою життя, когось або чогось важливого (значущих людей, роботи, здоров'я, надії і ін.); подія-фрустрація розглядається як подія, що вносить в життя людини перешкоди на шляху досягнення цілі, які важко або неможливо подолати (хвороба, старість, існуючі правила, норми, закони і ін.); подія-криза визначається ситуацією, яку особа не може вирішити звичним способом (особистісна, професійна, вікова криза і ін.).

Важливо зауважити, що нерідко травмувальні переломні події призводять до кризових станів, стресу та інших негативних наслідків. Вчені відмічають двоїстість процесів, що відбуваються з людиною у період кризи: з одного боку у періоді кризи сконцентровані процеси відмирання усього, що себе віджило, а з другого – відбувається конструктивна робота, накопичуються позитивні зміни. Як зазначає К. Марков (2013), у несприятливих соціально-економічних умовах, у кризові періоди суспільства, особа, як правило, переживає стрес, який відкриває перед нею два діаметрально протилежні напрямки розвитку – або зниження активності, що говорить про неефективність, або підвищення активності з метою подолання несприятливих умов. Т. В. Юр'єва (2011) наголошує на тому, що різку

зміну умов існування, яка призводить до «розривів» у логіці життя людини, також називають кризою адаптації до життя, яка має такі характеристики: викликається різкими порушеннями життєвої ситуації людини; колишній образ світу (міф про себе і світ) перестає відповідати реальності, а раніше розроблені звичні способи адаптації втрачають свою ефективність; очевидна втрата (або загроза втрати) значущої для людини або групи цінності; суб'єктивно відчувається неможливість жити; супроводжується тривогою, напруженням, відчуженням від себе, інших, світу в цілому; виникає потреба вибудови нового образу світу і «іншого життя». Серед криз адаптації до життя чітко виділяються два основні типи: кризи «травматичні» і кризи, викликані життєвими подіями.

О. Є. Блинова (2016) у своїх дослідженнях пов'язує дезадаптованість з такими наслідками як: нездатність задоволення власних потреб і домагань, неспроможність відповідати вимогам і очікуванням, що пред'являються соціальним середовищем, власною соціальною роллю і діяльністю, наявність тривалих внутрішніх і зовнішніх конфліктів. Серед причин дезадаптованості авторка виділяє культурний шок, як невизначеність норм і очікувань, що призводить до складності контролю над ситуацією і її прогнозування (там само) та кризу ідентичності, що відбувається за умови потрапляння у нове соціальне середовище та «у зв'язку з чим уявлення особистості про себе, про світ, про своє становище в соціальному світі перебудовується і з'являється нова ієрархія соціальних ідентичностей (Блинова, 2017, 171). Крім того, на процес адаптації/деадаптації в контексті міграційних процесів, впливає міграційна готовність (Слюсаревський, 2013).

Л. Ю. Протасенко (2012) виділяє певний спектр психологічних феноменів, які беруть участь у процесі переживання: афективні емоційні реакції (стрес, паніка, ступор, страх); безпосередньо емоції (радість, гнів, хвилювання, надія); особистісні установки (треба жити далі, йти уперед); усвідомлення-прозріння (як раніше вже не буди ніколи; я став дорослим; життя коротке).

Переходячи до більш вузького розгляду переломних життєвих подій, а саме: розкриття питання впливу таких подій на внутрішніх мігрантів, варто зазначити,

що труднощі, створені вимушеним переїздом мають сильне відображення на індивідуальному рівні, що виявляється у руйнуванні життєвого проєкту, і на колективному рівні, що полягає у руйнації або переструктуруванні соціальних мереж і мереж підтримки (Quintero-González et al., 2020). Психологічний стан біженців часто визначається невпевненістю перед багатьма реальними проблемами, тривогою за своїх близьких, розчаруванням у суспільстві, коливаннями настрою – від збудження та агресії до депресії і апатії. Родини мігрантів частіше відчувають меншу впевненість і захищеність (Вильдавская, & Черепанова, 1995; Тощенко, 1992).

Усі ці процеси відбуваються на загальному фоні складної економічної ситуації (розшарування суспільства за матеріальними показниками), політичної протидії, інформаційної війни, неможливості для великої кількості ВПО отримати адекватні умови проживання, медичну та психологічну допомогу (Kuznetsova, 2017; Kravchuk, 2022) тощо. Нескладно припустити, що такий фон буде чинити подвійний тиск на внутрішньо переміщених осіб, які у більшості випадків мають фактично починати усе з нуля. Зростання внутрішнього напруження може призводити до нервово-психічних зривів, конфліктів всередині родини або агресії до зовнішнього оточення. Характерним також є розрив психологічного часового простору – минулого життя зі всіма його надбаннями вже не існує, а перспективи майбутнього вкрай нечіткі.

Наслідки дезінтегративних реакцій особи, можуть бути такими: підвищена тривожність, психосоматичні розлади, невротичні реакції, депресії і навіть психоз. Це супроводжується порушенням соціальних зв'язків, міжгруповими конфліктами, ворожістю до нового оточення, злочинністю або пасивністю і ізоляцією (Хайруллаева та ін., 1993; Kuznetsova et al., 2018). І. Кузнєцова і колеги (2019) у порівняльному дослідженні частоти прояву психічних розладів у ВПО та не-ВПО визначили, що 20% ВПО і 12% загального населення мають середньо і сильно виражену тривожність, вираженість депресій середнього і важкого ступенів була 25% серед ВПО та 15% у не-ВПО. Лише 21,7% ВПО і 9,5% представників загального населення, які мали ознаки клінічної тривожності і

депресії намагалися отримати психологічну/медичну допомогу. Окрім тривожності і депресії, ВПО порівняно з не-ВПО частіше мали проблеми зі сном, розротованням і злістю, вищий рівень конфліктності з сім'єю і близькими, сильніший негативний вплив на благополуччя (Kravchuk, 2020).

Безробіття, втрата соціального і професійного статусу стає однією з найбільш серйозних проблем, що викликає тяжкі суб'єктивні переживання.

Таким чином, психотравматичні події, які пережили ВПО і складна соціально-економічна ситуація, в якій вони перебувають унаслідок вимушеного переселення іноді призводить до соціальної дезадаптації, нервово-психічних зривів, зростання конфліктності.

N. Haslam (2005) зазначає, що внутрішньо переміщені особи стикаються з великою кількістю різноманітних стресорів, які акумулюються в періоди підготовки до переїзду, самого переїзду, переселення і облаштування на місці. Автор зазначає, що ВПО стикаються з так званим пост-міграційним стресом, який характеризується маргіналізацією, соціально-економічними збитками, втратою соціальної підтримки і «культурними втратами». Такі довготривалі форми негараздів відображують ширший соціо-політичний контекст досвіду ВПО. Ş. Eyaу і колеги (2020) зазначають, що навіть коли ВПО все ж рятуються від конфлікту або намагаються оселитися в іншому місці, проблеми, що супроводжують переселення, залишаються доти, поки не знаходиться постійне рішення.

Як зазначають Kruteleva і колеги (2013) «зміна життєво-смыслових орієнтацій пов'язана з руїнацією колишніх ідеалів, цінностей і норм. Це довгий, непростий і, безумовно, болісний процес для особи». Як правило, така трансформація системи цінностей відбувається з людиною в критичних ситуаціях і зміна місця проживання – одна із них. Успішність асиміляції мігрантів залежить від здатності трансформувати/коригувати «старі» життєво-смыслові орієнтації.

Якщо розглядати особистість як систему, що самостійно розвивається, то переломна подія виступає як те, що вимагає більш глобальної перебудови людини як цілісного явища, ніж усталений процес саморозвитку. В цьому випадку

суперечність між образом ідеального майбутнього і поточною ситуацією досягає такого критичного рівня, коли необхідно змінити як розуміння світу, так і увесь життєвий устрій. Водночас зауважимо: рушійною силою саморозвитку за звичайних умов виступає «мимовільне прагнення людини до збереження і розвитку, яке відображене у механізмі урівноваження такої системи, як «особистісні смисли – індивідуальні ресурси – зовнішні умови». Неузгодженість цих компонентів приводить до внутрішньої напруженості, від якої особа прагне позбутись шляхом збалансування даної системи, виникає новий стан, який запускає процес саморозвитку знову» (Поліщук, 2016, 68).

Є. Ю. Коржова (2002) говорить про те, що «адекватність стратегій поведінки у значущих ситуаціях обумовлюється адаптивними можливостями особистості, особливостями сприймання і оцінки нею значущої ситуації». Т. М. Титаренко (2013) зауважує, що «значення зовнішніх подій окреслюється відповідно до того, чи буде людина їх жертвою, чи стане борцем, <...> позиція людини щодо подій, які змінюють її життя, є усвідомленою й відповідальною активністю, суб'єктивним ставленням до виклику, проявом життєстійкості».

Перехід через точку біфуркації, що задається переломною подією, стає причиною різних якісних переналаштувань тенденцій розвитку людини як системи. Перебудовуються ціннісно-змістова складова життєвого світу, що впливає на формування стратегій, через які здійснюється спрямований рух до власної життєвої успішності. Водночас, переломна подія містить у собі потенціал для подальшого розвитку особистості як системи, вона робить систему іншою, змінює режим її функціонування. Усвідомлення і реалізація потенціалу до змін, на нашу думку, відбувається через процес посттравматичного зростання, який характеризується такою адаптацією та подальшим розвитком людини після події, який значно перевищує рівень до події (Butler et al., 2005).

Відповідно до позиції Triplett et al. (2011) «досвід травми часто стає загрозою або кидає виклик основоположним переконанням особи, які визначають її звичний світ». Посттравматичне зростання визначається як потенційний

наслідок когнітивних зусиль, спрямованих на переоцінку цих переконань та перебудову звичного світу особистості.

Повторне обдумування події розглядається вченими як визначний фактор на шляху від когнітивної загрози до адаптації і зростання. Такі повторювані думки «можуть привести до пристосування звичного світу до реальності, що змінюється, або до асиміляції події в існуючі когнітивні структури (Janoff-Bulman, 1992). Вчені розрізняють два типи повторного обдумування події: навмисна румінація та мимовільна (нав'язлива) румінація. «Люди, які мають досвід навмисної румінації інтенсивно обмислюють подію і її наслідки, в той час як у людей з мимовільною (нав'язливою) румінацією думки і картинки, пов'язані з подією виникають автоматично» (Triplett et al., 2011). Навмисне обдумування, спрямоване на розуміння досвіду, пошук значення і продукування відповідного життєвого нарративу, може бути більш ефективним для посттравматичного зростання, ніж мимовільне обдумування.

Вищезгадана когнітивна активність приводить до переосмислення існуючих цінностей, перегляду життєвого шляху та власних досягнень. Унаслідок цього люди проходять крізь позитивні зміни у світосприйнятті (Butler et al., 2005). Зазвичай люди, які переживають досвід посттравматичного зростання, відмовляються від старих звичок і стилю життя, трансформуючи найгірший період свого життєвого шляху в початок найкращого.

Варто зазначити, що позиція особи відносно травматичної події може вплинути на результати її досвіду. Розрізняють два види позицій: коли особа сприймає себе як жертву та, коли особа сприймає себе як того, хто вижив (пережив подію). Якщо особа бачить себе жертвою їй стає складніше займати активну позицію у створенні власного життя. Людина думає, що не може нічого вдіяти для того аби решта її життя була успішною. Вона відчуває себе безсилою і думає, що втратила контроль над життям. З другого боку, якщо особа бачить себе як таку, що пережила подію можливість взяти на себе активну роль стає очевидною. Це дає змогу організувати життя і взяти над ним контроль, не

дивлячись на те, що людині довелося пережити. Така позиція ініціює поступове зростання позитиву і контролю над власним життям (Bannink, 2008).

Серед найголовніших сфер посттравматичного зростання можна виділити такі: особистісна стійкість, стосунки з іншими, розуміння цінності життя, духовність, нові можливості (Tedeschi, & Calhoun, 2006). Як зазначає В. О. Климчук (2016), психотерапія може сприяти посттравматичному зростанню, оскільки «у результаті такої роботи відбувається не лише наративізація спогадів про травму, але й набагато глибше переосмислення картини світу (про його безпечність, про короткочасність життя, про цінування близьких тощо)».

Таким чином, ми можемо припустити, що мотивація досягнення життєвої успішності та/або відновлення активності щодо подальшої реалізації життєвого проєкту або його переосмислення внутрішньо переміщеними особами можуть бути наслідком досвіду переживання посттравматичного зростання. Пошук нових можливостей для подальшого розвитку, успіху в контексті нового середовища, встановлення нових соціальних зв'язків та створення соціальної мережі підтримки можуть бути основними сферами, в яких відбулося посттравматичне зростання.

Отже, ми бачимо, що внаслідок переживання травмувальних подій відбувається зміна ціннісно-сміслової сфери особистості, що тягне за собою зміну уявлень людини про успіх та успішність. Мало того, пріоритетними стають питання адаптації до нового середовища, пошуку житла і роботи. Говорити про прагнення до успіху, відновлення діяльності спрямованої на досягнення успіху ми можемо тоді, коли особа більш-менш адаптувалася до середовища, відновила сили і переосмислила значення для себе травмувальної ситуації.

Висновки до першого розділу

Теоретичний аналіз підходів до розуміння життєвого успіху і успішності дав змогу конкретизувати ці поняття, розмежувати їх та пояснити вплив різних контекстів (історичного, культурного, соціального, Я-контексту) на формування уявлень про життєву успішність.

Життєвий успіх ми визначаємо як результат у важливих для людини сферах життєдіяльності, який відповідає очікуванням або перевищує їх.

Життєва успішність – це позитивний емоційно забарвлений стан, викликаний оцінкою і усвідомленням результатів, що відповідають або перевищують очікування людини у значущих для неї сферах життя. Життєва успішність пов'язана із життєвим проєктом людини, який реалізовується через виконання низки життєвих завдань та приводить до задоволення потреби у самоздійсненні, самореалізації, розвитку, супроводжується відчуттям суб'єктивного благополуччя, гармонії, авторства і сенсу життя. На основі цього життєвий проєкт, як система постійно розвивається і ускладнюється, а особа набуває нових життєвих компетенцій, створює і розвиває стратегії досягнення.

Аналіз поняття «стратегія» дав нам змогу з'ясувати її сутність і зміст, як процесу ментального «розгортання» можливих способів досягнення результату. Накопичення стратегій залежить від життєвого досвіду людини, її гнучкості та різноманітності завдань, які вона вирішує. Стратегії, також як і життєва успішність, є соціально-психологічним конструктом і залежать від контекстів, в яких вони реалізуються.

Стратегія життєвої успішності – це спосіб конструювання суб'єктом власного майбутнього через низку осмислених ним етапів та кроків, спрямованих на реалізацію життєвого проєкту через виконання життєвих завдань у важливих для людини сферах життєдіяльності, з урахуванням можливих труднощів, суперечностей та шляхів їхнього розв'язання.

Соціально-психологічні стратегії життєвої успішності полягають у взаємодії з іншими людьми для досягнення балансу і єдності важливих компонентів

життєвої успішності, а саме: результатів у важливих сферах життєдіяльності (реалізація життєвого проєкту), оцінки результатів життєвого проєкту як значущих, наявності емоційно піднесеного стану, задоволення потреби у самоздійсненні, самореалізації, розвитку, відчуття суб'єктивного благополуччя, гармонії, авторства і сенсу життя.

За допомогою створення і розгортання соціально-психологічних стратегій життєвої успішності особа досягає поставлених цілей, відповідає на виклики життя і обставини, застосовуючи ті засоби, які є прийнятними у певних обставинах і відповідають ситуації.

На теоретичному рівні було виділено такі соціально-психологічні стратегії життєвої успішності: *опора на підтримку близьких людей; звернення по допомогу до фахівців; дії за взірцем інших успішних людей; взаємовигідна співпраця; використання інших людей (маніпулятивна поведінка); інтеграція в спільноту.*

Розглядаючи вплив переломних життєвих подій на життєву успішність ми виявили, що вони перебудовують структуру життєвого світу людини і параметри її життєздійснення, можуть провокувати активність особи та бути каталізаторами її переходу з однієї життєвої сходинки на іншу або навпаки призводити до зниження активності і неефективності.

Для ВПО вимушене переселення часто є травмувальною життєвою подією, що призводить до руйнування життєвого проєкту і бачення свого майбутнього, а також соціальних мереж і мереж підтримки.

Перехід через переселення як точку біфуркації стає причиною якісних переналаштувань розвитку людини як системи шляхом перебудову ціннісно-сміслової сфери, яка впливає на уявлення людини про життєву успішність, зміну життєвого проєкту і стратегій досягнення значущих для неї життєвих цілей. Посттравматичне зростання може бути каталізатором активних дій, що приведуть до зміни поточної несприятливої ситуації, в якій опинилась особа.

Основні положення цього розділу викладені у наукових працях автора: Боровинська 2017a; Боровинська 2017b; Borovynska 2017; Боровинська 2018; Borovynska 2018b; Borovynska 2019b.

РОЗДІЛ 2

ЕТАПИ І ПРОЦЕДУРА ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ СТРАТЕГІЙ ЖИТТЄВОЇ УСПІШНОСТІ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ

Цей розділ присвячено питанням організації та проведення емпіричного дослідження соціально-психологічних стратегій життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб. Описано програму та етапи дослідження, обґрунтовано вибір методів і інструментів дослідження, охарактеризовано групи випробуваних, а також описано процедуру розробки і верифікації питальника, спрямованого на визначення рівня життєвої успішності. Представлено результати кількісного аналізу особливостей досліджуваних груп та складових їхньої життєвої успішності.

2.1. Програма емпіричного дослідження соціально-психологічних стратегій життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб

Для проведення емпіричного дослідження соціально-психологічних стратегій життєвої успішності ми використовували як якісні, так і кількісні методи, тому програма дослідження на різних етапах включає в себе інструменти з обох напрямів. Підґрунтям для застосування «мішаного» типу дослідження служили такі причини:

1. Оскільки соціально-психологічні стратегії життєвої успішності – недосліджений феномен, то для розуміння його сутності, змісту і застосування в щоденних практиках ми використовували глибинні інтерв'ю. Застосувати кількісні методи для такого аналізу немає можливості, оскільки досить важко оцифрувати те, що не вивчено, зміст чого поки що невідомий. Крім того, кількісними методами не можна виміряти усі соціальні феномени. Наприклад, наше ставлення до чогось і наші щоденні практики можуть значно відрізнятися. Якісні методи можуть сприяти більш глибокому розумінню певного соціального

феномену. Більше того, дані отримані за допомогою якісного аналізу певного явища можуть стати базою для подальшої розробки питальників, які визначатимуть стратегії життєвої успішності.

2. Кількісні методи є більш надійними, оскільки дають можливість для формування випадкової вибірки, що сприяє більшій репрезентативності отриманих даних. За допомогою кількісних методів визначаються певні змінні, які можна контролювати і маніпуляції з якими дають статистично надійні відповіді на поставлені дослідницькі запитання. Саме для цього до свого дослідження ми включили низку верифікованих методик, які б дали нам інформацію для подальшої статистичної обробки, можливість поширити висновки на генеральну сукупність та статистично підтвердити або спростувати наші дослідницькі гіпотези.

3. Застосування і кількісних, і якісних методів дослідження дають змогу отримати статистично надійні дані і водночас більш глибоко й детально розкрити зміст соціально-психологічних стратегій життєвої успішності. Мало того, шляхи досягнення успіху індивідуальні у кожній особі, і якраз якісними методами можливо охопити ціле коло прихованих унікальних практик, які в разі використання лише кількісних методів будуть виключені з набору даних як статистична похибка (Silverman, 2001; Holliday 2002; Patton, 2015)

Основними завданнями дослідження соціально-психологічних стратегій життєвої успішності були:

1. Визначити наявні соціально-психологічні стратегії життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб. Оскільки соціально-психологічні стратегії життєвої успішності раніше не визначалися, на етапі теоретичного аналізу ми склали свій список можливих соціально-психологічних стратегій життєвої успішності. Для переходу до наступного етапу – порівняння стратегій внутрішньо переміщених осіб і осіб, які не переїжджали внаслідок конфлікту на сході і анексії Криму, потрібно було затвердити, спростувати або скоригувати список соціально-психологічних стратегій життєвої успішності визначений теоретично.

2. Виявити спільне і відмінне в соціально-психологічних стратегіях життєвої успішності у внутрішньо переміщених осіб і осіб, які не змінювали місце проживання внаслідок воєнного конфлікту. Для того, щоб зрозуміти, які соціально-психологічні стратегії життєвої успішності притаманні саме внутрішньо переміщеним особам, ми поставили завдання провести компаративний аналіз стратегій життєвоуспішних ВПО зі стратегіями успішних у житті людей, які не переживали наслідки переселення і не були свідками/учасниками воєнного конфлікту і анексії Криму, та життєво успішних ВПО з життєво неуспішними ВПО.

3. Визначити особистісні характеристики, які є підґрунтям для застосування певних соціально-психологічних стратегій життєвої успішності. Це завдання допоможе зрозуміти, якими особистісними характеристиками володіють життєвоуспішні внутрішньо переміщені особи, життєво неуспішні внутрішньо переміщені особи, життєво успішні особи, які не переїжджали з окупованих територій. Така інформація стане підґрунтям для додаткового порівняльного аналізу статистичними методами. Отримані дані допоможуть визначити різницю між трьома групами і стануть основою для вибору стратегії розробки формульованого експерименту.

На основі завдань, описаних вище, було розроблено програму емпіричного дослідження соціально-психологічних стратегій життєвої успішності, яка складалась із декількох етапів, а саме:

1. *Підготовчий етап.* На цьому етапі, на основі літератури, опрацьованої за тематикою дослідження, було розроблено план емпіричного дослідження. Спираючись на завдання дослідження, було підібрано методики для проведення дослідження та здійснено їхню експертну оцінку. Оскільки серед наявних питальників і тестів не було методики для виявлення рівня життєвої успішності, нами було розроблено і верифіковано такий питальник. Також на підготовчому етапі було розроблено список питань для глибинного інтерв'ю, які б відповідали меті і завданням нашого дослідження.

2. *Констатувальний етап.* Цей етап дослідження був покликаний перевірити теоретичну модель, яка була складена на етапі теоретичного аналізу та остаточно затвердити перелік соціально-психологічних стратегій життєвої успішності, запропонований нами у попередньому розділі. Констатувальний етап дослідження був присвячений розв'язанню декількох завдань. Першочерговим завданням було відібрати випробуваних для глибинного інтерв'ю. Для цього ми використовували розроблений нами питальник для визначення рівня життєвої успішності. Також на цьому етапі ми пропонували заповнити питальники на визначення особистісних характеристик, які можуть бути підґрунтям для певних соціально-психологічних стратегій життєвої успішності. Відбір питальників здійснювався на основі експертної оцінки (більш детально і процедура, і результати описані у підрозділі 2.2. дисертації). Після визначення рівня життєвої успішності і заповнення питальників з відібраними особами було проведено глибинні інтерв'ю.

3. *Аналітичний етап.* Цей етап був присвячений підбору методів обробки отриманих даних. Після чого здійснювався аналіз та інтерпретація отриманих даних. Оскільки, дані були як якісними (глибинні інтерв'ю), так і кількісними (питальники), то й методи обробки даних включали контент-аналіз, статистичний аналіз, компаративний аналіз.

4. *Формувальний етап.* На четвертому етапі було досліджено вплив коучингової взаємодії на опанування внутрішньо переміщеними особами ефективних соціально-психологічних стратегій життєвої успішності та розвиток особистісних якостей, які є підґрунтям для розгортання ефективних соціально-психологічних стратегій життєвої успішності.

Для підбору респондентів ми користувалися такими критеріями:

1. Згідно із завданнями нашого дослідження, було взято дві генеральні сукупності – внутрішньо переміщені особи і особи, які не переїжджали внаслідок військового конфлікту, віком від 18 до 65 років (що відображає доросле працездатне населення) (Fink, 1995). Ці дві групи брали участь у першому етапі дослідження, на якому ми пропонували заповнити питальники для визначення

рівня життєвої успішності і особистісних характеристик, які можуть бути підґрунтям для певних соціально-психологічних стратегій життєвої успішності. Загальна кількість респондентів на цьому етапі склала 459 осіб. Вибірка ВПО склала 292 особи, з яких для подальшої обробки було відібрано 284 анкети, оскільки інші не проходили за шкалою неправди, або не відповідали віковим критеріям. Співвідношення чоловіків і жінок склало 62% (176 осіб) жінок і 38% (108 осіб) чоловіків, що відповідає розподілу за статтю у генеральній сукупності (Смаль, 2016). Вибірка не-ВПО склала 167 осіб, з яких для подальшого аналізу було відібрано 159 анкет, які відповідали віковим вимогам і, чий бали за шкалою неправди не перевищували дозволеного рівня. Співвідношення чоловіків і жінок у вибірці склало 54,7% (87 осіб) жінок і 45,3 (72 особи) чоловіків, що відповідає розподілу у генеральній сукупності (Розподіл постійного населення).

2. Критеріями включення респондентів до наступного етапу дослідження (глибинного інтерв'ю) були рівні життєвої успішності. У випадку з внутрішньо переміщеними особами, нас цікавили такі групи: респонденти, чий рівень життєвої успішності вищий від середнього і респонденти, чий рівень життєвої успішності – нижчий від середнього. Щодо осіб, які не переїжджали у наслідок військового конфлікту, то нас цікавили особи, чий рівень життєвої успішності був вищий від середнього.

3. Оскільки глибинне інтерв'ю передбачає певний рівень відвертості респондента, довіри між інтерв'юером і випробуваним, то для інтерв'ювання запрошувались лише ті люди, які самостійно погодились взяти участь у дослідженні. Таким чином, ми отримали три групи респондентів для глибинних інтерв'ю: успішні ВПО (18 осіб), неуспішні ВПО (12 осіб), успішні не-ВПО (8 осіб).

Для залучення респондентів до участі у дослідженні ми використовували як онлайн, так і офлайн методи. До офлайн методів залучення респондентів ми відносимо використання особистісних контактів, залучення громадських і благодійних організацій, студентську вибірку для тестування питальника (більше про розробку і тестування питальника у підрозділі 2.2. дисертації).

Майже усі форми для визначення рівня життєвої успішності і особистісних характеристик, які можуть бути підґрунтям для певних соціально-психологічних стратегій життєвої успішності, були заповненні онлайн. Цей метод був обраний в силу широкого використання, зручності адміністрування і легкого доступу до різних груп респондентів (Andrews et al., 2003). Мало того, валідність і надійність досліджень в Інтернеті можна порівняти з тими, які заповнюються на папері (Evans, & Mathur, 2005). Для розробки онлайн дослідження ми використовували керівництво Andrews, D., Nonnecke, B., Preece, J. (2003).

Для залучення респондентів у дослідження ми використовували найбільш популярні соціальні мережі, такі як Facebook і LinkedIn. Запрошення до участі у дослідженні було розміщено онлайн на особистих сторінках та у спеціалізованих групах для внутрішньо переміщених осіб зі сходу і Криму. Респонденти натискали посилання і переходили до сторінки з питальниками.

2.2. Інструментарій та методи емпіричного дослідження

Одним із першочергових завдань нашого дослідження було визначення рівня життєвої успішності потенційних респондентів. На основі цього показника, як вже було сказано раніше, ми сформували декілька груп респондентів, які надалі порівнювали між собою і, з яких обирали респондентів для глибинних інтерв'ю.

Теоретичною основою для розробки питальника стало визначення життєвої успішності, яке було сформовано під час теоретичного аналізу.

На основі аналізу наукових джерел також було визначено типові сфери життя, які були важливими для респондентів. Отже, першочергово ми визначили такі сфери життя: сфера здоров'я, фінансова сфера, професійна сфера, сфера відпочинку, сфера стосунків із партнером, сфера сімейних стосунків, соціальне оточення, сфера розвитку, внутрішній світ.

Таким, чином, ми отримали основу для розробки дев'яти шкал, які б відповідали за оцінку успішності у певній сфері життя. Крім того для оцінки

емоційного стану і загальної оцінки життєвої успішності було запропоновано ще три шкали: загальна оцінка життєвої успішності, задоволеність життям, емоційний стан.

Запитання для питальника формулювалися таким чином, аби запобігти завищеним оцінкам, які зазвичай виникають у методиках, що передбачають самооцінку певної характеристики або явища. Так, за даними С. Я. Рубінштейн, у більшості психічно здорових дорослих і підлітків спостерігається тенденція розташування мітки «трохи вище від середнього» в оцінці здоров'я, розуму, характеру та щастя за методикою Дембо-Рубінштейн незалежно від рівня самооцінки (Рубінштейн, 1970). Тому в кожній шкалі ми пропонували декілька типів запитань, які передбачали оцінку певної сфери у розрізі самооцінки, оцінки близькою людиною і оцінки оточенням. Питання для кожної шкали були як прямими, так і зворотними. Таким чином, питальник складався із дванадцяти шкал і сімдесяти питань. У кожній шкалі, крім шкали «емоційний стан» було по шість питань, у вищезазначеній шкалі було чотири питання, оскільки вона включала лише самооцінку. На нашу думку, ані близька особа, ані оточення не можуть оцінити, який емоційний стан переживає людина в оцінці власного життєвого успіху. У якості питань пропонувались твердження, які необхідно було оцінити за 5-бальною шкалою Лайкерта, яка передбачала такі оцінки у прямих питаннях: 1 – «повністю не погоджуюсь», 2 – «не погоджуюсь», 3 – «важко відповісти», 4 – «погоджуюсь», 5 – «повністю погоджуюсь». Для зворотних питань бали нараховувалися у зворотному порядку.

На різних етапах розробки питальника для оцінки рівня життєвої успішності загалом було залучено 216 осіб. Первинна перевірка питальника відбувалася на студентській вибірці (N=58). В ході аналізу було визначено:

1. Питання, які диференціюють, або не диференціюють вибірку (з 70 питань 17 не диференціювали вибірку, оскільки набирали або менше 25% або більше 75% відповідей за ключем);
2. Внутрішню узгодженість шкал (коефіцієнт Альфа Кронбаха). За цим показником результати були достатньо хороші, оскільки найменший показник α у

шкалі «відпочинок» становив 0,664, найбільший – у шкалі «партнерські стосунки» – 0,898. Показники коефіцієнта Альфи Кронбаха за іншими шкалами були у діапазоні між цифрами, зазначеними вище;

3. Нормальність розподілу за кожною шкалою (критерій Колмогорова-Смирнова). Цей показник давав відповідь на запитання, чи випадковий розподіл певної ознаки або є фактори, які ми не врахували, а вони впливають на результати. За критерієм Колмогорова-Смирнова нормальний розподіл ми отримали за 2 шкалами з 12, що означало, що є якийсь фактор у 10 шкалах, що впливає на розподіл показника;

4. Кореляцію між окремими шкалами. Ця перевірка допомогла зрозуміти, чи не охоплюють шкали одне і те саме коло питань, чи не перетинаються шкали між собою. Високі кореляції (ми використовували кореляцію Спірмена, оскільки у більшості шкал не було нормального розподілу) $\rho \geq 0,65$ були між такими шкалами: «емоційний стан» – «загальна оцінка життєвої успішності», «сфера відпочинку» – «задоволеність життям», «внутрішній світ» – «сфера розвитку», «емоційний стан» – «задоволеність життям», «загальна оцінка життєвої успішності» – «задоволеність життям», «сфера стосунків із партнером» – «загальна оцінка життєвого успіху», «сфера стосунків із партнером» – «сфера сімейних стосунків»

На наступному етапі ми задалися питанням, чи не специфіка студентської вибірки дала ненормальний розподіл і високі кореляції між певними шкалами. Одночасно ми не виключали гіпотезу про те, що, незважаючи на різні види запитань (самооцінка, оцінка близькою людиною, оцінка іншими), життєва успішність – це «соціально бажаний» феномен, і тому респонденти можуть неусвідомлювано давати відповіді, які будуть соціально схваленими.

Питання впливу соціальної бажаності на прогностичну валідність особистісних тестів були і залишаються об'єктом великих дискусій (Vigil-Coletetal., 2012, 310), оскільки міра за якою індивід ділиться інформацією про себе цілеспрямовано і добровільно залишається на розсуд останнього (Schuetzler et al., 2018, 284). Соціально бажані відповіді впливають на результат залежно від

цілі респондента: підкреслити соціально бажані риси/поведінку або приховати соціально небажані риси/поведінку (Ziegler, & Matthias, 2009, 549). Соціальна бажаність впливає на достовірність отриманих результатів наступним чином: викривлення, спричинене ефектом соціальної бажаності, змінює значення (кількість) тестових балів у питальниках, спрямованих на оцінку особистісних характеристик; змінюється розподіл змінних, на які впливає соціальна бажаність; ефект соціальної бажаності викривляє реальні залежності між змінними; різниця в силі та спрямованості соціальної бажаності «штучно створюють або маскують реальну диференціацію між групами» (Kowalski et al., 2018; Domínguez Espinosa, & vande Vijver, 2014; Stocke, & Hunkler, 2006). Таким чином, урахування ефекту соціальної бажаності в створенні питальника було важливим моментом для збереження валідності отриманих даних.

У зв'язку з вищезазначеним ми внесли у стратегію подальшої роботи з питальником ряд змін: змінили вибірку (тепер наші випробувані були дорослими людьми у віці від 18 до 65 років); додали питання, які б допомогли нам визначити соціально бажані відповіді і не враховувати їх в подальшому аналізі; додали питання, які б були альтернативою питань, що не диференціюють вибірку.

До перевірки питальника на другому етапі ми залучили 161 особу: 88 жінок і 73 чоловіки. Соціально-демографічні характеристики респондентів представлені у Таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

| N=161 | Чоловіки (N=73) | | Жінки (N=88) | | N=161 | Чоловіки (N=73) | | Жінки (N=88) | |
|-------|-----------------|-----------|--------------|---------|--------------------------|-----------------|---------|--------------|---------|
| | Вис. СБ* | Низ. СБ** | Вис. СБ | Низ. СБ | | Вис. СБ | Низ. СБ | Вис. СБ | Низ. СБ |
| Вік | N=57 | N=16 | N=46 | N=42 | Рід занять | N=57 | N=16 | N=46 | N=42 |
| 18-25 | 13 | 5 | 15 | 8 | Безробітний | 2 | 0 | 2 | 0 |
| 26-35 | 25 | 9 | 24 | 20 | Керівник вищої ланки | 8 | 0 | 5 | 7 |
| 36-45 | 15 | 1 | 5 | 11 | Керівник середньої ланки | 12 | 9 | 14 | 10 |
| 46-55 | 4 | 0 | 1 | 2 | Підприємець | 14 | 2 | 6 | 9 |

| | | | | | | | | | |
|-------|---|---|---|---|--------------------|----|---|----|----|
| 56-65 | 0 | 1 | 0 | 1 | Працівник | 19 | 4 | 18 | 14 |
| 66-75 | 0 | 0 | 1 | 0 | Студент | 2 | 1 | 1 | 0 |
| | | | | | Декретна відпустка | 0 | 0 | 0 | 2 |

* Високий рівень соціальної бажаності – 11-19 балів за шкалою соціальної бажаності

** Низький рівень соціальної бажаності – 4-10 балів за шкалою соціальної бажаності

Майже усі респонденти мали вищу освіту (N=154), шість осіб мали ступінь кандидатів наук, одна особа – середню освіту.

В аналізі нормальності розподілу, ми отримали незадовільні результати. Отже, ми виключили вплив специфіки вибірки на нормальність розподілу. Після цього ми вирішили перевірити другу гіпотезу – про вплив соціальної бажаності. Для цього на основі шкали «соціальна бажаність» ми виключили відповіді, які мали високі показники за цією шкалою. Максимальна кількість балів за шкалою «соціальна бажаність» становила 20 балів (4 питання з максимально можливою відповіддю – 5), ми залишили анкети, де максимальна сума за вищезгаданою шкалою становила 10 балів. Таке «виключення» значно скоротило кількість респондентів (N=58), але позитивно вплинуло на нормальність розподілу. Після процедури відбракування анкет з високими показниками за шкалою «соціальна бажаність» усі шкали мали нормальний розподіл.

Нашим наступним завданням було перевірити чи твердження диференціюють вибірку. Для цього ми аналізували частоту відповіді згідно з ключем. Якщо така частота складала менше 25% або більше 75%, ми робили висновок про те, що питання не диференціює вибірку і виключали його з питальника. Таким чином, у кожній зі шкал, окрім шкали «соціальна бажаність» залишилось по 5 питань.

Наступним кроком була перевірка внутрішньої узгодженості шкали. Цей показник ми аналізували за допомогою коефіцієнта Альфа Кронбаха і отримали такі дані: сфера відпочинку – $\alpha=0,647$; внутрішній світ – $\alpha=0,674$; емоційний стан – $\alpha=0,790$; загальна оцінка життєвої успішності – $\alpha=0,848$; задоволеність життям – $\alpha=0,660$; сфера здоров'я – $\alpha=0,766$; соціальне оточення – $\alpha=0,746$; сфера стосунків

із партнером – $\alpha=0,838$; професійна сфера – $\alpha=0,675$; сфера розвитку – $\alpha=0,768$; сфера сімейних стосунків – $\alpha=0,774$; фінансова сфера – $\alpha=0,781$

На наступному етапі ми знову провели кореляційний аналіз, аби визначити, чи не перетинаються шкали між собою. Оскільки по всіх шкалах ми мали нормальний розподіл, то для аналізу використовували коефіцієнт кореляції Пірсона.

Кореляційна матриця показала високий коефіцієнт кореляції між такими шкалами: «сфера відпочинку» – «внутрішній світ» – $r = 0,653$; «сфера відпочинку» – «задоволеність життям» – $r = 0,647$; «внутрішній світ» – «емоційний стан» – $r = 0,666$; «внутрішній світ» – «задоволеність життям» – $r = 0,651$; «внутрішній світ» – «сфера розвитку» – $r = 0,668$; «емоційний стан» – «загальна оцінка життєвої успішності» – $r = 0,717$; «емоційний стан» – «задоволеність життям» – $r = 0,708$; «загальна оцінка життєвої успішності» – «задоволеність життям» – $r = 0,648$; «сфера партнерських стосунків» – «сфера сімейних стосунків» – $r = 0,801$; «професійна сфера» – «фінансова сфера» – $r = 0,641$.

Отримавши такі дані кореляційного аналізу ми зрозуміли, що деякі шкали вимагають перегляду та/або об'єднання/виключення. Для прийняття рішення щодо вищезгаданих шкал, ми провели факторний аналіз. Отримані нами дані давали змогу провести факторний аналіз, оскільки міра адекватності вибірки Кайзера-Майера-Олкіна (КМО) дорівнювала 0,863.

Спершу ми провели аналіз методом головних компонент без уточнення кількості факторів, аби зрозуміти, скільки факторів виділиться автоматично. Таким чином, ми бачимо, що перші 3 компоненти пояснюють 64,5% дисперсії (див. Додаток А, табл. А. 1).

Далі ми намагалися обрати оптимальну кількість факторів, які б пояснювали найбільший відсоток дисперсії з одного боку, а з другого дали змогу зрозуміти, які змінні входять до кожного фактору. Ми зупинилися на 7 факторах, які ми виділяли двома способами: методом головних компонент і методом максимальної правдоподібності. Наприклад, виділити 8 факторів методом максимальної правдоподібності вже було технічно неможливо, а під час

виділення 8 факторів методом головних компонент програма (IBM SPSS) робила примітку про те, що число ступенів свободи (-2) не позитивне і факторний аналіз буде некоректний. Таким чином ми отримали 7 факторів, які пояснювали 80% дисперсії методом максимальної правдоподібності і 90% дисперсії методом головних компонент.

За допомогою обернення «варімакс» ми отримали 2 перевернутих матриці, які дали змогу побачити, які саме змінні входили до кожного фактору (див. Додаток А, табл. А. 2, табл. А. 3). З таблиць ми бачимо, що змінні «сфера стосунків із партнером» і «сфера сімейних стосунків» включені до одного фактору, так само як і «професійна сфера» включена до одного фактору з «фінансовою сферою» (див. Додаток А, табл. А. 2 і табл. А. 3), що дало підстави об'єднати ці змінні.

З повернутої факторної матриці, отриманої за допомогою метода головних компонент (метод обернення – варімакс з нормалізацією Кайзера) (див. Додаток А, табл. А. 3), ми також бачимо, що в одному факторі опинились такі змінні, як «емоційний стан», «загальна оцінка життєвої успішності» і «задоволеність життям», а в другому – «внутрішній світ» і «сфера розвитку». Ми також об'єднали ці змінні у дві окремі шкали.

Отже, після проведення кореляційного і факторного аналізу, ми отримали такий перелік шкал для питальника: сфера відпочинку, широке соціальне оточення, особистий розвиток, взаємини з близькими, фінансово-професійна реалізація, загальна оцінка життєвої успішності; сфера здоров'я, соціальна бажаність.

Питальник, після проведених маніпуляцій складався з 39 питань. Довжина кожної шкали – п'ять запитань, виняток становить лише шкала соціальної бажаності, у якій чотири запитання.

Після об'єднання шкал перед нами знов повстало завдання перевірити нормальність розподілу, внутрішню узгодженість шкал і кореляцію між ними. Перелік запитань нашого питальника, з позначенням типу запитання (пряме або

зворотнє), шкали і частоти відповідей на запитання згідно з ключем можна знайти у Додатку А.

Нормальність розподілу ми визначали за критерієм Колмогорова-Смірнова. Усі шкали були нормально розподілені: сфера відпочинку: статистика критерію – 0,078, значущість – 0,2; широке соціальне оточення: статистика критерію – 0,111, значущість – 0,07; особистий розвиток: статистика критерію – 0,116, значущість – 0,06; взаємини з близькими: статистика критерію – 0,098, значущість – 0,2; фінансово-професійна реалізація: статистика критерію – 0,102, значущість – 0,2; загальна оцінка життєвої успішності; статистика критерію – 0,114, значущість – 0,057; сфера здоров'я: статистика критерію – 0,07, значущість – 0,2.

Внутрішню узгодженість шкал перевірили за допомогою коефіцієнта «Альфа Кронбах»: сфера відпочинку – $\alpha=0,647$; широке соціальне оточення – $\alpha=0,746$; особистий розвиток – $\alpha=0,741$; взаємини з близькими – $\alpha=0,836$; фінансово-професійна реалізація – $\alpha=0,730$; загальна оцінка життєвої успішності – $\alpha=0,848$; сфера здоров'я – $\alpha=0,766$.

Кореляцію між шкалами перевірили за допомогою коефіцієнта кореляції Пірсона (див. табл. А.4. Додаток А). Найвищий коефіцієнт кореляції між шкалами дорівнює 0,631, що не перевищує критичний показник 0,65.

Для перевірки ре-тестової надійності питальника ми ще раз звернулися до респондентів, які заповнювали його раніше. Учасники, за власною згодою, залишали контактні дані, щоб отримати результати тестування на електронну пошту. Тому, по закінченню трьох місяців, ми зв'язалися з респондентами і попросили їх заповнити питальник повторно. Участь взяло 26 осіб. Для перевірки наявності статистично значущих відмінностей між зрізами ми використовували t-критерій Стьюдента для зв'язаних вибірок (розподіл шкал за критерієм Колмогорова-Смірнова був нормальним). У результаті аналізу жодна шкала не мала значущої різниці у першопочаткових показниках та показниках через 3 місяці (див. табл. А.5. у Додатку А).

Таким чином, ми розробили цілком придатний для вимірювання рівня життєвої успішності питальник, який надалі використовували для відбору респондентів у групи.

Наша робота над дослідженням продовжилась розв'язанням питання вибору методик, які б допомогли визначити особисті риси, що впливають на розгортання та імплементацію певних соціально-психологічних стратегій життєвої успішності.

Для цього ми відібрали 17 методикі розробили анкету для експертів, в якій ми надали назви методик, їхній опис та попросили оцінити кожен тест за трибальною шкалою, де 3 – методика цілком придатна, 2 – методика частково придатна, 1 – методика не придатна (анкета для експертів – див. Додаток Б).

Експертами стали співробітники Інституту соціальної та політичної психології, які мають науковий ступінь кандидатів психологічних наук. Усього для вибору методик ми опитали п'ять експертів. На основі експертної оцінки ми відібрали такі методики: комунікативна соціальна компетентність; особистісна конкурентоспроможність; мотивація досягнень; діагностика маніпулятивного ставлення; перцептивна оцінка типу стресостійкості; самооцінка рівня онтогенетичної рефлексії.

Окрім методик, обраних експертами, ми додали ще одну методику на визначення здатності постановки цілей, вибору засобів і оцінки результатів – *«Мета. Засіб. Результат»*. Ми вважаємо, що це доповнення вкрай необхідне, адже особа може володіти високим рівнем розвитку певних особистісних рис, що сприяють розгортанню та імплементації СПСЖУ, але не вміти ставити цілі, обирати засоби і оцінювати результати, що у свою чергу, перешкоджає ефективності, а подекуди унеможлиблює застосування стратегій. Питальник розрахований на дослідження особливостей структури діяльності. На початку будь-якої діяльності особа виробляє мету діяльності – починає уявляти більш-менш ясну картину бажаного майбутнього. В подальшому в хід вступає засіб – той ресурс, який людина готова використати для досягнення мети. Закінченням будь-якої діяльності є актуалізація результату – того підсумку, якого досягла особа. Питальник містить декілька десятків тверджень, які стосуються характеру і

поведінки респондента. Респондентові треба прочитати кожне твердження і відповісти правильне воно або ні відносно нього. Якщо твердження стосовно до респондента буває правильним і неправильним у різні періоди часу, то пропонується обирати відповідь так, як це є зараз. Якщо респондент вагається з відповіддю на питання, то можна не відповідати на нього, однак, якщо пропускається п'ять або більше тверджень, то результат буде визнано недостовірним (Малкіна-Пых, 2005).

Зупинимось детальніше й на кожній з вищезгаданих методик.

Комунікативна соціальна компетентність. Питальник складається зі ста тверджень, які розташовані у циклічному порядку. Для кожного питання передбачені три альтернативних відповіді.

Методика розрахована на вивчення окремих особистісних факторів в осіб з вищою та середньою освітою.

В результаті проходження тестування, отримується такий перелік факторів: Фактор А: висока оцінка А – відкритий, легкий, комунікабельний, низька оцінка А – некомунікабельний, замкнений; Фактор В: висока оцінка В – з розвиненим логічним мисленням, кмітливий, низька оцінка В – неухважний або зі слабо розвиненим логічним мисленням; Фактор С: висока оцінка С – емоційно стійкий, зрілий, спокійний, низька оцінка С – емоційно нестійкий, мінливий, піддається почуттям; Фактор Д: висока оцінка Д – життєрадісний, безтурботний, веселий, низька оцінка Д – тверезий, мовчазний, серйозний; Фактор К: висока оцінка К – чутливий, тягнеться до інших, з художнім мисленням, низька оцінка К – покладається на себе, реалістичний, раціональний; Фактор М: висока оцінка М – надає перевагу власним рішенням, незалежний, орієнтований на себе, низька оцінка М – залежний від групи, товариський, прямує за громадською думкою; Фактор Н: висока оцінка Н – контролює себе, вміє підпорядковувати себе правилам, низька оцінка Н – імпульсивний, неорганізований.

Крім того, цей питальник дає змогу виявити схильність до асоціальної поведінки (фактор П), що може характеризуватися зневагою до прийнятих суспільних норм, моральних та етичних цінностей, правил поведінки та

звичаїв. Включена до питальника і шкала неправди, яка дає змогу судити про достовірність отриманих результатів (Фетискин та ін., 2002: 99).

Комунікативно-соціальна компетентність у контексті нашого дослідження є важливою складовою, оскільки пов'язана з подоланням труднощів і адаптацією внутрішньо переміщених осіб після вимушеного переїзду. Комунікативна соціальна компетентність загалом розглядається як сукупність знань і вмінь, необхідних для спілкування, та здатності співвідносити свої прагнення з інтересами інших людей і соціальних груп та діяти відповідно з правилами і нормами, встановленими у певному суспільстві (Айзенбарт, 2017). Комунікативна соціальна компетентність – багатомірне явище. Воно складається з комунікативної, перцептивної (когнітивної) та інтерактивної (знання в області взаємодії і поведінки) компетентності (Сухов, 2020, 106).

Як зазначає І. Є. Шумакова (2009), «значно успішніше долають труднощі люди, які перебуваючи у важкій ситуації звертаються за допомогою до оточуючих, а саме: активно шукають інформацію, що стосується їхньої проблеми, консультуються у професіоналів, а також шукають можливих однодумців, з якими можна співпрацювати у цій ситуації». Згідно з дослідженням комунікативної компетентності як механізму стратегії подолання Г. М. Бевз (2018) готовність до встановлення контактів на основі довірливих та щирих стосунків, характеризуються гнучкістю у спілкуванні, орієнтованістю на досягнення успіху та сприйманням труднощів як спонук до активного пошуку рішень. Тому комунікативна соціальна компетентність і її окремі складові можуть бути факторами, що мають зв'язок із формуванням і застосуванням СПСЖУ.

Особистісна конкурентоспроможність. Методика представлена у вигляді біполярної шкали і складається з одинадцяти протилежних тверджень. Методика спрямована на визначення наявного рівня базових критеріїв конкурентоспроможності. У даному випадку особистісна конкурентоспроможність розуміється як форма міжособової взаємодії, що характеризується досягненням цілей в умовах протистояння індивідам або групам, які досягають тих самих цілей (Фетискин та ін., 2002, 82). Ситуація

вимушеної внутрішньої міграції може створювати напругу як у спільноті самих переселенців, так і між переселенцями та місцевою громадою, що робить середовище достатньо конкурентним. Вміння проявляти свої особистісні риси під тиском суперництва, так, щоб отримувати результат, на нашу думку, є важливим фактором для досягнення життєвого успіху, формування та застосування СПСЖУ.

Мотивація успіху і страх невдач. Питальник А. А. Реана, який складається з 20 тверджень, і передбачає відповідь «так» чи «ні» на кожне з тверджень. Цей питальник дає змогу оцінити, яке прагнення у більшій мірі визначає поведінку особи: бажання досягти успіху чи уникнути невдачі. Переважанням одного із вищезазначених варіантів багато у чому і визначається рівень домагань особи – чи готова вона ставити складні завдання, аби пережити значущий успіх, або ж обирає більш скромні цілі, аби не переживати розчарування. В результаті тесту отримуємо три варіанти відповіді на запитання «Яка тенденція переважає: бажання досягти успіху чи уникнути невдачі?» (Фетискин та ін., 2002, 74). Високий рівень мотивації досягти успіху є одним із факторів, що дає змогу людині йти до мети, не зважаючи на зовнішні й внутрішні обставини, та шукати різні способи досягання, а отже застосовувати різні стратегії, що може бути фактором варіативності СПСЖУ, послідовності та дотримання намічених планів.

Діагностика маніпулятивного ставлення Банта, розроблена для визначення того, наскільки особа схильна виражати маніпулятивне ставлення до інших. Методика складається з 20 тверджень. Випробуваному необхідно виразити своє ставлення до твердження за допомогою п'ятибальної шкали: «завжди», «часто», «інколи», «рідко», «ніколи». Показником інтенсивності маніпулятивного ставлення виступає сума балів, отримана в результаті складання оцінок кожного з 20 тверджень за допомогою ключа (Фетискин та ін., 2002, 192). Оскільки СПСЖУ передбачають взаємодію з іншими людьми для досягнення ЖУСП, то постає питання про різні способи цієї взаємодії. Ця методика допоможе визначити, наскільки часто досліджувані використовують маніпуляції як одну зі стратегій для досягнення своїх цілей та, з чим це може бути пов'язано.

Перцептивна оцінка типу стресостійкості. Ця діагностична методика спрямована на оцінку типу стресостійкості. Тест містить три варіанти відповіді: «так», «ні», «не знаю». Відповідь «не знаю» автори тесту рекомендують вживати лише у випадку, коли респондент дійсно не може дати однозначну відповідь «так» чи «ні». З допомогою методики можна визначити приналежність особистості до так званих типів «А» або «Б» (Фетискин та ін., 2002, 175).

Вищезгадана типологія вперше була введена Friedman & Rosenman (1959) для позначення певних поведінкових реакцій людини у стресових ситуаціях. Дослідник виділив такі типи поведінки у відповідь на гострий або хронічний стрес: «А» – соціально активний, агресивний і амбіційний, «Б» – пасивний, неагресивний, такий, який не проявляє активних дій. До першого типу належить поведінка, орієнтована на успіх і життєві досягнення. І цей тип поведінки значно підвищує ризик серцево-судинних захворювань і раптової смерті. Для типу А властивий високий рівень рухової активності і переважання симпатичних реакцій, тобто цей тип характеризується постійною готовністю до дій, суперництва, досягнень всупереч обставинам і тому подібне. Тип Б являє собою варіант реагування з переважанням парасимпатичних ефектів, для нього характерне зниження рухової активності і відносно низька готовність до дій. Перелічені відмінності визначають різну чутливість цих типів до стресогенних впливів (Немец, & Виноградова, 2017; Кривошеков, 2012). Для нашого дослідження визначення типу реагування на стрес є важливим, оскільки і вимушений переїзд, і адаптація до нових умов, і конкурентне середовище вже є стресовими факторами. Якщо додати до цього ще й потребу досягати життєвого успіху, то загальні умови, в яких перебувають ВПО є достатньо специфічними і нелегкими. Здатність правильно реагувати на стрес є однією з ключових для досягнення успіху в довготривалій перспективі, оскільки передбачає вміння відновлювати ресурси і продовжувати здійснювати кроки для досягнення мети.

Самооцінка рівня онтогенетичної рефлексії. Ця методика спрямована на вивчення рівня рефлексії, яка передбачає аналіз минулих помилок, успішного і неуспішного досвіду життєдіяльності. Методика складається з 15 питань. На

основі відповідей респондента робиться висновок про його здатність до рефлексії власного минулого досвіду. Негативна рефлексія, пов'язана з негативними переживаннями з приводу здійснених помилок і страхом перед здійсненням нових; позитивна рефлексія говорить про здатність враховувати власні помилки в плануванні і прогнозуванні майбутнього (Фетискин та ін., 2002, 171). Визначення рівня рефлексії у нашому дослідженні допоможе зрозуміти механізми аналізу своїх дій під час застосування СПСЖУ в досліджуваних групах.

Після проведення опитування і розподілення респондентів у групи нами було проведено якісне дослідження з такими категоріями респондентів: внутрішньо переміщені особи з високим рівнем життєвої успішності, внутрішньо переміщені особи з низьким рівнем життєвої успішності, особи з високим рівнем життєвої успішності, які не переїжджали внаслідок військового конфлікту на сході та окупації Криму. Збір якісних даних відбувався за допомогою низки глибинних інтерв'ю, що є одним із методів емпіричного дослідження, спрямований на вивчення реального життя людей у конкретних обставинах. Це дає змогу найбільш глибоко зрозуміти ті чи інші вчинки респондентів у конкретних умовах. При цьому через аналіз індивідуального досвіду досліджуються макросоціальні групи, рухи і соціальні інститути (Кошарная, 2014, 91). Інтерв'ювання, як процес формальної (коли зустріч призначається заздалегідь) і неформальної (коли дослідник перебуває в обставинах, призначених для іншої цілі) бесіди з людьми може проводитись як очно, так і за допомогою Інтернету через Skype або інше програмне забезпечення (Rossmann, 2016, 146-147), тому наше дослідження проходило в мішаному форматі – частково персонально, частково за допомогою відеозв'язку, що допомогло охопити респондентів з різних куточків України.

Для отримання матеріалів високої якості за допомогою глибинних інтерв'ю та забезпечення їхньої валідності, ми дотримувались певних правил підготовки та проведення інтерв'ю. Усю здійснену роботу можна розділити на декілька етапів: *підготовчий етап, етап реалізації, етап аналізу.*

Підготовчий етап включав в себе попереднє теоретичне вивчення питання, планування доступу до потенційних інтерв'ююваних, формулювання головного запитання дослідження і списку запитань для інтерв'ю (Brounéus, 2011, 132). Вивчення теорії і емпіричних досліджень, дотичних до теми інтерв'ю, ми провели під час написання першого розділу дисертації.

Проведення досліджень, пов'язаних з вивченням питань, які стосуються чутливих соціальних тем, як то воєнні дії, вимушене переселення, політичні зміни, тощо, окремо вимагають планування доступу до потенційних респондентів. Чутливе середовище, до якого відносяться і внутрішньо переміщені особи, подекуди є закритим для «чужаків» – людей, які не мали подібного до цієї групи досвіду, тому варто попередньо подумати про тих людей, які можуть відкрити такий доступ для дослідника. Як зазначає К. Brounéus (2011), «Перші контакти з провідниками матимуть важливу роль у відкритті (або закритті) дверей до чутливого середовища». Для цього ми створювали списки громадських організацій і благодійних фондів, які опікуються внутрішньо переміщеними особами, налагоджували контакти з керівниками цих організацій, шукали закриті онлайн групи для ВПО та зв'язувались з адміністраторами цих груп. Оскільки чутливе середовище внутрішньо переміщених осіб характеризується недовірою до «зовнішніх» втручань, окрім пошуку провідників, ми зробили список заперечень, які можуть виникнути у потенційних респондентів та підготували список відповідей на них, психологічно налаштувавшись до виникнення таких випадків.

Наступним завданням в межах підготовчого етапу була підготовка гайду інтерв'ю та запитань. Для цього ми попередньо склали загальний план розмови з перерахуванням тематичних блоків, які представляють дослідницький інтерес, а також зазначили аспекти, відносно яких мала бути отримана більш детальна інформація (Войтов, 2010). До кожного тематичного блоку ми склали приблизний перелік відкритих питань. Питання намагались складати простою мовою, аби їхня постановка призводила до природньої розмови та щоб одне запитання плавно переходило в інше м'яко і природньо (див. гайд інтерв'ю в Додатку В).

Етап реалізації. Валідність глибинного інтерв'ю забезпечується компетентністю інтерв'ююваного, тобто тим, наскільки респондента особисто стосуються соціальні проблеми, які є предметом вивчення. Для респондентів-ВПО такими критеріями були рівень життєвої успішності (високий або низький) і досвід переселення з Донбасу або Криму внаслідок воєнного конфлікту та анексії. Для респондентів-не-ВПО такими критеріями були високий рівень життєвої успішності і відсутність досвіду переселення за останні 5 років.

У якісному інтерв'ю важливим етапом є налагодження контакту з респондентом, для цього на початку розмови ми ще раз інформували респондентів про цілі дослідження, роль глибинних інтерв'ю у цьому дослідженні, конфіденційність, подальше використання матеріалів та відповідали на запитання респондентів, якщо вони виникали (Квале, 2003, 131). Далі ми отримували від респондента згоду на проведення інтерв'ю і запис розмови (Кошарная, 2014). Для фіксації отриманих даних ми використовували аудіо або відеозапис.

Оскільки більшість запитань у нашому гайді відкрита, респондент сам обирає, надавати розгорнуті чи короткі відповіді. Хід розмови під час глибинного інтерв'ю міг змінюватись, залежно від того, як респондент відповідав на запитання. Після такого «відхилення» ми повертались до списку важливих питань (Brounéus, 2011), намагаючись охопити усі блоки. У ході бесіди ми також ставили респонденту додаткові запитання про предмет дослідження, події або ситуації (Кошарная, 2014), якщо вони вимагали більшого розкриття або викликали дослідницький інтерес.

Валідність глибинних інтерв'ю, окрім компетентності респондента, залежить від кваліфікації інтерв'юера (Кошарная, 2014). Роль дослідника у процесі глибинного інтерв'ю – бути активним слухачем, підбадьорювати співрозмовника висловлювати свою думку за допомогою рефлексивного слухання, подальших запитань та припущень, а також відстежувати моменти, коли доречно продовжити розпитування, або навпаки завершити його (Brounéus, 2011, 130). Наш досвід роботи коучем та сертифікація у Міжнародній федерації

коучингу, де оцінюються такі компетенції як встановлення довіри, коучингова присутність, активне слухання, вміння ставити сильні запитання, дають надію, що і це питання валідності було закрито.

Тривалість інтерв'ю, наприклад, у дослідженнях, присвячених розбудові миру (вивчення стратегій успішності ВПО також можна віднести до цієї категорії), нерідко дорівнює одній годині, але залежить від фокусу і предмету дослідження (Brounéus, 2011, 133) і, як вже згадувалось раніше, – респондента і того, які відповіді на запитання він надає (більш розгорнуті чи стислі). У нашому випадку тривалість інтерв'ю варіювалась від 30 хвилин до 1,5 години. Кількість інтерв'ю у дослідженнях з розбудови миру зазвичай нараховує від 10 до 40 (Brounéus, 2011, 133). Ми провели 38 інтерв'ю з різними групами респондентів. У групі успішних ВПО було опитано 18 осіб, у групі неуспішних ВПО – 12 осіб, у групі успішних не-ВПО – 8 осіб.

Етап аналізу глибинних інтерв'ю ми розпочали з розшифровки або транскрибації – перенесення бесіди з аудіо або відео-носіїв на папір.

Різні автори пропонують різні підходи до організації аналізу даних, але усі дії можна звести до 8 найголовніших фаз: організація даних, ознайомлення з даними, визначення категорій, кодування даних, генерація тем, інтерпретація, пошук альтернативного розуміння, написання звіту (Rossman, 2016, 237). В аналізі глибинних інтерв'ю ми пройшли через кожний етап, можливо не в такій послідовності, але вона, як і методи обробки отриманої інформації, може варіюватися і залежить від завдань дослідження, вимог до кінцевого звіту та вподобань дослідника.

2.3. Соціально-психологічні особливості груп внутрішньо переміщених осіб та осіб, які не змінювали місце проживання

Статистичний аналіз, отриманих у ході дослідження даних, здійснювався за такою логікою:

1) Оскільки раніше ми вже зазначали важливість урахування соціальної бажаності в аналізі даних, то здійснювали порівняння вибірок з урахуванням показників за цим критерієм.

2) Для аналізу даних ми використовували статистичний пакет програм SPSS і такі критерії:

- критерій Колмогорова-Смирнова для визначення нормальності розподілу даних і вибору методів наступного етапу аналізу;
- критерій Краскала-Уолліса для порівняння декількох груп, критерій Манна-Уїтні для порівняння двох груп;
- критерій Спірмена для розрахунку кореляційних матриць.

3) Ми порівнювали між собою групи, аналізували та порівнювали їхні кореляційні матриці у таких парах:

- ВПО з не-ВПО;
- успішних ВПО з неуспішними ВПО;
- успішних ВПО з успішними не-ВПО.

Порівняння групи переселенців з групою осіб, які не змінювали місце проживання, є важливим етапом у розумінні відмінностей між цими групами загалом та тенденцій у змінах, які відбуваються внаслідок вимушеного переміщення зокрема. Розрахунок відмінностей показав значущу різницю між групами за такими шкалами: «Відпочинок» (показник значущий на рівні $p=0,023$) і «Конкурентоспроможність» (показник значущий на рівні $p=0,015$). При цьому рівень показників за шкалою «Відпочинок» вищий у групі не переселенців (ранг ВПО – 63,86, ранг не-ВПО – 79,62), а рівень показників за шкалою «Конкурентоспроможність» вище у групі переселенців (ранг ВПО – 77,64, ранг не-ВПО – 60,69). Графічне зображення кількісних результатів порівняння за цими шкалами представлено у Додатку Г.

Високі бали за шкалою «Відпочинок» у групі осіб, які не переїздили, на нашу думку, можна пояснити тим, що переселенці після зміни місця проживання більш зосереджені на відновленні втраченого (як матеріального, так і соціального

капіталів), в той час як особи, які не переїздили почуваються більш вільно і невимушено і можуть присвятити більше часу відпочинку і відновленню сил.

Щодо шкали «Конкурентоспроможність», то можна припустити, що потреба відновлення втраченого, готовність зануритись у роботу, швидко набути нових навичок, навчитися чогось, досягти результату і налагодити нові соціальні зв'язки, сприяють нарощенню конкурентоспроможності у внутрішньо переміщених осіб. З одного боку це створює конкуренцію між ВПО і місцевим населенням, що може сприяти розвитку, як одних, так і інших, з другого – може стати причиною стигматизації ВПО.

Для більш детального розуміння ситуації, розкриття особистісних рис ВПО та не-ВПО, що пов'язані з життєвою успішністю, а також виявлення можливих прихованих факторів, які можуть вказати на різницю між групами ВПО та не-ВПО ми проаналізували кореляційні матриці в обох групах з урахуванням показників за шкалою «Соціальна бажаність» (див. Додаток Е, рис. Е.1., рис. Е.2.) В аналізі ми звертали увагу на зв'язок шкал, які у сукупності визначають життєву успішність («Взаємини з близькими», «Відпочинок», «Загальна оцінка життєвої успішності», «Здоров'я», «Особистісний розвиток», «Широке соціальне оточення», «Фінансово-професійна реалізація», «Рівень життєвої успішності» (загальний бал за питальником)) з особистісними рисами і властивостями («Фактор А», «Фактор Д», «Фактор К», «Фактор М», «Фактор Н», «Фактор В», Фактор С», «Фактор П», «Мотивація», «Маніпуляція», «Мета», «Засіб», «Результат», «Конкурентоспроможність»).

Важливо зазначити, що в аналізі ми враховували силу і значущість кореляційного зв'язку і розглядали лише ті кореляції, які мали помірну силу ($\rho \geq 0,3$) і були значущими не менш ніж на 95% ($p \leq 0,05$) (Климчук, 2009, 26).

За шкалою «Соціальна бажаність» жоден коефіцієнт кореляції і в групі ВПО, і в групі не-ВПО не перевищував значення 0,3.

Шкала «Взаємини з близькими». Ми спостерігаємо помірну кореляцію між цією шкалою і шкалами «Фактор П» (від'ємна кореляція) (ВПО – $\rho = -0,302$; $p \leq 0,01$; не-ВПО – $\rho = -0,513$; $p \leq 0,01$), «Рефлексія» (від'ємна кореляція) (ВПО – $\rho =$

-0,308; $p \leq 0,01$; не-ВПО – $\rho = -0,365$; $p \leq 0,01$), в обох групах. Як можна помітити, для групи не-ВПО існує більш сильний рівень кореляції між шкалою «Взаємини з близькими» і шкалою «Фактор П» (від’ємна кореляція).

Для групи ВПО додатково є помірна кореляція між шкалою «Взаємини з близькими» і шкалою «Мотивація» ($\rho = 0,323$; $p \leq 0,01$).

Додатково у групі не-ВПО з’являється кореляція між шкалою «Взаємини з близькими» і шкалою «Фактор С»» ($\rho = 0,341$; $p \leq 0,01$).

Таким чином, взаємини з близькими в обох групах пов’язані з просоціальною поведінкою (від’ємна кореляція обумовлена тим, що високі показники за шкалою «Фактор П» відповідають за антисоціальну поведінку, зневагу до прийнятих суспільних норм, моральних та етичних цінностей, правил поведінки та звичаїв) і високим рівнем розвитку рефлексії – здатності аналізувати минулі помилки, робити висновки і рухатись вперед (від’ємна кореляція обумовлена тим, що низькі бали за питальником відповідають високому рівню розвитку здатності до рефлексій, у той час як високі показники відповідають браку здатності до рефлексії минулого досвіду).

Цікавим є факт, що у групі ВПО шкала «Взаємини з близькими» пов’язана з мотивацією, тобто чим вище бали за шкалою «Взаємини з близькими», тим вище бали за шкалою «Мотивація» і навпаки. Високі бали за шкалою «Мотивація» означають прагнення досягти успіху у той час як низькі бали за шкалою «Мотивація» означають прагнення уникнути невдачі. Можна припустити, що високий рівень задоволення взаєминами з близькими у групі ВПО є джерелом мотивації досягти успіху, а отже, важливим фактором досягнення високих результатів і, навпаки, прагнення досягти успіху, скоріш за все, сприяє тому, що особа докладаеть більше зусиль, щоб зберігати і розвивати стосунки з близькими людьми.

У групі не-ВПО шкала «Взаємини з близькими» пов’язана зі шкалою «Фактор С», яка при високих балах відповідає за емоційну стійкість, зрілість, спокій, при низьких – за емоційну нестійкість, мінливість настрою. Тобто, можна зробити висновки, що для не-ВПО взаємини з близькими є джерелом емоційної

стійкості і, навпаки, емоційна стійкість призводить до задоволення від взаємин з близькими.

За шкалою «Відпочинок» спостерігаємо помірну кореляцію у групі не-ВПО з такими шкалами, що відповідають за особистісні риси: «Фактор Д» ($\rho = 0,366$; $p \leq 0,01$), «Фактор С» ($\rho = 0,312$; $p \leq 0,05$), «Фактор П» (від'ємна кореляція) ($\rho = -0,321$; $p \leq 0,05$) «Стресостійкість» (від'ємна кореляція) ($\rho = -0,377$; $p \leq 0,01$), «Мета» ($\rho = 0,357$; $p \leq 0,01$).

Якщо зв'язок з першими чотирма факторами здається цілком логічним, бо задоволеність відпочинком, наявність часу на власні інтереси і хобі пов'язуються з життєрадісністю, безтурботністю («Фактор Д»), емоційною стійкістю, спокоєм («Фактор С»), просоціальною поведінкою (від'ємна кореляція з «Фактором П»), підвищенням стресостійкості (з результатами за питальником «Стресостійкість» з'являється від'ємна кореляція, оскільки низькі бали за питальником відповідають за тип стресостійкості «Б» (люди цього типу стресостійкі), у той час, як високі бали за питальником відповідають за тип стресостійкості «А» (люди типу «А» не стресостійкі), то зв'язок шкали «Відпочинок» зі шкалою «Мета», на перший погляд виглядає дещо незрозумілим. Але, якщо ми звернемо увагу на інтерпретацію високих показників за шкалою «Мета», то пояснення цього зв'язку стане більш очевидним. Високі бали за шкалою «Мета» відповідають за оптимальний результат і означають, що особа ставить перед собою реальні цілі, налаштована на досягнення, мотиви цілестворення і діяльності в цілому систематизовані і ієрархізовані. Практично усе, що робить, людина вона може пояснити з точки зору доцільності. Якісний відпочинок, у свою чергу, дає змогу для концентрації на цілях і завданнях, уважності у виборі цілей, розстановці пріоритетів і діяльності в цілому. Таким чином, хороший відпочинок дає змогу правильно поставити мету і розподілити ресурси, а наявність правильних цілей, у свою чергу, – спланувати відпочинок і вчасно відновити сили для нових звершень.

Ми не бачимо зв'язку шкали «Відпочинок» з іншими шкалами, що відповідають за особистісні риси у групі ВПО, проте шкала «Відпочинок» – це

одна зі шкал, за якими у групах ВПО та не-ВПО спостерігається значуща різниця. Тому ми додатково вирішили перевірити гіпотезу про вплив соціальної бажаності на цю шкалу у переселенців: ранг ВПО з низькими балами соціальної бажаності за шкалою «Відпочинок» – 113,88, ранг ВПО з високими рівнем соціальної бажаності за шкалою «Відпочинок» – 153,92, $p=0,000$. Далі проводимо кореляційний аналіз у підгрупі ВПО з високим рівнем соціальної бажаності та спостерігаємо такі зміни у зв'язках шкали «Відпочинок»: з'являються кореляції зі шкалами «Фактор С» ($\rho = 0,312$; $p \leq 0,01$) і «Рефлексія» (від'ємна кореляція) ($\rho = -0,300$; $p \leq 0,01$).

Поява таких зв'язків може свідчити про те, що у групі ВПО відпочинок і збереження балансу між роботою і вільним часом є соціально бажаними. Дві інші шкали («Фактор С» і «Рефлексія») у порівнянні груп ВПО з низькими і високими значеннями за шкалою «Соціальна бажаність» теж демонструють значущу різницю. Так, за шкалою «Фактор С» ранг ВПО з низькими балами соціальної бажаності – 110,53, ранг ВПО з високими рівнем соціальної бажаності – 155,26, $p=0,000$; за шкалою «Рефлексія» ранг ВПО з низькими балами соціальної бажаності – 167,49, ранг ВПО з високими рівнем соціальної бажаності – 132,53, $p=0,001$ (за цією шкалою високі бали відповідають за низький рівень рефлексії або її брак, низькі – за високий розвиток здатності до рефлексії) (див. додаток Г, рис. Г.3. – Г.14.).

Таким чином, ВПО з високими показниками за шкалою «Соціальна бажаність» схильні дещо «прикрашати» стан справ, який стосується задоволеності відпочинком, рівня емоційної стійкості і здатності до рефлексії. На нашу думку, це може бути спричинено, з одного боку, захисними механізмами психіки, яка ніби виводить на другий план проблеми, які не стосуються «виживання» після досвіду переїзду, а з другого боку, – стратегією самозаспокоєння, коли особа ніби запевняє себе «зі мною все добре», «так має бути», «це у всіх так» тощо.

Шкала «Загальна оцінка життєвої успішності» помірно корелює зі шкалами «Фактор С» (ВПО – $\rho = 0,426$; $p \leq 0,01$; не-ВПО – $\rho = 0,453$; $p \leq 0,01$), «Фактор П» (від'ємна кореляція) (ВПО – $\rho = -0,452$; $p \leq 0,01$; не-ВПО – $\rho = -0,604$; $p \leq 0,01$),

«Мотивація» (ВПО – $\rho = 0,323$; $p \leq 0,01$; не-ВПО – $\rho = 0,391$; $p \leq 0,01$), «Рефлексія» (від’ємна кореляція) (ВПО – $\rho = -0,546$; $p \leq 0,01$; не-ВПО – $\rho = -0,568$; $p \leq 0,01$) в обох групах. При цьому, кореляція у групі не-ВПО вище за шкалою «Фактор П».

Додатково у групі ВПО спостерігається помірна кореляція між «Загальною оцінкою життєвої успішності» та шкалою «Мета» ($\rho = 0,308$; $p \leq 0,01$).

У групі не-ВПО бачимо додаткові помірні кореляції зі шкалами «Фактор А» ($\rho = 0,350$; $p \leq 0,01$), «Фактор Д» ($\rho = 0,312$; $p \leq 0,05$), «Конкурентоспроможність» ($\rho = 0,433$; $p \leq 0,01$).

Отже, те, наскільки високо особа оцінює власну життєву успішність і у групі ВПО, і у групі не-ВПО пов’язано з проявом таких особистісних характеристик: емоційною стійкістю, зрілістю, спокоєм (Фактор С); просоціальною поведінкою (Фактор П); мотивацією досягти успіху та здатністю аналізувати минулий досвід і робити висновки (Рефлексія). Якщо зупинитися на цьому більш детально і спробувати проінтерпретувати ці зв’язки, то кореляція між «Загальною оцінкою життєвої успішності» і «Фактором С» може пояснюватись тим, що при постійній мінливості настрою і емоційній нестійкості (зворотний бік «Фактору С») оцінка успішності власного життя може коливатися залежно від зовнішніх і внутрішніх факторів, тоді як врівноваженість дає змогу адекватної оцінки рівня власної життєвої успішності. Щодо зв’язку «Загальної оцінки життєвої успішності» і «Фактору П», то перше, на що варто звернути увагу – це неможливість бути життєво успішною людиною поза соціумом, тому знання і дотримання загальних правил, моральних та етичних норм, встановлених у конкретному соціумі (низьки бали за шкалою «Фактор П») дають змогу досягти високих результатів у межах цього соціуму.

Щодо зв’язку «Загальної оцінки життєвої успішності» і шкали «Мотивація», то важливо зазначити, що при високих балах за шкалою «Мотивація» особистість проявляє прагнення досягти успіху, при низьких – прагнення уникнути невдачі. Як зазначає Т. І. Левченко (2011), «мотив прагнення до успіху – це стійка диспозиція особистості переживати гордість і задоволення в разі досягнення успіху». Оцінка життєвої успішності, в свою чергу, окрім наявності результатів у

важливих для людини сферах життєдіяльності, також включає в себе певне позитивне емоційне забарвлення – радість, задоволення. Тому, кореляція прагнення досягти успіху (мотивації на успіх) і оцінка власного життя як успішного має не випадковий характер.

Додатковий зв'язок між «Загальною оцінкою життєвої успішності» і шкалою «Мета», який виникає у групі ВПО можна пояснити, наприклад тим, що задоволеність власним життям і його оцінка, як успішного стимулює до постановки нових цілей і досягнення нових вершин. І навпаки, наявність чітких цілей і траєкторії руху з більшою вірогідністю дає змогу оцінювати власне життя як успішне. Для ВПО після пережитих травматичних подій це один із засобів знайти точку опори і контролювати своє майбутнє.

У групі не-ВПО додаткові кореляції шкали «Загальна оцінка життєвої успішності» спостерігаємо зі шкалами «Фактор А», «Фактор Д», «Конкурентоспроможність». Між самими шкалами «Конкурентоспроможність» і «Фактор А» ($\rho = 0,302$; $p \leq 0,05$) у групі не-ВПО теж існує помірна кореляція, у групі ВПО вона відсутня. Тож, у групі не-ВПО існує зв'язок конкурентоспроможності з комунікабельністю. Також не-ВПО, які високо оцінюють власну життєву успішність, проявляють вищий рівень конкурентоспроможності та такі риси як легкість, комунікабельність, життєрадісність, веселість.

За шкалою «Здоров'я» в обох групах існує помірна кореляція зі шкалою «Фактор П» (від'ємна кореляція) (ВПО – $\rho = -0,308$; $p \leq 0,01$; не-ВПО – $\rho = -0,343$; $p \leq 0,01$). Важливо нагадати, що шкала «Фактор П» при низьких значеннях відповідає за прояв людиною прийнятної соціальної поведінки, при високих – за схильність до асоціальної поведінки, зневаги до прийнятих суспільних норм, моральних та етичних цінностей, правил поведінки та звичаїв. Ще антисоціальної поведінку можна назвати девіантною. Серед детермінант останньої виділяються: умови навколишнього середовища; соціальні фактори; психофізіологічні детермінанти; особистісні детермінанти (Максимова, 2011). Таким чином, девіантна поведінка пов'язана як зі здоров'ям органів, наприклад ЦНС чи мозку

(психофізіологічні детермінанти), так і з психічним і соціальним здоров'ям, під останнім ми розуміємо здатність людини адекватно функціонувати у суспільстві (особисті і соціальні детермінанти). Тож, взаємозв'язок шкали «Фактор П» зі шкалою «Здоров'я» можна пояснити тим, що здорова особа (на всіх рівнях) знає як поводитись у конкретному суспільстві, приймає і розділяє правила поведінки, розуміє як досягати поставленої мети, враховуючи норми прийняті в оточенні та інтереси інших людей.

Додатково у групі ВПО бачимо помірну кореляцію зі шкалою «Мотивація» ($\rho = 0,327$; $p \leq 0,01$). З одного боку цей зв'язок може свідчити про важливість здоров'я як ресурсу для підтримки високого рівня мотивації і, навпаки впливу мотивації на підтримку високого рівня здоров'я. Але з другого боку це може говорити про те, що серед ВПО більш вмотивованими є ті люди, які мають високий рівень здоров'я, а отже можуть не відволікатися на проблеми пов'язані з ним і більше зосереджуватись на досягненні поставлених цілей. Якщо врахувати те, що високий рівень стресу є підґрунтям для розвитку соматичних захворювань, то поява такого зв'язку у групі ВПО має пояснення, оскільки для більшості цих людей досвід вимушеного переїзду був великим стресовим фактором. З другого боку висока мотивація досягнень у свідомості ВПО може бути свідченням психічного і фізичного здоров'я: «я прагну досягти результату, значить я фізично і психічно здорова особа».

Варто додатково зазначити, що у групі ВПО шкала «Здоров'я» також має значущу різницю між групами з високим і низьким рівнями соціальної бажаності (ранг ВПО з низькими балами соціальної бажаності – 120,67, ранг ВПО з високими рівнем соціальної бажаності – 151,21, $p=0,005$) (див. Додаток Г, рис. Г.4.), а отже ВПО схильні завищувати рівень своєї задоволеності цим фактором. Це можна пояснити потребою відновлювати фінансово-матеріальну базу після переїзду, а отже шукати роботу. У нашому суспільстві серед роботодавців існують побоювання, щодо прийому на роботу людей з проблемами зі здоров'ям, тож переселенці схильні давати соціально бажані відповіді на такі питання, аби мати шанс фінансово-професійної реалізації.

У групі не-ВПО шкала «Здоров'я» помірно корелює зі шкалами «Фактор С» ($\rho = 0,321$; $p \leq 0,05$), «Результат» ($\rho = 0,394$; $p \leq 0,01$), «Конкурентоспроможність» ($\rho = 0,323$; $p \leq 0,05$). Зв'язок «Здоров'я» з «Фактором С» означає, що чим більш особа задоволена власним здоров'ям, то більш вона проявляє такі риси як емоційна стійкість, зрілість, спокій і навпаки, чим більш особа емоційно стійка, тим вищий рівень її задоволеності власним здоров'ям. Щодо кореляції шкали «Здоров'я» зі шкалою «Результат», то тут важливо зазначити розподіл балів за шкалою «Результат», оскільки інтерпретація відповідей за нею має три варіанти: -9 – -5 – особа схильна недооцінювати результати своєї діяльності; -4 – 4 – оптимальний результат (випробуваний досить тверезо оцінює результати своєї діяльності); 5 – 9 – випробуваний схильний переоцінювати результат своєї діяльності.

Ми додатково проаналізували частоту розподілу відповідей за шкалою «Результат», щоб правильно проінтерпретувати цей зв'язок. Як ми можемо бачити (див. Додаток Г, табл. Г.1.) в діапазоні від 5 до 9 балів є лише 1 відповідь, що становить 1,7% усіх відповідей, тому справедливо інтерпретувати зв'язок «Здоров'я» і «Результату» таким чином: високий рівень задоволеності здоров'ям пов'язаний з оптимальною оцінкою респондентом результатів власної діяльності. Це можна пояснити тим, високий рівень психічного, фізичного і соціального здоров'я дає змогу респондентові порівняти результати зі своїми власними у минулому або результатами інших людей, шляхом отримання від них зворотного зв'язку, та адекватно оцінити їх. З другого боку, адекватна оцінка результатів власної діяльності (у тому числі і діяльності спрямованої на підтримку здоров'я) дає змогу бути задоволеним фактором здоров'я. Тим більше, що цей зв'язок спостерігається у групі не-ВПО, де відсутній стрес від вимушеного переїзду, притаманний більшості ВПО, та є вища задоволеність фактором «Відпочинку», що також впливає на можливість відновлювати ресурси і підтримувати здоров'я.

Також у групі не-ВПО «Здоров'я» пов'язано з «Конкурентоспроможністю». Тобто, з одного боку високий рівень здоров'я дає конкурентну перевагу, а з другого – конкурентоспроможність позитивно позначається на здоров'ї (можливо

у цьому випадку йдеться про психологічне здоров'я (задоволення, самореалізація) або можливість підтримувати фізичне здоров'я, завдяки яким, що впливають з конкурентоспроможності).

Шкала «Особистий розвиток» в обох групах корелює з такими шкалами: «Фактор П» (від'ємна кореляція) (ВПО – $\rho = -0,450$; $p \leq 0,01$; не-ВПО – $\rho = -0,409$; $p \leq 0,01$), «Рефлексія» (ВПО – $\rho = -0,558$; $p \leq 0,01$; не-ВПО – $\rho = -0,491$; $p \leq 0,01$). Високий рівень особистого розвитку зазвичай асоціюється з розумінням себе і своїх бажань, наявністю і дотриманням вектору власного розвитку, здатністю розуміти інших, будувати і підтримувати стосунки з оточуючими, здатністю приймати рішення і брати на себе відповідальність, можливістю використовувати важкі життєві обставини для зростання. Усе це неможливо без високого розвитку здатності оцінювати власні результати, аналізувати помилки і робити висновки (рефлексії) і прагнення взаємодії з іншими людьми, якій сприяє просоціальна поведінка.

Додатково у групі ВПО спостерігаємо помірну кореляцію зі шкалою «Маніпуляція» (від'ємна кореляція) ($\rho = -0,321$; $p \leq 0,01$). Як вже було зазначено вище, особистий розвиток пов'язаний з розумінням себе і інших, здатністю до ефективної комунікації. Як наслідок, при високому рівні особистого розвитку, по-перше, особа вдається до прямої комунікації, по-друге, більш готова до різних результатів взаємодії з іншими, тому не виникає гострої потреби у досягненні свого у будь-який спосіб, а, отже, у використанні маніпуляції.

У групі не-ВПО шкала «Особистий розвиток» помірно корелює з «Фактором К» (від'ємна кореляція) ($\rho = -0,338$; $p \leq 0,01$), «Фактором С» ($\rho = 0,414$; $p \leq 0,01$), «Мотивацією» ($\rho = 0,375$; $p \leq 0,01$), «Результатом» ($\rho = 0,318$; $p \leq 0,05$), «Конкурентоспроможністю» ($\rho = 0,509$; $p \leq 0,01$).

Шкала «Фактор К» при низьких значеннях відповідає за реалістичність, раціональність, покладання людини на себе, при високих – за чутливість, потяг до інших людей. Як було зазначено раніше, особистий розвиток пов'язаний з наявністю вектору власного розвитку, відповідальністю за власні вчинки, вибори, поведінку, тому від'ємна кореляція між факторами цілком логічна. «Фактор С»

при високих балах – відображення ще однієї особистісної характеристики, притаманної зрілій особистості (саме такою особою стає при високому рівні особистого розвитку), а саме: емоційної стійкості і спокою. Зв'язок між шкалами «Мотивація» і «Особистий розвиток» може пояснюватись, з одного боку, розумінням особистості себе і своїх прагнень, що сприяє більш високій мотивації у досягненні успіху (бо коли особа досягає «своїх мети», а не нав'язаної ззовні, її мотивація більш стійка і сильна), з другого – орієнтацією на досягнення цілей і потребою підтримувати високий рівень мотивації для цього. Шкала «Результат», як нам уже відомо, пов'язана з адекватною оцінкою людиною власних результатів, тому чим адекватніше особа оцінює свої результати, тим краще розуміє свої слабкі і сильні сторони, а також напрямок подальшого розвитку і, навпаки, особистісний розвиток (як розуміння себе і своїх потреб) допомагає адекватно оцінити результати життєдіяльності і їхньої значущості для конкретної особистості. Зв'язок шкал «Конкурентоспроможність» і «Особистий розвиток» у групі не-ВПО може пояснюватись прагненням розвивати власну конкурентоспроможність за рахунок внутрішнього бажання, на відміну від ВПО, які мають проявляти конкурентоспроможність у відповідь на зовнішні обставини.

Шкала «Широке соціальне оточення» помірно корелює зі шкалами «Фактор П» (від'ємна кореляція) (ВПО – $\rho = -0,429$; $p \leq 0,01$; не-ВПО – $\rho = -0,332$; $p \leq 0,05$), «Рефлексія» (від'ємна кореляція) (ВПО – $\rho = -0,361$; $p \leq 0,01$; не-ВПО – $\rho = -0,325$; $p \leq 0,05$). Високі бали за шкалою «Широке соціальне оточення» свідчать про те, що респондент задоволений тим соціальним середовищем, в якому перебуває. Здатність встановлювати продуктивні зв'язки з людьми залежить від того, наскільки особа розуміє правила певної соціальної групи, готова їх виконувати, наскільки цінності оточення відповідають її власному світогляду. Від'ємна кореляція з «Фактором П» свідчить про те, що ця залежність відстежується і у нашому дослідженні. З другого боку, для того, щоб підібрати або створити оточення, яке б задовольняло потреби, необхідно добре розуміти себе, свої бажання і прагнення, що відповідає високому рівню розвитку рефлексії. Також, рефлексія у соціальному сенсі, – це процес дзеркального відображення суб'єктами

один одного, розуміння сприймання особи її партнерами по спілкуванню (Степанов, 2006, 300). Тому зв'язок шкали «Широке соціальне оточення» зі шкалою «Рефлексія» є досить закономірним.

Додатково у групі ВПО існує зв'язок між шкалою «Широке соціальне оточення» і шкалами «Фактор М» (від'ємна кореляція) ($\rho = -0,337$; $p \leq 0,01$), «Фактор Н» ($\rho = 0,309$; $p \leq 0,01$), «Мотивація» ($\rho = 0,346$; $p \leq 0,01$).

Низький показник за шкалою «Фактор М» вказує на залежність людини від групи, товарищів, прямування за громадською думкою. Виникнення такої кореляції у групі ВПО може пояснюватись тим, що ВПО, особливо на початкових стадіях переселення намагалися триматись разом, створювати спільноти «своїх» (це відомо з глибинних інтерв'ю) для підтримки одне одного і допомоги у розв'язанні нагальних проблем. Крім того, згідно з дослідженням К. В. Педько (2019), об'єктом якого був соціальний капітал ВПО, орієнтація на думку оточення призводить до підвищення довіри, що теж може бути одним із факторів задоволеності соціальним оточенням.

Шкала «Фактор Н» при низьких балах свідчить про імпульсивність і неорганізованість людини, при високих – про контроль над собою, вміння підпорядкувати себе правилам. Контроль над собою – «це одна з базових соціальних потреб, задоволення якої дає особистості відчуття порядку і стабільності у васному житті, прогнозованості подій, впливу на побудову відносин з іншими людьми» (Шкурко, 2011). Організованість, на думку Дж. Моргенстер (2006), впливає на ефективність функціонування оточення. Тож, взаємозв'язок може пояснюватись тим, що розпочинаючи життя спочатку після переїзду, важливо заручитися підтримкою інших людей і знати, до кого з яким запитом можна звернутись. Тобто, для ВПО, окрім приналежності до певної спільноти (оточення) важлива також «організація» цього оточення. З другого боку, організованість і вміння підпорядковуватись правилам допомагає «вписуватись» в різні соціальні групи, що робить вибір оточення, яке може задовольнити потреби, більш широким.

Оточення для ВПО може бути стимулом для подальших дій, і навпаки висока мотивація може призводити до дій, спрямованих на формування оточення, яке б задовольняло потреби.

У групі не-ВПО бачимо помірну кореляцію шкали «Широке соціальне оточення» з «Фактором Д» ($\rho = 0,449$; $p \leq 0,01$), «Фактором С» ($\rho = 0,410$; $p \leq 0,01$), «Маніпуляцією» (від'ємна кореляція) ($\rho = -0,302$; $p \leq 0,05$). «Фактор Д» при високих балах відповідає за життєрадісність, безтурботність, тобто, ми бачимо наскільки різні особистісні риси пов'язані із задоволеністю соціальним оточенням у представників ВПО і не-ВПО, що викликає закономірне питання про функції оточення для цих груп. Цікавою також є взаємозалежність між шкалою «Широке соціальне оточення» і шкалою «Фактор С», яка при високих балах відповідає за емоційну стійкість, тобто правильно організоване оточення, яке задовольняє потреби, є джерелом спокою, врівноваженості. Від'ємний зв'язок зі шкалою «Маніпуляція» може вказувати на те, що задоволеність оточенням виникає тоді, коли не треба вдаватися до маніпуляцій у спілкуванні і можна бути собою. Отже, можемо припустити, що у ВПО більш функціональне ставлення до оточення, тоді як у не-ВПО оточення «відповідає» за емоційний бік взаємодії.

У шкали «Фінансово-професійна реалізація» спостерігаємо помірну кореляцію в обох групах зі шкалами «Фактор П» (від'ємна кореляція) (ВПО $-\rho = -0,443$; $p \leq 0,01$; не-ВПО $-\rho = -0,404$; $p \leq 0,01$), «Мотивація» (ВПО $-\rho = 0,481$; $p \leq 0,01$; не-ВПО $-\rho = 0,337$; $p \leq 0,01$), «Рефлексія» (від'ємна кореляція) (ВПО $-\rho = -0,363$; $p \leq 0,01$; не-ВПО $-\rho = -0,439$; $p \leq 0,01$).

Фінансово-професійна реалізація у більшості випадків пов'язана зі спілкуванням з оточуючими (колегами або замовниками послуг). Тому прояв просоціальної поведінки – запорука порозуміння з іншими людьми, встановлення ефективної комунікації і, у кінцевому підсумку, задоволення фінансово-професійних потреб. І, навпаки, високий рівень фінансово-професійної реалізації пов'язаний з низьким рівнем прояву антисоціальної поведінки, адже спілкування з людьми підвищує рівень комунікативної компетенції і здатність слідувати нормам і правилам, прийнятим у суспільстві.

«Рефлексія», у свою чергу, також є важливою характеристикою для налагодження соціальних зв'язків, адже розуміння того, як тебе сприймають оточуючі або аналіз ситуацій спілкування, який сприяє формуванню власного стилю і компетентності також є запорукою для професійного і фінансового зростання. Ситуації професійного спілкування, можливість отримати від інших зворотний зв'язок, у свою чергу, дає поштовх для розвитку рефлексії.

Зв'язок «Мотивації» і «Фінансово-професійної сфери» можна пояснити тим, що професійна сфера і отримання грошової винагороди за роботу є одним із показників реалізації. Коли особа задоволена своєю роботою і фінансовою винагородою, її мотивація зростає. І, навпаки, високий рівень мотивації призводить до фінансового і професійного зростання.

У групі ВПО «Фінансово-професійна реалізація» додатково пов'язана з зі шкалою «Фактор С» ($\rho = 0,394$; $p \leq 0,05$), на середньому рівні. Цей зв'язок можна пояснити тим, що у більшості ВПО фінансовий рівень погіршився після переїзду, окрім того, відсутність власного житла, вимагає щомісячної сплати оренди, тому занепокоєння браком грошей або неможливістю їх заробити зросло. Коли ж особа забезпечена достойним рівнем оплати праці, вона стає більш спокійною. І, навпаки, емоційна стійкість і спокій дають змогу більш прискіпливо ставитись до вибору роботи і тверезо оцінювати саму фінансово-професійну реалізацію.

У групі не-ВПО «Фінансово-професійна реалізація» помірно корелює зі шкалами «Маніпуляція» (від'ємна кореляція) ($\rho = -0,313$; $p \leq 0,05$), і «Конкурентоспроможність» ($\rho = 0,359$; $p \leq 0,01$).

Респонденти групи не-ВПО почуваються більш спокійно, адже перебувають у звичній для себе ситуації. Про це може свідчити значуща різниця у групах ВПО та не-ВПО за шкалою «Відпочинок». Саме тому не переселенці у виборі професії та способу заробітку можуть собі дозволити бути собою, не вдаватися до маніпуляцій для досягнення цілей у фінансово-професійній сфері.

У групі не-ВПО «Фінансово-професійна реалізація» корелює з «Конкурентоспроможністю» – рівнем прояву якостей, необхідних для досягнення, насамперед, професійних цілей. У групі ВПО ця кореляція не проявляється, адже

загалом між групами ВПО і не-ВПО існує значуща відмінність у конкурентоспроможності. ВПО змушені поводити себе таким чином, щоб скласти конкуренцію місцевим. Не-ВПО для отримання роботи більш високого класу, яка б задовольняла потреби, необхідно проявити цю конкурентоспроможність. З другого боку, наявність хорошої роботи підвищує конкурентоспроможність і є інвестицією у майбутнє.

2.4. Аналіз складових життєвої успішності груп внутрішньо переміщених осіб та осіб, які не змінювали місце проживання

Шкала «Рівень життєвої успішності» – це загальний бал за питальником, який визначає рівень життєвої успішності. Для розуміння значущості різних компонентів у ЖУСП досліджуваних груп ми провели кореляційний аналіз «рівня життєвої успішності» зі шкалами, які відповідають за особистісні риси та шкалами, які позначали задоволеність окремими сферами життя. Кореляційні зв'язки зі шкалами, які відповідають за задоволеність окремими сферами життя, представлені на рис. 2.1. (усі кореляції, значущі на рівні $p \leq 0,01$).

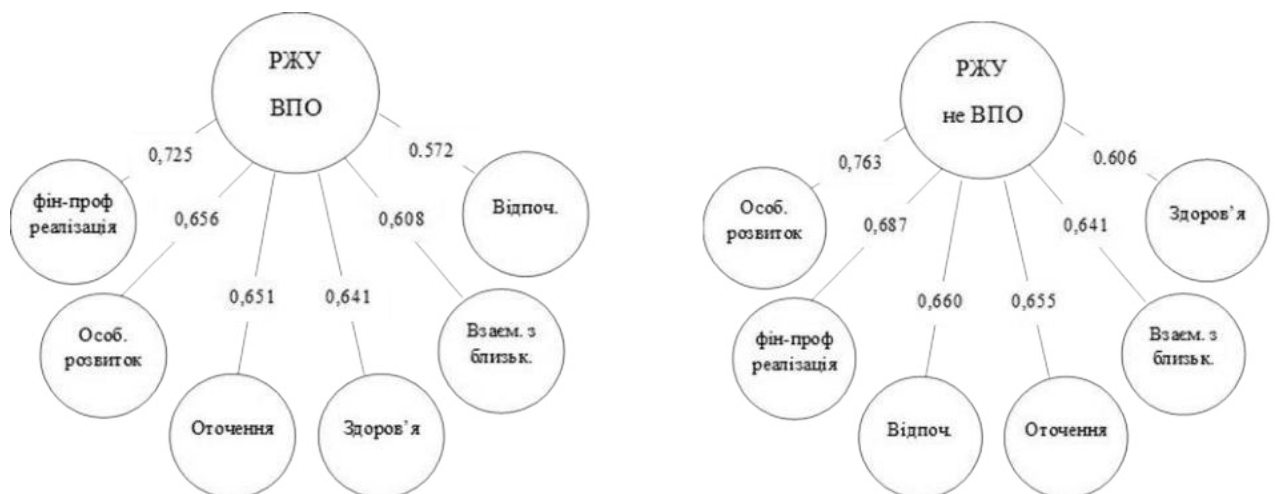


Рис. 2.1. Кореляційні зв'язки рівня життєвої успішності з важливими сферами життя у групах ВПО та не-ВПО (шкалами питальника «Рівень життєвої успішності»).

Як можна побачити з рисунка 2.1. найвищий рівень кореляції «Рівня життєвої успішності» у групі ВПО спостерігається зі шкалою «Фінансово-професійна реалізація», тоді як у групі не-ВПО на першому місці стоїть «Особистий розвиток». Це ще раз підтверджує припущення про значущість різних факторів у життєвій успішності представників груп ВПО і не-ВПО. Як ми вже зазначали, не-ВПО не відчують тиску обставин, тому можуть обирати діяльність, яка б, у першу чергу задовольняла потребу в самореалізації, тоді як для ВПО основним є фінансове забезпечення себе і своїх близьких, тому і успішність більшою мірою визначається наявністю роботи і фінансових можливостей.

Далі спостерігаємо різницю між позиціями «Широке соціальне оточення» (на рисунку позначено як «оточення») у групі ВПО і «Відпочинок» у групі не-ВПО. Як відомо з попереднього аналізу, «Широке соціальне оточення» у групі ВПО пов'язано з самостійністю, мотивацією і організованістю, що може свідчити про розгляд оточення серед ВПО як ресурсу для досягнення цілей і підтверджується силою зв'язку цієї шкали з «Рівнем життєвої успішності». У групі не-ВПО на цій позиції спостерігаємо шкалу «Відпочинок», що свідчить про важливість фактору відновлення ресурсу для життєвої успішності у групі не-ВПО. Також пам'ятаймо про наявність статистично значущої різниці у розподілі шкали «Відпочинок» у групах ВПО та не-ВПО. У групі не-ВПО шкала «Відпочинок» перебуває на останньому місці по силі зв'язку з «рівнем життєвої успішності».

Наступна різниця у послідовності зв'язків «рівня життєвої успішності» з іншими шкалами питальника у групах ВПО і не-ВПО полягає у розташуванні шкали «Здоров'я». У групі ВПО ця шкала перебуває на четвертому місці, у групі не-ВПО – на останньому. Це може пояснюватись, по-перше, тим, що люди, які не переїздили внаслідок воєнних дій на Донбасі і окупації Криму, приділяють більше уваги вчасному відпочинку, що є профілактикою емоційного вигорання і фізичного виснаження, а отже питання здоров'я дещо зсувається і не є таким актуальним, як для переселенців. Для ВПО здоров'я є ресурсом для досягнення цілей (фінансове забезпечення, задоволеність соціальним оточенням) тут і тепер.

Попередній аналіз також показав помірну кореляцію між шкалами «Здоров'я» і «Мотивація» у групі ВПО, що свідчить про значущість здоров'я як ресурсу для досягання життєвої успішності серед ВПО.

Наступним кроком розглянемо зв'язок шкали «Рівень життєвої успішності» і шкалами, що позначають особистісні риси в групах ВПО та не-ВПО.

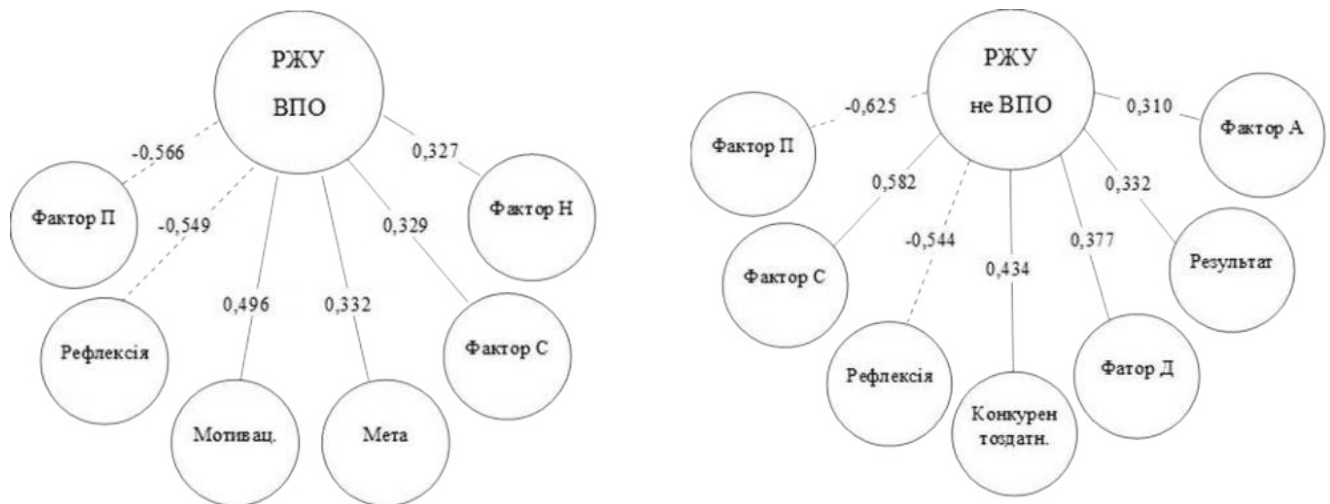


Рис. 2.2. Зв'язки шкали «Рівень життєвої успішності» і шкал, які розкривають особистісні риси, в групах ВПО та не-ВПО.

Усі кореляції, зображені на рис. 2.2., окрім шкал «Фактор А» та «Результат» у групі не-ВПО, мають рівень значущості $p \leq 0,01$. Рівень значущості кореляцій шкал «Фактор А» і «Результат» з загальним балом у групі не-ВПО становить $p \leq 0,05$.

З рис. 2.2. видно, що на першому місці за силою кореляції з рівнем життєвої успішності в обох групах стоїть шкала «Фактор П», яка відповідає за просоціальну поведінку. Кореляція від'ємна, оскільки високі бали за шкалою «Фактор П» відповідають за антисоціальну поведінку. У групі не-ВПО коефіцієнт кореляції вищий, ніж у групі ВПО, що може свідчити про дещо вищий ступінь прояву цієї риси у групі не-ВПО.

На другому місці за величиною коефіцієнта кореляції шкали «Рівень життєвої успішності» у групі ВПО ми спостерігаємо шкалу «Рефлексія». У групі не-ВПО ця шкала стоїть на третьому місці, хоча коефіцієнт кореляції в обох

групах майже не відрізняється. На другому місці за величиною коефіцієнта кореляції у групі не-ВПО стоїть шкала «Фактор С», що відповідає за емоційну стійкість, зрілість, спокій. У групі ВПО також спостерігаємо кореляцію цієї шкали з рівнем життєвої успішності, але, величина коефіцієнта кореляції значно відрізняється в групах ВПО і не-ВПО.

На третьому місці у групі ВПО спостерігаємо шкалу «Мотивація», зв'язок рівня успішності з якою відсутній у групі не-ВПО. Тобто у групі ВПО, чим вища мотивація досягти успіху, тим вищий рівень життєвої успішності і навпаки – мотивація уникнення невдач пов'язана з низьким рівнем життєвої успішності.

На четвертому місці за величиною коефіцієнта кореляції зі шкалою «Рівень життєвої успішності» у групі ВПО спостерігаємо шкалу «Мета», що означає позитивний зв'язок вміння ставити цілі і рівня життєвої успішності. Тобто серед ВПО більш успішними є ті респонденти, які правильно ставлять мету. Це може бути важливим саме у групі ВПО, оскільки після переїзду більшість людей дезадаптовані і стикаються з цілою низкою проблем, на розв'язанні яких і зосереджуються, поринаючи у рутину, і в цьому випадку вміння ставити цілі може якісно відрізнити успішних людей від неуспішних. Це дає ВПО орієнтир і формує напрям руху, що у свою чергу зменшує рівень тривожності і дає змогу зосередитись на конкретних цілеспрямованих діях. Цікаво, що у групі не-ВПО на шостому місці з точно таким коефіцієнтом спостерігаємо кореляцію шкали «Результат» зі шкалою «Рівень життєвої успішності». Тобто у групі не-ВПО більш успішними почувуються ті респонденти, які вміють адекватно оцінювати результати своєї діяльності, не знижуючи і не перебільшуючи їх.

На четвертому місці у групі не-ВПО спостерігаємо зв'язок рівня життєвої успішності і конкурентоздатності. У групі ВПО такий зв'язок відсутній. У попередньому аналізі ми вже відзначали значущу різницю за шкалою «Конкурентоздатність» у групах ВПО та не-ВПО. Цей показник був вище у групі ВПО. Тож, у даному випадку можемо говорити про значущість конкурентоспроможності для досягнення життєвої успішності у групі не-ВПО.

На останньому місці за величиною коефіцієнта кореляції у групі ВПО перебуває зв'язок шкали «Рівень життєвої успішності» зі шкалою «Фактор Н», який при високих значеннях відповідає за самоконтроль, вміння підпорядкувати себе правилам. Наявність такої кореляції у групі ВПО може свідчити з одного боку, про стратегію ВПО дотримуватись правил, щоб вписатися у нове оточення і вже з його допомогою досягти успіху, з другого – про потребу контролювати себе, що сприяє зосередженню на меті і її досягненню.

У групі не-ВПО спостерігаємо кореляції «Рівня життєвої успішності» зі шкалами «Фактор Д» і «Фактор А». Подібні зв'язки у групі ВПО відсутні. Високі показники «Фактор Д» свідчать про такі риси як життєрадісність, безтурботність. Високі показники «Фактор А» – про відкритість, комунікабельність, легкість.

Тож, для досягнення високого рівня життєвої успішності і ВПО і не-ВПО мають володіти високим рівнем просоціальності і здатності до рефлексії, емоційна зрілість і спокій має сильніший зв'язок з рівнем життєвої успішності у групі не-ВПО. ВПО, які мають високий рівень життєвої успішності – високовмотивовані, вміють ставити цілі, здатні до самоконтролю, дотримання правил і зосередження на меті. Не-ВПО мають високий рівень життєвої успішності за рахунок конкурентоспроможності, здатності адекватно оцінювати результати своєї діяльності, життєрадісності, комунікабельності, відкритості і легкості у спілкуванні.

Кореляції між шкалами, що відповідають за особистісні характеристики у групах ВПО та не-ВПО представлені у Додатку Е (рис. Е.1. та Е.2., табл. Е.1.) Як ми можемо бачити, мотивація в обох групах пов'язана зі шкалою «Фактор С», що при високих значеннях відповідає за емоційну стійкість. Тобто, чим вища мотивація досягти успіху, тим вище емоційна стійкість респондента і навпаки, чим нижча емоційна стійкість, тим більше респондент схильний до уникнення невдач. Додатково у групі не-ВПО спостерігається зв'язок мотивації з «Фактором А», «Фактором М», «Фактором Н», «Фактором К». При цьому «Фактор А» при високих значеннях відповідає за відкритість, легкість, комунікабельність, що свідчить про непов'язаність мотивації досягти успіху в групі не-ВПО з проявом

вищезгаданих якостей. При цьому респонденти проявляють залежність від групи, товариськість (від'ємна кореляція з «Фактор М»), особа покладається на себе (від'ємна кореляція з «Фактор К»), але проявляє імпульсивність і неорганізованість (від'ємна кореляція з «Фактор Н»).

Шкала «Маніпуляція» у групі ВПО не корелює з жодною шкалою на достатньому для аналізу рівні. У групі не-ВПО бачимо від'ємні кореляції з «Фактором В» і «Метою». Цікаво, що чим вищий розвиток логічного мислення, тим нижчий рівень прояву маніпуляції і чим вище здатність людини ставити цілі, тим нижчий рівень маніпуляції. Можемо зробити висновок про те, що високий розвиток логічного мислення дає змогу представникам групи ВПО обирати неманіпулятивні засоби комунікації та ставити цілі таким чином, щоб уникати маніпуляцій в їхньому досягненні.

Стресостійкість у групі ВПО також не корелює на достатньому рівні з жодною зі шкал. У групі не-ВПО бачимо кореляцію цієї шкали з мотивацією. При високих балах шкала «Стресостійкість» відповідає за тип стресостійкості А або схильність до нього. Люди типу А характеризуються прагненням до конкуренції, досягнення цілей, зазвичай бувають незадоволені собою і обставинами. Люди типу А не стресостійкі. Високі бали за шкалою «Мотивація» відповідають за прагнення досягти успіху. Тож, у групі не-ВПО високий рівень мотивації пов'язаний зі стресостійкістю типу А.

Шкала «Мета» в обох групах пов'язана з Рефлексією. Це можна пояснити тим, що оптимальний вибір мети можливий при розумінні себе, сласних прагнень і бажань, що неможливо без достатнього розвитку рефлексії. У групі ВПО «Мета» додатково пов'язана з «Фактором П» (від'ємна кореляція), який при низьких балах відповідає за просоціальну поведінку, що вказує на зв'язок здатності ставити адекватні цілі з вмінням підпорядковувати себе соціальним нормам і правилам. У групі не-ВПО шкала «Мета» додатково має від'ємну кореляцію зі шкалою «Маніпуляція» (ця кореляція вже була описана вище) і шкалою «Фактор В». Таким чином, можемо зробити висновок, що у групі не-ВПО постановка цілей, окрім розуміння себе і своїх прагнень пов'язана з неманіпулятивним

ставленням до інших (екологічні цілі) і здатністю до логічного мислення, а у групі ВПО – просоціальною поведінкою і здатністю враховувати соціальні норми і правила.

У групі ВПО шкала «Засіб» має від'ємну кореляцію з «Фактором Н», який при високих балах відповідає за організованість і контроль над собою. «Засіб» при низьких показниках означає, що особа періодично стикається з труднощами у виборі засобів (йдеться про психологічні бар'єри). Таким чином, можемо сказати, що у групі ВПО організованість пов'язана з обмеженням у виборі шляхів досягнення цілей. Тобто, людина, яка сильно контролює себе і підпорядковує себе правилам може не побачити нестандартних засобів досягнення цілі, і навпаки. У групі не-ВПО немає жодного значущого зв'язку шкали «Засіб» з іншими шкалами.

Шкала «Результат» у групі ВПО немає жодної кореляції з іншими шкалами. У групі не-ВПО спостерігаємо прямі кореляції зі шкалами «Фактор А» і «Фактор Н». Таким чином відкритість, легкість комунікабельність у групі не-ВПО пов'язана з оптимальною оцінкою результатів власної діяльності. Можливо це відбувається тому, що під час спілкування особа зіставляє себе і свою діяльність з іншими людьми і таким чином оцінка результатів власної діяльності стає найбільш адекватною для конкретного соціуму. З іншого боку, організованість і контроль над собою («Фактор Н») у групі не-ВПО також пов'язана з оптимальною оцінкою результатів діяльності. Цю кореляцію можна пояснити тим, що особа, яка є організованою і вміє підпорядкувати себе певним правилам має здатність оцінювати себе, власну діяльність і її результати.

У групі ВПО немає жодного значущого зв'язку шкали «Конкурентоспроможність» з іншими шкалами. У групі не-ВПО ця шкала має прямий зв'язок зі шкалами «Фактор А», «Мотивація», «Мета» і від'ємний зв'язок зі шкалами «Маніпуляція» і «Рефлексія». Таким чином можемо сказати, що комунікабельність, прагнення досягти успіху, вміння ставити цілі, пряма комунікація (зворотна сторона маніпуляції) і здатність до рефлексії пов'язані з

високим рівнем конкурентоспроможності у групі не-ВПО. І навпаки, низькі рівні вищезгаданих шкал корелюють з низьким рівнем конкурентоспроможності.

Шкала «Рефлексія» в обох групах пов'язана з «Фактором П» і «Фактором С». Це можна пояснити тим, що просоціальна поведінка (низькі показники «Фактор П») дає змогу для спілкування з оточуючими і отримання адекватного зворотного зв'язку від них, що впливає на коригування власної поведінки і дотримання суспільно прийнятих норм і навпаки – низький рівень розвитку рефлексії уможливорює просоціальну поведінку. Високі показники «Фактору С», що відповідають за емоційну стійкість дають змогу адекватної (емоційно незабарвленої) оцінки ситуації і навпаки високий рівень розвитку рефлексії стає підґрунтям для розвитку емоційної сфери. У групі не-ВПО бачимо додаткові від'ємні кореляції шкали «Рефлексія» зі шкалами «Фактор А» і «Мотивація», що означає, що висока здатність до рефлексії (низькі значення за цією шкалою відповідають високому рівню розвитку риси) пов'язана з відкритістю, легкістю, комунікабельністю, прагненням до досягнення успіху і навпаки. Також «Рефлексія» у групі не-ВПО має пряму кореляцію з «Фактором М» і «Фактором К», що означає зв'язок здатності до рефлексії з реалістичністю, раціональністю («Фактор К») і товариськістю, залежністю від групи («Фактор М»).

Отже, для життєвої успішності у досліджуваних групах значущими є різні складові ЖУСП, а її реалізація відбувається за допомогою різних особистісних рис, що може пояснюватись умовами, в яких перебувають представники ВПО і не-ВПО.

Висновки до другого розділу

У другому розділі, на основі попереднього теоретичного аналізу, було представлено модель емпіричного дослідження соціально-психологічних стратегій життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб, описано процедуру проведення дослідження та обґрунтовано його методи. З огляду на досліджувану проблематику, ми обрали мішаний тип дослідження, поєднуючи якісні і кількісні методи. Більший акцент було зроблено на якісних методиках, а саме – глибинних інтерв'ю, оскільки соціально-психологічні стратегії життєвої успішності не були описані раніше і, відповідно, немає кількісних інструментів для їхнього дослідження.

На попередньому етапі дослідження із застосуванням кількісних методів, ми провели експертну оцінку набору стандартизованих методик, обраних для дослідження особистісних характеристик респондентів. Також за браком інструментарію для вимірювання рівня життєвої успішності, нами було розроблено питальник, спрямований на оцінку загального рівня життєвої успішності, описано процедуру його створення, методів оцінки надійності тощо.

Усього в дослідженні на етапі оцінки особистісних характеристик стандартизованими методиками взяло участь 459 осіб, з них 292 ВПО і 167 не-ВПО.

Представлено результати порівняння вибірок ВПО і не-ВПО, аналіз яких став підґрунтям для подальшого розуміння відмінностей у групах успішних ВПО, неуспішних ВПО, успішних не-ВПО.

Існує значуща різниця між ВПО та не-ВПО за шкалами «Відпочинок» і «Конкурентоспроможність». Остання вище у групі ВПО. Натомість не-ВПО більш задоволені такою сферою життя як відпочинок.

Для ВПО взаємини з близькими і оточенням пов'язані з мотивацією, для не-ВПО – з емоційною стійкістю, спокоєм. Крім того, ВПО, які високо оцінюють задоволеність оточенням більше здатні підпорядковувати себе правилам, більш

товариські і прямують за громадською думкою. Не-ВПО, які задоволені своїм оточенням, більш життєрадісні і менш схильні до маніпуляцій.

У групі не-ВПО шкала «Відпочинок» пов'язана з багатьма іншими шкалами, тоді як у групі ВПО таких зв'язків немає. Тому в перевірці гіпотези про вплив шкали «Соціальна бажаність» на результати, бачимо, що у групі ВПО високі показники за шкалами «Відпочинок», «Фактор С» і «Рефлексія» є соціально обумовленими, а респонденти несвідомо чи свідомо намагаються завищити їх.

Емоційна складова життєвої успішності, окрім загальних для обох груп зв'язків, у групі ВПО має кореляцію зі шкалою «Мета», у групі не-ВПО – зі шкалами «Фактор А», «Фактор Д», «Конкурентоспроможність», що свідчить про більшу цілеспрямованість ВПО та залежність емоційної оцінки життєвої успішності від наявності чітких цілей, тоді як у не-ВПО емоційна оцінка пов'язана з рівнями життєрадісності, комунікабельності і здатністю конкурувати з іншими.

Особистий розвиток у ВПО пов'язаний зі зниженням схильності до маніпуляцій, у не-ВПО – з раціональністю, емоційною стійкістю, мотивацією досягнень, оптимальною оцінкою власних результатів та високим рівнем конкурентоспроможності.

Фінансово-професійна реалізація у ВПО пов'язана з емоційною стійкістю і спокоєм, у не-ВПО з конкурентоспроможністю і низькою схильністю до маніпуляцій.

Описані відмінності узагальнюються у структурах життєвої успішності досліджуваних груп. Факт переїзду під тиском обставин змушують ВПО шукати можливостей для заробітку, тоді як не-ВПО можуть обирати діяльність по душі. Статистично ця тенденція розкривається у тому, що найвищий рівень кореляції «Рівня життєвої успішності» у групі ВПО спостерігається зі шкалою «Фінансово-професійна реалізація», тоді як у групі не-ВПО на першому місці стоїть «Особистий розвиток». Здоров'я для ВПО є ресурсом досягнення поставлених цілей і важливим елементом життєвої успішності. Для не-ВПО, які, по-перше,

більш задоволені цією сферою, а по-друге, відчувають себе більш комфортно через те, що перебувають у знайомому середовищі і не вимагають докладання зусиль для відновлення втраченого, шкала здоров'я має найнижчу кореляцію з рівнем життєвої успішності.

Просоціальність має найбільшу кореляцію з рівнем життєвої успішності в обох групах. Двома іншими важливими шкалами, що мають кореляції з рівнем життєвої успішності в обох групах є рефлексія і емоційна стійкість. Водночас, у групі ВПО чим вища мотивація досягти успіху та вміння ставити цілі і ієрархізувати їх, тим вищий рівень життєвої успішності. У групі не-ВПО подібні зв'язки відсутні, проте адекватна оцінка результатів діяльності та конкурентоспроможність у цій групі корелює з рівнем життєвої успішності.

У групі ВПО рівень життєвої успішності пов'язаний з самоконтролем, вмінням підпорядкувати себе правилам, організованістю. Натомість у групі не-ВПО спостерігаємо зв'язок рівня життєвої успішності з життєрадісністю, безтурботністю, відкритістю, комунікабельністю, легкістю.

Основні положення цього розділу викладені у наукових працях автора: Borovynska 2019a; Borovynska 2019c.

РОЗДІЛ 3

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ СТРАТЕГІЙ ЖИТТЄВОЇ УСПІШНОСТІ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИМИ ОСОБАМИ

Цей розділ присвячено аналізу спільного та відмінного у використанні соціально-психологічних стратегій життєвої успішності представників трьох груп: успішних ВПО, успішних не-ВПО, неуспішних ВПО. Аналіз здійснено на основі порівняння результатів глибинних інтерв'ю та даних, отриманих за допомогою стандартизованих методик.

3.1. Уявлення про життєву успішність та роль інших людей у її досягненні

Розпочати аналіз особливостей використання соціально-психологічних стратегій життєвої успішності ВПО з високим і низьким рівнями життєвої успішності, а також не-ВПО з високим рівнем життєвої успішності, на нашу думку, варто з розгляду уявлень представників вищезгаданих груп про життєву успішність. Аналіз глибинних інтерв'ю виявив особливості таких уявлень у кожній з груп.

Перед початком аналізу варто зазначити, що групи успішних і неуспішних ВПО можна розділити на декілька підгруп залежно від досвіду/відчуття успішності до і після переїзду. Ми виділили такі підгрупи неуспішних ВПО: *неуспішні; успішні, незважаючи на результати тестування; утраченої успішності; переоцінки.*

Неуспішні. Ця підгрупа характеризується присутністю почуття неуспішності як перед, так і після вимушеного переїзду. Інколи ситуація погіршується після переїзду і почуття неуспішності підсилюється тривожністю, страхом чи іншими негативними почуттями. Часто уявлення про життєву успішність у представників цієї підгрупи дуже розмиті або обмежені бажанням досягти матеріальних

цінностей. Часто такі люди не мають прикладів успішності в своєму оточенні та схильні діяти не як суб'єкт, а як об'єкт, очікуючи, що хтось інший змінить їхнє життя. При цьому існує психологічний бар'єр щодо прохання інших про якусь допомогу.

Успішні, незважаючи на результати тестування. Ця підгрупа характеризується тенденцією оцінювати власну життєву успішність зворотно до результатів тестування. Відповідно до результатів опитування, ці респонденти мали низький рівень життєвої успішності. Тим не менш, під час інтерв'ю ці учасники говорили про те, що не вважають себе неуспішними. Такі, відповіді, на наш погляд, засновані на запереченні існування або зниженні серйозності проблеми з одного боку. З другого боку, це може бути пов'язано зі страхом успіху чи відхиленням його значущості. Щодо уявлень про життєву успішність, то вони також більше пов'язані з грошима і матеріальними цінностями.

Утрачена успішність. Ця підгрупа переселенців характеризується низьким рівнем життєвої успішності, як за результатами питальника, так і під час інтерв'ю. Але, ці учасники говорили про високий рівень життєвої успішності до вимушеного переселення. Уявлення про життєву успішність у цій групі більш обширні, ніж у представників попередніх груп. Вони включають у себе перелік важливих сфер життя й такі аспекти як задоволення, щастя, благополуччя тощо. Водночас, ситуація обтяжена нездатністю респондентів подолати її, жалем щодо втрат, та інколи відчаєм і депресивним настроєм внаслідок вимушеного переїзду. Дехто з респондентів намагався започаткувати власний бізнес, але не досяг успіху. Дехто з них спромігся відновити деякі з важливих сфер життя (наприклад кар'єру), але втратив інші важливі складові (наприклад, взаємини з партнером або близькими родичами). Таким чином, вони оцінюють власну життєву успішність як низьку чи неповну. Також у цій групі присутні випадки психологічних травм, які роблять будь-які спроби досягти успіху неможливими.

Підгрупа переоцінки характеризується прагненням респондентів до покращення. Що стосується уявлень представників цієї групи про життєву успішність, то вони не завжди чіткі і розгорнуті. Мало того, інколи присутні

обмежувальні переконання, інколи респонденти стикаються з тривожністю або проблемами з постановкою цілей. Але те, що об'єднує цих людей – це переконання, що ця ситуація тимчасова і в їхніх силах щось змінити. У більшості випадків вимушений переїзд розглядається як шанс переоцінити власне життя, обрати нові напрямки і почати все з початку.

Серед групи успішних ВПО ми також виділили декілька підгруп: *набутої успішності, збереженої/примноженої успішності, зміни напрямку діяльності*.

Набута успішність. Представники цієї підгрупи переосмислили власний рівень життєвої успішності після переїзду в наслідок воєнних дій на Донбасі чи анексії Криму. Ці люди переглянули власні цілі, перебудували ієрархію цінностей і спрямували свою активність в тому напрямку, який наразі є для них ціннісно значущим.

Збережена/примножена успішність. Представники цієї підгрупи були успішними і до переїзду, але одразу після вимушеного переселення вони стикнулись з низкою труднощів (втрата бізнесу, роботи, майна). Та попри усі негаразди, швидко зорієнтувалися і спрямували свої зусилля на відновлення втраченого. Усі респонденти з цієї підгрупи змогли або вийти на попередній рівень добробуту або навіть перевищити його, скориставшись новими можливостями. Напрямок діяльності у представників цієї підгрупи не змінювався.

Зміна напрямку діяльності. Багато людей після переселення кардинально змінили напрямок своєї діяльності. Вони змінили сферу роботи, відкрили бізнеси у тих напрямках, про які навіть не думали до вимушеного переїзду. У багатьох випадках ця діяльність є просоціальною і спрямованою на допомогу іншим людям.

Аналіз глибинних інтерв'ю дав змогу виділити ознаки, що описують уявлення про життєву успішність представників досліджуваних груп. У всіх групах (ВПО та не-ВПО) серед таких ознак на першому місці перебуває перелік умов (важливих сфер) за яких життя можна оцінювати як успішне. Значна різниця полягає у тому, що серед представників групи ВПО з низьким рівнем життєвої успішності зазначити, які саме сфери життя є важливими, можуть лише ті

респонденти, які мали досвід успішності до переселення. Ті, хто ніколи не були успішними часто не знають, чого саме вони хочуть або дають дуже розмиті відповіді, які зазвичай розкривають уявлення про життєвий успіх того соціального оточення, до якого вони належать. ВПО і не-ВПО з високим рівнем життєвої успішності зазвичай говорять про певний рівень розвитку важливих сфер і використовують такі фрази як «мати хороший рівень...», «бути задоволеним...», «відчувати задоволення через...» тощо. Водночас, переселенці з низьким рівнем життєвої успішності просто перелічують деякі сфери без якоїсь конкретизації рівня свого задоволення цими сферами або говорять про те, що все має влаштовувати.

Інформант_2 (усп. ВПО): *«коли у мене всі складові якісь, сфери життя... я задоволена однаково, можливо, неоднаково, але я задоволена ними. І... це стосується там і роботи, і дозвілля, і стосунків з людьми з близькими і в принципі з оточуючими, і здоров'я».*

Інформант_4 (неусп. ВПО): *«коли людина реалізувала себе у тих сферах, в яких вона хотіла себе реалізувати. Тобто хтось хоче реалізувати себе в роботі <...>. Хтось хоче реалізувати себе в сім'ї, <...>. <...> більшість аспектів життя влаштовує, значить усе добре».*

У групі успішних не-ВПО поряд зі сферами життя, які є важливими для життєвої успішності, на одному рівні перебуває така ознака як «гармонія», тобто для успішних не-ВПО, окрім наявності певних результатів у важливих сферах життєдіяльності ключовим є перебування усіх цих сфер у певному балансі і гармонії.

Інформант_5 (усп. не-ВПО): *«(життєва успішність) це гармонія всіх сфер, це сім'я, діти, особисті інтереси, розвиток. <...> іноді щось більше забирає енергії і часу, щось менше, але я відчуваю спокій і гармонію».*

На другому місці серед ознак, які описують життєву успішність, у переселенців з високим рівнем життєвої успішності і у успішних людей, які не переїздили ми спостерігаємо такий компонент, як «нематеріальність успішності».

Тобто вона розглядається у цих групах як те, чого неможливо торкнутися, спробувати на смак, продати чи обміняти.

Інформант_1 (усп. ВПО): *«Не пов'язано це з якимось матеріальним становищем, з тим, що поза людиною, а саме з тим, що всередині».*

Інформант_1 (усп. не-ВПО): *«Я теж не можу все підводити до грошей, тому що гроші теж не головне. Є багато інших речей, які грають велику роль».*

Цей факт цікавий з тієї точки зору, що якщо б нематеріальність успіху була б важлива лише у групі успішних ВПО, то можна б було припустити, що такі думки пов'язані з певною психологічною компенсацією матеріальних втрат внаслідок вимушеного переїзду. Розуміння того, що про нематеріальність успіху йдеться в обидвох групах успішних (ВПО і не-ВПО) дає привід зробити припущення, що мова не про спробу якось «прикрити» брак того рівня матеріальних благ, який був до переїзду, а про сприймання успішності як стану, насамперед, психологічного.

У групі успішних не-ВПО на другому місці одночасно з нематеріальністю успішності спостерігаємо ознаку, яка розкриває переживання такої емоції як радість в наслідок досягнення результату у важливих сферах життєдіяльності.

Інформант_7 (усп. не-ВПО): *«Ну якась радість, приємне відчуття радості».*

Водночас, на другому місці у групі неуспішних ВПО ми бачимо фінанси і матеріальні цінності. Гроші розглядаються представниками цієї групи як один із важливих індикаторів того, що особа успішна в житті. Серед групи переселенців з низьким рівнем життєвої успішності про нематеріальність успішності говорила лише одна особа. Тим не менш, це не означає, що фінанси чи матеріальні цінності не є важливими для успішних ВПО та не-ВПО. Вони важливі, але, по-перше, вони не виділені в окрему ознаку, але можуть входити у склад важливих життєвих сфер, по-друге, гроші не розглядаються як мета, вони розглядаються як засіб для досягнення більш вагомих цілей. Ще одним поясненням такого розподілу може бути те, що успішні ВПО та не-ВПО мають просоціальну спрямованість, що дає

їм змогу використовувати соціальний капітал для досягнення певних цілей без застосування грошей.

Інформант_9 (неусп. ВПО): *«Життєва успішність – це, напевне, в більшій мірі якісь матеріальні цінності, які я можу забезпечити собі і своїй сім'ї».*

Інформант_8 (усп. не-ВПО): *«Ну, щоб сказати, що вони (матеріальні цінності) не грають ніякої ролі неможна – це буде неправда. Вони тобі допомагають, прискорюють, але скоріш за все вони не відіграють таку найголовнішу роль. Найголовнішу роль відіграє твоє натхнення, твоя мрія, твоє оточення, твоя команда, їхня підтримка. Ось це на успішність, напевне, більше впливає».*

На третьому місці серед ознак, які відображують уявлення про життєву успішність у групі успішних ВПО ми бачимо емоційний компонент – задоволеність, радість, ейфорію через досягнуті результати у важливих сферах життя і «успішність як внутрішній стан». Друга ознака взагалі відсутня у неуспішних ВПО. Вона інтерпретує життєву успішність як внутрішній стан, який не можуть побачити інші, з одного боку. З другого боку, йдеться про те, що особа може демонструвати усі можливі зовнішні індикатори успіху, але, якщо особа не має внутрішнього стану успішності, задоволеності, заспокоєності і радості, усі ці зовнішні прояви не мають жодного значення.

Інформант_3 (усп. ВПО): *«якщо мені хтось каже зі сторони: «Ти успішна людина», я не беру це до уваги, я не довіряю таким висловлюванням, <...> якщо я успішна, то я буду знати це сама».*

Інформант_7 (усп. ВПО): *«<...> у людини зовнішньо може бути усе, але всередині там якась «ковбаса», яка не дозволяє відчувати, що у неї це все є».*

На третьому місці у групі успішних не-ВПО серед уявлень про життєву успішність спостерігаємо такі ознаки як «комфорт» і «відчуття гордості». Тобто для представників цієї групи життєва успішність – це не постійна гонитва за досягненнями, а можливість деякий час насолоджуватись результатами, відчуваючи певний рівень комфорту і пишатись своїми досягненнями.

Інформант_1 (усп. не-ВПО): *«мені здається, я просто маю відчувати себе комфортно. Щоб у мене були друзі, щоб у мене було місце, де я можу комфортно жити, щоб мені там подобалось».*

На третьому місці серед ознак, що характеризують уявлення про життєву успішність у групі неуспішних ВПО спостерігаємо «зовнішній вигляд і поведінка», тобто демонстрація успішності особою через зовнішні атрибути.

Інформант_10 (неусп. ВПО): *«Вираз обличчя, постава, зовнішній вигляд, манера спілкування погляди – багато моментів, які вказують на успішність. Наявність якихось там коштовних, дорогих речей: годинник, ручка, записник».*

Ще однією важливою деталлю є те, що в уявленнях успішних ВПО про ЖУ існує така ознака як «соціальний внесок» (займає четверте місце). Ця ознака відсутня у групі неуспішних ВПО. Вона розкриває думку про те, що особа може вважатися успішною у житті тільки тоді, коли результати її дій приносять якісь переваги й іншим людям.

Інформант_15 (усп. ВПО): *«Я почала дійсно відчувати, що те, що я роблю в житті – воно позитивно впливає на людей навколо і для мене оце, напевно, найважливіше».*

У групі успішних не-ВПО про соціальну складову успішності згадав лише один респондент. Інший інтерв'юований говорив про можливість залишити щось після себе для оточуючих. Отже, уявлення про соціальну складову життєвої успішності присутня і в групі успішних не-ВПО, але не настільки розповсюджена, як у групі успішних ВПО.

Водночас, у відповідях неуспішних ВПО спостерігаються описи причин неуспішності. Серед них респонденти називають: нестачу впевненості у собі, брак чітких цілей, страх планування і реалізації цілей, брак розуміння, що таке успішність, пошук виправдання власної пасивності, вплив негативних ситуацій і людей, неготовність до змін, власні погляди на життя, соціальне оточення і спосіб виховання, брак ефективних стратегій подолання труднощів, зацикленість на негативних емоціях, невміння мотивувати себе, наявність психологічних комплексів.

Інформант_6 (неусп. ВПО): *Відбулися певні зміни, яких я не передбачав, не планував, і не був до них готовий, тому у даний час я, напевне, знаходжусь у певній абстрактній ситуації, у вакуумному стані».*

Інформант_2 (неусп. ВПО): *«Успішність – я не знаю, я навіть не думав, що це, навіщо це».*

Інформант_1 (неусп. ВПО): *«Ти начебто плануєш і у той самий час думаєш, а що, якщо те, що ти запланував, воно не піде у тебе або не вийде і ти просто витратиш час».*

Таким чином, ми бачимо різницю у групах успішних і неуспішних ВПО та успішних не-ВПО навіть на рівні уявлень про життєву успішність. Існують загальні ознаки для усіх груп, такі як: важливі сфери життя, щастя, реалізація, емоційний компонент (переживання життєвої успішності через певні емоції і почуття), спокій, авторитет і повага, самостійність, незалежність, гармонія. У групі успішних ВПО існують такі уявлення, не притаманні іншим групам: успішність як внутрішній стан, розвиток, безпека, досягнення, можливість дозволяти собі те, що хочеться, високий рівень життя (якість життя), відомість, визнання (соціальне схвалення), здійснення планів і мрій, стабільність, незламність (резилієнтність), можливість бути на своєму місці і відчувати себе господарем власного життя. Для успішних не-ВПО притаманні такі ознаки як: комфорт, вміння управляти собою і контролювати свої думки, досягнення себе, добробут. Неуспішним ВПО притаманні такі уявлення про складові життєвого успіху, які не зустрічаються в групах успішних ВПО та не-ВПО: фінанси і матеріальні цінності (немає у успішних ВПО і не-ВПО як окремої ознаки), самодостатність, розуміння мети, внутрішня узгодженість, зовнішній вигляд і поведінка, привабливість для інших, кохання, воля випадку.

Наступна ознака, яка на наш погляд, є допоміжною у розумінні відмінностей у використанні соціально-психологічних стратегій життєвої успішності серед досліджуваних груп є «роль інших у життєвій успішності».

Варто зазначити, що успішні ВПО та не-ВПО зазвичай виражають свої думки щодо питань ґрунтуючись на власному досвіді, у той час як неуспішні ВПО

більше надають теоретичні приклади і гіпотетичні рефлексії щодо питання. Це не означає, що у неуспішних ВПО зовсім бракує досвіду, він є, але не такий широкий, як в успішних ВПО та не-ВПО. Через таку особливість відповідей неуспішних ВПО, ми робимо подальший аналіз у розрізі «особистого досвіду» і «теоретичних уявлень».

Успішні ВПО зазначають позитивну роль інших у життєвій успішності у таких напрямках (викладено відповідно до кількості згадувань: від найчастіших до найрідших): підтримка, турбота, допомога; стимуляція дій, мотивація, підбадьорювання, спонукання до змін; формування патернів поведінки; навчання, передача досвіду; фінансова підтримка; освіта, виховання, прищеплення моральних цінностей; взаємовигідна співпраця; соціальне оточення як індикатор успішності; досягнення цілей і подолання труднощів завдяки іншим; здорова конкуренція; зазначення здобутків і успіхів особи з боку оточуючих.

У групі успішних не-ВПО під час обговорення ролі інших людей у життєвій успішності, учасники згадували, що їхня позитивна роль полягала у (викладено відповідно до кількості згадувань: від найчастіших до найрідших): позитивному впливі різних людей на різні сфери життя; стимулюванні дій, підбадьорюванні; прикладі життєвого шляху (батьківський); демонстрації взірців ставлення до життя і справи; підтримці, турботі, допомозі; застосуванні досвіду інших; порадах; формуванні світогляду (закладання життєвих цінностей); авторитет інших і розвиток через зворотний зв'язок від них. Гіпотетичний позитивний вплив соціального оточення зазначають представники підгрупи неуспішних ВПО, які перебувають на етапі переоцінки власної життєвої успішності після переселення.

Описуючи власний досвід, неуспішні ВПО зазначають такі напрямки позитивного впливу інших на життєву успішність: моральна (психологічна) підтримка; підштовхування до мети; досягнення хороших результатів завдяки соціальним контактам; можливість отримати приклади ефективної поведінки; професійні поради і підтримка.

У групі неуспішних ВПО немає відповідей, які б доводили позитивний досвід взаємодії з іншими людьми, що вплинув на їхню життєву успішність.

Найбільшу кількість відповідей про позитивний вплив соціального оточення на життєву успішність було отримано від підгрупи переоцінки, на другому місці – підгрупа успішних, незважаючи на результати тестування, на третьому – підгрупа утраченої успішності.

Про негативну роль інших у життєвій успішності серед успішних ВПО було згадано тільки в двох кейсах, але в обидвох випадках люди знаходили певні позитивні моменти такого впливу.

Інформант_1 (усп. ВПО): «Можна сказати, що я досяг цього (успіху) не завдяки своєму оточенню, а всупереч своєму оточенню <...> Мені довелося піти проти системи».

Інформант_14 (усп. ВПО): «У мене були дуже важкі стосунки з мамою <...> Коли я була дитиною, підлітком, вона мене демотивувала <...> і нав'язувала комплекси. Але я їй дуже вдячна, бо якщо вона бачила, що я щось роблю, вона <...> не стояла на моєму шляху. Навпаки, вона підтримувала мене».

Одна з респонденток навіть відповідаючи на запитання про позитивну роль інших у життєвій успішності сказала, що вона вдячна людям, які створювали їй проблеми.

Інформант_16 (усп. ВПО): «... по великому рахунку я вдячна людям, які створювали для мене проблеми. <...> довелося долати себе, вирішувати нестандартні ситуації, і вони стали для мене наступною сходинкою на подальшому шляху»

Так само негативний вплив оточення на життєву успішність оцінюють у групі успішних не-ВПО.

Інформант_3 (усп. не-ВПО): Однією з людей, які допомогли успішності, була дуже близька людина, яка нанесла мені біль, дуже сильний. Це був удар у найнезахищеніше і, напевне, найчутливіше місце. Яка, взагалі-то, вирішувала питання так: або ти руйнуєшся, або все ж стаєш людиною».

Що стосується неуспішних ВПО, вони бачать достатньо негативних наслідків взаємодії з іншими людьми і їхнього впливу на життєву успішність. Так, відповідаючи на запитання, чи є хтось із вашого оточення, хто завадив вам

досягти життєвої успішності, тільки один респондент із підгрупи переоцінки сказав, що ніхто не може завадити дорослій людині досягти життєвої успішності, але в дитинстві є вплив батьків.

Інформант_1 (неусп. ВПО): *«Мені важко уявити, що хтось може перешкодити мені у досягненні успіху. Якщо в дитинстві, то, так, зрозуміло, що був вплив батьків».*

Ще один респондент з підгрупи неуспішних повідомив, що ніхто не заважав йому досягати життєвої успішності, але неуспішність пояснював тим, що сама ситуація не склалася позитивно:

Інформант_2 (неусп. ВПО): *«Сказати, що хтось з мого оточення завадив мені досягти успіху... Ні, здається, ні. Просто усе якось саме зупинилось на одному місці».*

У цьому випадку відсутні дорікання в бік інших людей, але є звинувачення ситуації/обставин і неготовність взяти відповідальність за власну пасивність.

Ще однією характерною рисою неуспішних ВПО є самозвинувачування у недосягненні успіху. Це може здаватися більш логічним і зрілим та свідчити про здатність до рефлексії, але у цьому випадку самозвинувачення відбувається без винесення якихось уроків на майбутнє, що утримує людину від активних дій і ще більше знижує самооцінку. Постійне повторення «сам(а) винен(на)» вмикає зациклювання на думках і не дає довести власну спроможність якимось діями та породжує скепсис щодо власної здатності зробити щось значуще.

Інформант_12 (неусп. ВПО): *«Я зазвичай звинувачую себе (у нездатності досягти успішності)».*

У загальних описах впливу інших людей на життєву успішність серед неуспішних ВПО ми можемо бачити такі: соціальне оточення змушує людину поводитись так, як прийнято у цьому оточенні («у середовищі наркозалежних важко бути іншим», «з вовками жити – по вовчи вити»); нав'язування батьками негативного світогляду і обмежувальних переконань; брак досвіду, який би дав змогу правильно обрати соціальне оточення; неспроможність діяти проти соціального оточення, яке впливає на людину; брак можливості побачити інше

(успішне) життя в неуспішному оточенні; засвоєння негативних поведінкових патернів, що призводять до неуспішності.

У відповідях, які містили описи власного досвіду негативного впливу інших на життєву успішність серед неуспішних ВПО можемо бачити такі: брак підтримки від близького оточення, що завдає болю; брак внеску батьків у життєву успішність (не вчили бути успішним/ною); брак близького оточення (яке може підтримати); копіювання/засвоєння негативних патернів поведінки оточення (якщо вони звикли жалітися, то і ти починаєш жалітися); негативний вплив оточення на інтереси, коли воно штовхає особу в протилежний від її прагнень бік; демотивація через успіхи оточення.

Отже, як можна бачити із теоретичних описів і власного досвіду впливу оточуючих на життєву успішність серед представників неуспішних ВПО, існує багато негативних переконань щодо ролі соціального середовища у формуванні життєвої успішності. Водночас, такі переконання дають розуміння причин, через які неуспішні ВПО обмежують використання соціального капіталу для досягнення результатів. Таке ставлення до інших утримує неуспішних ВПО від встановлення близьких контактів, не дає змоги попросити про допомогу і отримати її та використовувати весь потенціал СПСЖУ. Щодо здатності просити інших про допомогу, то у ході дослідження ми з'язували, що успішні ВПО та не-ВПО можуть артикулювати свої потреби та, у разі необхідності, попросити про допомогу, тоді як неуспішним ВПО це зробити складно.

Продовжити аналіз складових життєвої успішності у групах досліджуваних ми вирішили розглядом кількісних даних. Але перш ніж перейти безпосередньо до результатів, варто звернути особливу увагу на соціальну бажаність. Під час відбору відповідей респондентів для статистичного аналізу ми зіткнулись з ситуацією значного зменшення чисельності досліджуваних груп після «відбракування» анкет, в яких кількість балів за шкалою «Соціальна бажаність» перевищувала 10, як ми робили на етапі розробки питальника, що оцінював рівень життєвої успішності. Для збільшення кількості анкет ми пішли таким шляхом: проаналізували медіану за шкалою «соціальна бажаність» у всій вибірці (ВПО та

не-ВПО) і окремо в кожній досліджуваній групі (успішні ВПО, успішні не-ВПО, неуспішні ВПО). Перша особливість, яку ми виявили полягала у тому, що медіана за шкалою «соціальна бажаність» співпадали з загальною вибіркою у групах успішних не-ВПО і неуспішних ВПО (вони дорівнювали 12 пунктам) та була вищою у групі успішних ВПО (13 пунктів). Тому ми прийняли рішення відібрати для аналізу анкети успішних не-ВПО та неуспішних ВПО, чії бали за шкалою «соціальна бажаність» не перевищували 12 пунктів та анкети успішних ВПО, чії бали за цією шкалою не перевищували 13 балів. Іншою особливістю, яку ми виявили зі шкалою «соціальна бажаність» були кореляційні зв'язки цієї шкали у досліджуваних групах. Так, шкала «Соціальна бажаність» у групі успішних не-ВПО має від'ємну кореляцію зі шкалою «Фактор Д» ($\rho = -0,626$; $p \leq 0,01$) та пряму кореляцію зі шкалою «Рефлексія» ($\rho = 0,451$; $p \leq 0,05$). Це говорить про те, що прагнення відповідати соціальним очікуванням призводить до зниження життєрадісності та рефлексії (чим вище бали за цією шкалою, тим нижче рівень рефлексії). У групі неуспішних ВПО теж бачимо зниження показників за шкалою «Фактор Д» при підвищенні показників за шкалою «соціальна бажаність» ($\rho = -0,429$; $p \leq 0,05$) та прояв просоціальної поведінки (низькі показники за шкалою «Фактор П» ($\rho = -0,500$; $p \leq 0,05$)) при підвищенні рівня соціальної бажаності. У групі успішних ВПО, окрім вищих балів по медіані за шкалою «соціальна бажаність», спостерігаємо протилежну картину зв'язку цієї шкали зі шкалою «Фактор Д», бо цей зв'язок позитивний ($\rho = 0,324$; $p \leq 0,05$). Тобто при підвищенні балів за шкалою «соціальна бажаність» у групі успішних ВПО підвищуються показники за шкалою «Фактор Д», що відповідає за життєрадісність, безтурботність. Крім того у групі успішних ВПО спостерігаємо позитивний зв'язок «соціальної бажаності» зі шкалою «Фактор С» ($\rho = 0,297$; $p \leq 0,05$), яка відповідає за емоційну стійкість, спокій. Таким чином, відповідність соціальним очікуванням у групі успішних ВПО, можливо, є своєрідним механізмом захисту психіки («у мене все добре», «все як у людей», «я не гірше за інших») або копінг-стратегією. Підтвердження нашого припущення знаходимо у роботі Водяхи С. А. (2017), який досліджуючи зв'язок життєрадісності з життєстійкістю зазначає те,

що чим більше особа здатна відчувати позитивні емоції, тим більше вона схильна до позитивного перетворення ситуації і оволодіння реальністю, яка змінюється. Відповідність соціальним нормам, несвідоме прагнення подобатись іншим можливо є найкоротшим шляхом до емоційного спокою і відчуття радості в житті, яких так не вистачає під час зіткнення з переломними життєвими подіями.

Аналіз зв'язків рівня життєвої успішності зі шкалами, які відповідають за задоволеність різними сферами життя, у групах успішних ВПО, неуспішних ВПО та успішних не-ВПО показав, що у цих групах рівень життєвої успішності корелює з різними показниками (див. рис. 3.1.).

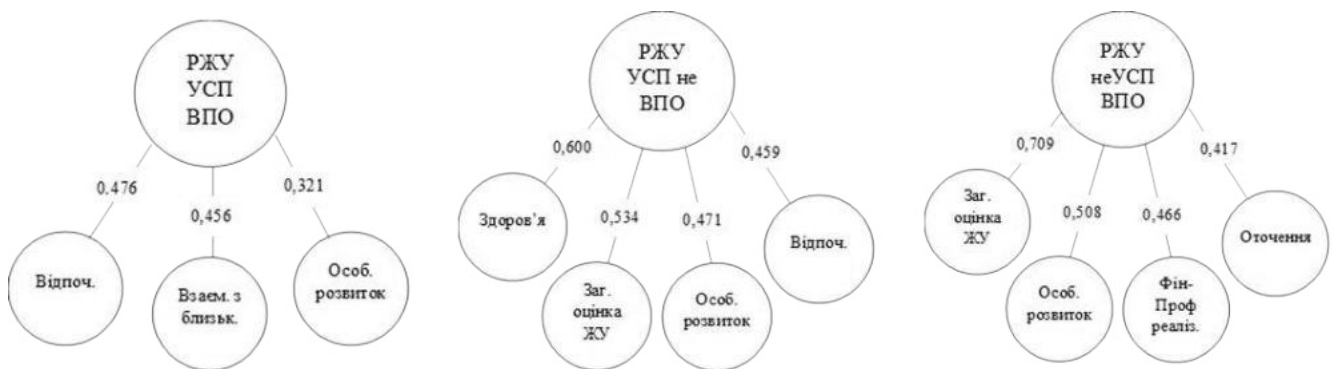


Рис. 3.1. Зв'язки рівня життєвої успішності і шкал питальника «Рівень життєвої успішності» у групах успішних ВПО, успішних не-ВПО та неуспішних ВПО.

В основному кореляції зі шкалою «Рівень життєвої успішності» у всіх групах значущі на рівні ($p \leq 0,01$), окрім кореляції зі шкалою «Особистий розвиток» у групах успішних ВПО та не-ВПО ($p \leq 0,05$), та кореляцій зі шкалами «Фінансово-професійна реалізація» ($p \leq 0,05$) та «Широке соціальне оточення» ($p \leq 0,05$) у групі неуспішних ВПО.

Єдина шкала, яка має зв'язок з рівнем життєвої успішності в усіх групах – «Особистий розвиток». Найвищий коефіцієнт кореляції згаданої шкали бачимо у групі неуспішних ВПО, найнижчий – у групі успішних ВПО. У попередньому аналізі груп ВПО та не-ВПО ми також спостерігали високі кореляції «Особистого розвитку» (перша позиція у групі не-ВПО і друга позиція у групі ВПО) з «Рівнем

життєвої успішності», тож можемо зробити висновок про загальну роль особистого розвитку у життєвій успішності, незалежно від обставин.

У групах успішних ВПО та не-ВПО спостерігаємо спільну кореляцію «Рівня життєвої успішності» та шкали «Відпочинок», тобто для цих груп наявність відпочинку і рівень задоволеності цим показником грає ключову роль у рівні життєвої успішності. Це може пояснюватись прагненням представників цих груп до певного рівня комфорту та гармонії, які займають перше і друге місце в уявленні успішних не-ВПО про життєву успішність, або сприймання успішності як внутрішнього стану у успішних ВПО, або уявленнями про нематеріальність успішності в обох групах.

В успішних ВПО та неуспішних ВПО спостерігаємо зв'язок «соціальних» («Взаємини з близькими» у ВПО та «Широке соціальне оточення» у не-ВПО) шкал з «Рівнем життєвої успішності» у той час як у групі успішних не-ВПО такі кореляції відсутні. Глибше розібратися зі специфікою таких зв'язків та пояснити їх спробуємо у наступному підрозділі цього розділу під час більш детального розгляду соціально-психологічних стратегій життєвої успішності.

У групах успішних не-ВПО та неуспішних ВПО бачимо зв'язок шкали «Рівень життєвої успішності» зі шкалою «Загальна оцінка життєвої успішності», яка розкриває суб'єктивну емоційну оцінку респондентами власної життєвої успішності. Одним із пояснень такої ситуації може бути різниця між групами за проявом деяких особистісних характеристик. На них ми більш детально зупинимось у наступному підрозділі цього розділу.

У групі успішних не-ВПО на першому місці за величиною коефіцієнта кореляції спостерігаємо зв'язок шкали «Здоров'я» з «Рівнем життєвої успішності». Цей зв'язок відсутній у двох інших групах (успішних та неуспішних ВПО). Таку ситуацію можна пояснити покладанням успішних не-ВПО на власні сили у досягненні життєвої успішності, а здоров'я, як фізичне, так і психологічне, є підґрунтям для застосування власних ресурсів у досягненні результатів. Успішні ВПО також покладаються на власні сили, але вимушені подекуди не зважати на стан здоров'я та досягати цілей завдяки іншим ресурсам.

У групі неуспішних ВПО бачимо кореляцію «Рівня життєвої успішності» зі шкалою «Фінансово-професійна реалізація», що підтверджує результати якісного аналізу, в якому було виявлено особливості уявлень різних груп про життєву успішність, а саме: значущість фінансів і матеріальних цінностей для групи неуспішних ВПО та розуміння життєвої успішності як чогось нематеріального у групах успішних ВПО та не-ВПО. Отже, можемо зробити висновок про різницю у структурі та значущості компонентів життєвої успішності у досліджуваних групах.

3.2. Зв'язок особистісних характеристик з життєвою успішністю

Завданням наступного етапу аналізу було порівняння особистісних рис, пов'язаних з життєвою успішністю у групах успішних ВПО і не-ВПО та неуспішних ВПО.

Під час порівняння груп успішних ВПО та не-ВПО за допомогою критерію Мана-Уїтні бачимо різницю між групами за шкалами «Мотивація» ($p=0,011$; ранг усп. ВПО – 41,67, ранг усп. не-ВПО – 28,56) і «Фактор К» ($p=0,043$; ранг усп. ВПО – 33,29, ранг усп. не-ВПО – 43,71). Графічне зображення різниці представлено у Додатку Є (рис. Є.1. та Є.2.) Під час порівняння груп успішних і неуспішних ВПО за цими шкалами також спостерігаємо різницю: «Мотивація» ($p=0,000$; ранг усп. ВПО – 45,89, ранг неусп. ВПО – 18,84) і «Фактор К» ($p=0,023$; ранг усп. ВПО – 32,44, ранг неусп. ВПО – 44,14). Графічне зображення різниці представлено у Додатку Ж (рис. Ж.9. та Ж.14) Таким чином можемо сказати, що високі показники мотивації досягнення і низькі показники «Фактор К» (покладання на себе, реалістичність, раціональність) характерні для успішних ВПО і в порівнянні з неуспішними ВПО, і з успішними не-ВПО. Такий розподіл «Фактору К» може бути відповіддю на запитання про наявність кореляцій шкали «Рівень життєвої успішності» зі шкалою «Загальна оцінка життєвої успішності», яка розкриває суб'єктивну емоційну оцінку респондентами власної життєвої успішності у групах успішних не-ВПО та неуспішних ВПО, яку ми спостерігали у

попередньому підрозділі дисертації під час аналізу структури життєвої успішності у досліджуваних групах.

Більш висока мотивація досягнення у групі успішних ВПО, на наш погляд, зумовлена зовнішніми соціальними, політичними, економічними обставинами, в яких опинились ці люди після вимушеного переселення. Але головне питання полягає у тому, чи завжди високий рівень мотивації є добрим. Мотивація, розглядається як процес, що спонукає, спрямовує і регулює діяльність досягнення через «прагнення зробити щось якомога краще і/чи швидше, здійснити прогрес...» (Гордеева, 2006, 248-250). І це прагнення кращого і швидшого прогресу з одного боку сприяє підвищенню рівня активності, а з другого – до емоційного вигорання, яке «розпочинається «завдяки» хронічній повсякденній напрузі, емоційній перевтомі» (Брецько, 2011, 110) і включає у себе «різні психічні стани, негативні, частіше – астеничні емоції, психосоматичні відхилення (втома, виснаження, нездужання, безсоння), <...> негативне ставлення до роботи, зловживання хімічними психостимуляторами...» (Ожогова, 2005, 49). Прагнення досягти високих результатів, постійна висока вмотивованість, велика кількість соціальних контактів, зумовлених досяганням мети, а не потребою у спілкуванні заради задоволення, і викликають постійну напругу і емоційну перевтому. Саме тому, робота з ВПО має, у тому числі, бути спрямована на профілактику емоційного вигорання.

Під час подальшого порівняння успішних ВПО з неуспішними ВПО за допомогою критерію Манна-Уїтні ми отримали значущу, на рівні $p \leq 0,01$, різницю між групами за усіма показниками життєвої успішності (див. Додаток Ж, рис. Ж.1. – Ж.17), а також, окрім шкал «Фактор К» та «Мотивація», про які ми вже згадували вище, за такими показниками як, «Фактор М», «Фактор Н», «Фактор С», «Фактор П», «Рефлексія», «Мета», «Конкурентоспроможність». Зупинимось на них детальніше.

Шкала «Фактор М» ($p \leq 0,01$) (ранг усп. ВПО – 31,91; ранг неусп. ВПО – 45,12). Різниця у розподілі балів за цією шкалою у групі успішних і неуспішних ВПО вказує на більшу схильність успішних ВПО до залежності від групи,

товариськості, тоді як неуспішні ВПО більше орієнтовані на себе. Пояснення цього факту знайдемо під час аналізу глибинних інтерв'ю.

Шкала «Фактор Н» ($p \leq 0,01$) (ранг усп. ВПО – 44,36; ранг неусп. ВПО – 21,27) Різниця між успішними і неуспішними ВПО за шкалою «Фактор Н» вказує на те, що організованість і вміння контролювати себе (високі бали за шкалою «Фактор Н») більш притаманні успішним ВПО.

Шкала «Фактор С» ($p \leq 0,01$) (ранг усп. ВПО – 44,15; ранг неусп. ВПО – 20,24). Різниця між групами успішних і неуспішних ВПО за шкалою «Фактор С» свідчить про різницю у рівні емоційної стійкості між групами. У групі успішних ВПО цей показник вище, ніж у групі неуспішних ВПО.

Шкала «Фактор П» ($p \leq 0,01$) (ранг усп. ВПО – 27,64; ранг неусп. ВПО – 53,16). Різниця у розподілі «Фактору П» з низькими показниками у групі успішних ВПО вказує на більш просоціальну поведінку останніх у порівнянні з неуспішними ВПО.

Шкала «Рефлексія» ($p \leq 0,01$) (ранг усп. ВПО – 25,99; ранг неусп. ВПО – 56,26). Ще одну значущу різницю у групах успішних ВПО та неуспішних ВПО спостерігаємо за шкалою «Рефлексія». У групі успішних ВПО ранг за цією шкалою нижче ніж у групі неуспішних, а отже рівень розвитку рефлексії вищий (низькі бали за шкалою відповідають за високий рівень розвитку рефлексії).

Шкала «Мета» ($p \leq 0,01$) (ранг усп. ВПО – 41,89; ранг неусп. ВПО – 26,36). Різниця за цією шкалою свідчить про те, що успішні ВПО більш схильні до постановки реальних обґрунтованих цілей, можуть ієрархізувати свої дії, націлені на досягнення цілей. Тоді як неуспішні ВПО більш схильні до «перестрибування» з однієї цілі на іншу та/або здійснення недоречних активностей.

Шкала «Конкурентоспроможність» ($p \leq 0,05$) (ранг усп. ВПО – 40,83; ранг неусп. ВПО – 28,36) свідчить про наявність у успішних ВПО, порівняно з неуспішними ВПО, вищого рівня базових критеріїв конкурентоспроможності, що в умовах вимушеного переселення є підґрунтям для досягнення результатів.

На наступному етапі аналізу ми розглянули кореляційні зв'язки різних життєвих сфер, які є складовими життєвої успішності та особистісних якостей у

досліджуваних групах (див. Додаток 3, таб. 3.1. – 3.3.). Аналіз зв'язку шкали «Рівень життєвої успішності» і особистісних характеристик у досліджуваних групах показав лише одну кореляцію цієї шкали з «Фактором П» у групі успішних не-ВПО ($\rho = -0,565$; $p \leq 0,01$), тому ми не включили інформацію щодо кореляцій цієї шкали у таблиці в Додатку 3.

Шкала «Взаємини з близькими». У групах успішних ВПО та не-ВПО ми не спостерігаємо кореляційних зв'язків шкали «Взаємини з близькими» з іншими шкалами. У групі неуспішних ВПО ця шкала пов'язана з «Фактором В» ($\rho = 0,444$; $p \leq 0,05$) і «Мотивацією» ($\rho = 0,421$; $p \leq 0,05$). Щодо взаємозалежності задоволеності взаєминами з близькими і рівня розвитку логічного мислення, можна припустити, що у групі неуспішних ВПО близькі можуть відігравати роль в інформаційній підтримці, давати поради та ділитися інтелектуальним ресурсом, звертати увагу на важливі деталі в прийнятті рішень що підвищує рівень логіки і уважності. З другого боку високий рівень розвитку логіки і уважність дає змогу аналізувати ситуації взаємодії, помічати позитивні моменти у взаєминах з близькими, вище оцінювати такі стосунки і бути більш задоволеними ними. Хороші стосунки з близькими (задоволеність цією сферою) підвищує рівень мотивації і навпаки високий рівень мотивації спонукає до налагодження взаємин з близькими.

Шкала «Відпочинок». Зв'язок цієї шкали з іншими шкалами спостерігаємо у групі успішних ВПО, де вона має кореляції з «Маніпуляцією» ($\rho = 0,305$; $p \leq 0,05$) і «Стресостійкістю» ($\rho = -0,309$; $p \leq 0,05$), та у групі успішних не-ВПО, в якій ця шкала пов'язана зі шкалою «Фактор А» ($\rho = -0,438$; $p \leq 0,05$). Зв'язок «Відпочинку» зі «Стресостійкістю» є більш ніж очевидним. Високі показники за шкалою «Стресостійкість» відповідають за тип стресостійкості «А», що свідчить про нездатність до опанування стресу. Від'ємна кореляція з «Відпочинком» говорить про зниження стресу під час збільшення задоволеності відпочинком. Пряма кореляція «Відпочинку» і «Маніпуляції» у групі успішних ВПО свідчить про підвищення рівня останньої під час зростання рівня задоволеності відпочинком. Як нам вже вдалося з'ясувати, зазвичай ВПО досягають успіху завдяки високій

мотивації, раціональності, конкурентоспроможності, що є достатньо складним, оскільки вимагає напруження психоемоційних ресурсів. Можемо припустити, що достатній відпочинок «вмикає» інші механізми досягнення цілей через використання маніпуляцій, бо їхнє застосування вимагає додаткових мозкових зусиль, а не пристосування до групи, дій за інерцією чи шаблоном. З іншого боку, сам відпочинок може бути предметом маніпуляцій і можна припустити, що ВПО, які більш задоволені відпочинком, частіше застосовують маніпуляції можливо і для того, щоб звільнити більше часового ресурсу для відновлення через уникнення/перекладання відповідальності на інших шляхом маніпулювання ними.

У групі успішних не-ВПО «Відпочинок» пов'язаний з «Фактором А», високі показники якого відповідають за відкритість, легкість комунікабельність, що свідчить про те, що хороший відпочинок і задоволеність ним сприяє підвищенню цих якостей і навпаки, відкритість, легкість, комунікабельність підвищує задоволеність відпочинком, оскільки через приємне і невимушене спілкування особа знижує психоемоційне напруження і отримує задоволення.

Шкала «Загальна оцінка життєвої успішності» у групах успішних ВПО та не-ВПО пов'язана зі шкалою «Фактор П» (ВПО – $\rho = -0,303$; $p \leq 0,05$; не-ВПО – $\rho = -0,402$; $p \leq 0,05$), що при високих показниках свідчить про схильність до антисоціальної поведінки, неприйняття норм і правил. Від'ємна кореляція свідчить про те, що висока суб'єктивно-емоційна оцінка власної життєвої успішності у групах успішних ВПО та не-ВПО пов'язана з просоціальною поведінкою респондентів, тобто чим вищий прояв такої поведінки у представників груп, тим вища їхня емоційна оцінка власної життєвої успішності. Якщо пригадати попередній якісний аналіз, то можна пов'язати цей факт з особливостями уявлень успішних ВПО та не-ВПО про ЖУСП, де внесок у суспільство був однією зі складових цих уявлень. Додатково у групі успішних ВПО «Загальна оцінка життєвої успішності» пов'язана зі шкалою «Результат» ($\rho = 0,334$; $p \leq 0,05$), що свідчить про зв'язок оптимальної оцінки результату діяльності з емоційною оцінкою життєвої успішності у успішних ВПО. Під час розгляду зв'язків рівня життєвої успішності у групі успішних ВПО, на відміну від

успішних не-ВПО і неуспішних ВПО, не було кореляції «Рівня життєвої успішності» і «Загальної оцінки життєвої успішності». Тоді ми пояснили це рівнем раціональності успішних ВПО і зараз ця теза підтверджується ще й наявністю вищезгаданого зв'язку шкали «Результат» зі шкалою «Загальна оцінка життєвої успішності».

У групі неуспішних ВПО «Загальна оцінка життєвої успішності» має кореляцію зі шкалою «Засіб», що свідчить про зв'язок тенденції до вільного вибору засобів досягнення результату із емоційною оцінкою власної життєвої успішності і навпаки, коли неуспішні ВПО відчують обмеження у виборі засобів досягнення мети, їхня оцінка життєвої успішності знижується. Така тенденція може виражатися у виправданні неуспішними ВПО браку результату і успіху недостатністю ресурсів для їхнього досягнення.

Шкала «Здоров'я» має від'ємні кореляції у групах успішних ВПО і не-ВПО. У групі успішних ВПО ця шкала має від'ємну кореляцію зі шкалою «Фінансово-професійна реалізація» ($\rho = 0,378$; $p \leq 0,01$), тобто чим вища задоволеність професійною реалізацією, тим нижча задоволеність здоров'ям, що дає змогу зробити висновки про досягнення результатів за рахунок здоров'я у успішних ВПО, про недостатність відпочинку та відновлення ресурсів. Ми вже згадували про ризики, до яких схильні успішні ВПО під час розгляду їхньої високої мотивації. Ця кореляція підтверджує, що такі ризики більш ніж реальні.

У групі успішних не-ВПО шкала «Здоров'я» має від'ємний зв'язок зі шкалою «Мета», що говорить про те, що чим вище задоволеність здоров'ям, тим більше респонденти схильні до досягнення мікроцілей і недоцільних дій. І навпаки, чим нижчий рівень здоров'я, тим більш оптимальні і ієрархізовані цілі особа ставить перед собою. Це підтверджує тезу про використання здоров'я як ресурсу, бо якщо його багато, то особа може дозволити собі нераціональне використання. Тоді як його обмеження підштовхує до більш детального планування і постановки цілей.

Шкала «Особистий розвиток» у групі успішних ВПО має від'ємний зв'язок зі шкалою «Широке соціальне оточення» ($\rho = -0,309$; $p \leq 0,05$), тобто, чим вищий

особистий розвиток, тим нижче задоволеність власним оточенням. Таку кореляцію можна пояснити тим, що зміна місця проживання приводить до зміни ідентичності, цінностей, поглядів на життя, що, в тому числі, змушує критично поглянути на оточення. З другого боку незадоволеність оточенням, змушує шукати інше коло спілкування, прагнути дотягнутись до рівня тих людей, в оточенні яких хочеться бути. Причини незадоволеності ВПО оточенням знайдемо в аналізі глибинних інтерв'ю.

У групі успішних не-ВПО шкала «Особистий розвиток» має прямий кореляційний зв'язок зі шкалою «Конкурентоспроможність» ($\rho = 0,486$; $p \leq 0,05$), що говорить про те, що чим вище рівень розвитку особистості, тим більша її конкурентоспроможність, і навпаки. Шкала «Особистий розвиток» також має прямі кореляційні зв'язки з «Мотивацією» ($\rho = 0,424$; $p \leq 0,05$) Це свідчить про зв'язок мотивації досягнення успіху з високим рівнем особистого розвитку і навпаки зв'язок прагнення уникнути невдачі з низьким рівнем особистого розвитку.

«Особистий розвиток» у групі неуспішних ВПО має пряму кореляцію зі шкалою «Засіб», тобто існує залежність між рівнем розвитку особи респондента та вільним вибором засобів досягнення цілей, чим цей рівень вищий, тим вільніше респондент у виборі засобів і навпаки, низький рівень особистісного розвитку зв'язаний із труднощами у виборі засобів і їхньому використанні.

Шкала «Широке соціальне оточення» у групі успішних не-ВПО має від'ємний зв'язок з «Фактором К» ($\rho = -0,402$; $p \leq 0,05$) та прямі зв'язки з «Фактором Н» ($\rho = 0,461$; $p \leq 0,05$) і Фактором В ($\rho = 0,433$; $p \leq 0,05$). Тобто чим вище рівень задоволеності оточенням, тим більш особа покладається на себе, раціональна, реалістична (Фактор К), тим вище її рівень контролю та вміння підпорядковувати себе правилам (Фактор Н) і рівень розвитку логічного мислення та уважності (Фактор В). Таким чином можна припустити, що успішні не-ВПО надають перевагу тому оточенню, яке може виховати в них самостійність, контроль над собою і підвищити рівень інтелектуального розвитку, вони обирають оточення «на виріст».

У групі неуспішних ВПО ця шкала пов'язана з «Фактором Д» ($\rho = 0,437$; $p \leq 0,05$), що свідчить про кореляцію між рівнями задоволеності оточенням і проявом життєрадісності, безтурботності. Тобто, у випадку з неуспішними ВПО, оточення навпаки є джерелом радості, задоволення, безтурботності.

Шкала «Фінансово-професійна реалізація» у групі успішних ВПО має прямий зв'язок зі шкалою «Маніпуляція» ($\rho = 0,377$; $p \leq 0,01$), тобто, чим вище задоволеність рівнем фінансово-професійної сфери, тим вище прояв маніпулятивного ставлення. Це може відбуватися через високий рівень конкуренції, прагнення досягти своїх цілей, закріпитися і адаптуватися у будь-який спосіб. Подальший аналіз глибинних інтерв'ю покаже, що не завжди успішні ВПО усвідомлюють такий спосіб своїх дій. Одним із пояснень може бути високий рівень соціальної бажаності і прагнення демонструвати ту поведінку, яка буде схвалена оточуючими.

Шкала «Фактор А». Найбільшу кількість кореляцій «Фактору А» з іншими шкалами спостерігаємо у групі успішних ВПО. Від'ємні кореляції спостерігаємо зі шкалами «Фактор М» ($\rho = -0,295$; $p \leq 0,05$) і «Фактор П» ($\rho = -0,293$; $p \leq 0,05$), прямі – за шкалами «Фактор С» ($\rho = 0,570$; $p \leq 0,01$), «Мотивація» ($\rho = 0,301$; $p \leq 0,05$), «Конкурентоспроможність» ($\rho = 0,304$; $p \leq 0,05$). Таким чином, високий рівень комунікабельності, пов'язаний з залежністю від групи, товариськістю (низькі бали за фактором М), проявом просоціальної поведінки (низькі бали за фактором П), емоційною стійкістю, високою мотивацією і конкурентоспроможністю. Тобто, можемо припустити, що за рахунок цієї особистісної риси успішні ВПО і вибудовують соціальні зв'язки та ефективно використовують СПСЖУ.

У групі успішних не-ВПО спостерігаємо кореляцію «Фактора А» зі шкалою «Маніпуляція» ($\rho = 0,433$; $p \leq 0,05$), тобто високий рівень комунікативних здатностей у групі успішних не-ВПО може використовуватись для здійснення маніпуляцій. Подальший аналіз глибинних інтерв'ю як раз демонструє приклади, коли респонденти групи успішних не-ВПО відверто зізнавались у використанні

маніпуляцій для досягнення результату, на відміну від успішних ВПО, які все ж більш схильні давати соціально бажані відповіді.

Шкала «Фактор Д» має від'ємну кореляцію у групі успішних ВПО з «Фактором М» ($\rho = -0,305$; $p \leq 0,05$) і пряму кореляцію у групі успішних не-ВПО зі шкалою «Засіб» ($\rho = 0,476$; $p \leq 0,05$). Таким чином, рівень життєрадісності у групі успішних ВПО пов'язаний з залежністю від групи, товариськістю (низькі бали за фактором М), а отже приналежність до групи «своїх» може бути джерелом радості і безтурботності.

У групі успішних не-ВПО більший рівень життєрадісності пов'язаний з більш спонтанним вибором засобів досягнення цілей і поведінкою досягнення (вона не блокується недовірливістю, негативізмом, тощо).

Шкала «Фактор К» у групі успішних ВПО має пряму кореляцію з «Конкурентоспроможністю» ($\rho = 0,438$; $p \leq 0,01$), що свідчить про зв'язок високого рівня останньої з прагненням встановлювати соціальні контакти, чутливістю. Якщо брати до уваги, що чутливість – це здатність розпізнавати і розуміти потреби і емоції інших людей, проявляти емпатію (Валиєва, 2009; Панкратова, 2017), то прояв таких якостей може бути підґрунтям для налагодження соціальних зв'язків і нарощення соціального капіталу, які, в свою чергу, роблять людину більш конкурентоспроможною.

У групі успішних не-ВПО спостерігаємо від'ємну кореляцію «Фактору К» з «Фактором Н» ($\rho = -0,516$; $p \leq 0,01$), що свідчить про зв'язок чутливості (високі бали фактору К) з неорганізованістю, імпульсивністю (низькі бали фактору Н) і навпаки – раціональності, прагнення покладатися на себе з самоконтролем і вмінням підпорядкувати себе правилам.

Шкала «Фактор М» у групі успішних ВПО пов'язана з «Маніпуляцією» ($\rho = 0,289$; $p \leq 0,05$), тобто чим вищий рівень орієнтованості на себе, незалежності, тим вищий рівень прояву маніпулятивного ставлення і, навпаки, товариськість і прямування за групою пов'язані з низьким рівнем маніпуляції.

«Фактор М» має прями кореляції зі шкалами «Конкурентоспроможність» ($\rho = 0,572$; $p \leq 0,01$) та «Мета» ($\rho = 0,445$; $p \leq 0,05$) у групі неуспішних ВПО, що

свідчить про те, що висока конкурентоспроможність та здатність ставити об'єктивні цілі пов'язані з незалежністю і орієнтацією на себе і навпаки, прямування за громадською думкою і залежність від групи знижує рівень конкурентоспроможності та здатності ставити обґрунтовані цілі та вибудовувати пріоритети їхнього досягнення. Якщо пригадати про об'єктну і вичікувальну позицію представників групи неуспішних ВПО, виявлену в часі глибинних інтерв'ю, то такі кореляційні зв'язки підтверджують цю тезу ще й на рівні кількісних результатів.

Шкала «Фактор Н» у групі успішних ВПО має від'ємну кореляцію зі шкалою «Фактор В» ($\rho = -0,361$; $p \leq 0,05$), що свідчить про зв'язок самоконтролю з низьким рівнем розвитку логічного мислення або уважності і навпаки, високий рівень імпульсивності і неорганізованості пов'язаний з високим рівнем розвитку логічного мислення (уважності). Спершу такий зв'язок здається нелогічним, але якщо пригадати високу мотивацію успішних ВПО, їхній високий рівень реалістичності і раціональності, то такий зв'язок можна пояснити прагненням компенсувати недостатність уважності і логічного мислення (можливо внаслідок виснаження і вигорання, спричинених високою мотивацією досягнень і потребою відновлювати втрачене) за рахунок самоконтролю і організованості.

У групі неуспішних ВПО спостерігаємо від'ємний зв'язок «Фактору Н» зі шкалою «Засіб» ($\rho = -0,410$; $p \leq 0,01$), що свідчить про зв'язок самоконтролю (високі значення фактору Н) з труднощами у виборі засобів досягнення мети (низькі бали за шкалою «Засіб»), тобто високий самоконтроль робить вибір засобів досягнення цілей недостатньо спонтанним і гнучким. Тоді як імпульсивність дає змогу діяти тут і зараз і гнучко підходити до вибору засобів.

Проблеми із вибором засобів досягнення цілей у групі неуспішних ВПО свідчить і зв'язок шкали «Фактор В» зі шкалою «Засіб». Тобто чим вищий рівень розвитку логічного мислення і уважності, тим менш респондент спонтанний у виборі засобів досягнення мети. Поясненням такого зв'язку може бути те, що надмірне розмірковування знижує варіабельність засобів досягнення, або взагалі не приводить до здійснення вибору. І навпаки недостатня здатність аналізувати

причинно-наслідкові зв'язки дійсно розширює вибір інструментів, але чи приводить це до бажаних результатів – питання риторичне, адже зв'язок спостерігаємо у групі неуспішних.

У групі успішних не-ВПО бачимо від'ємний зв'язок «Фактору В» з «Маніпуляцією» ($\rho = -0,566$; $p \leq 0,01$) і «Стресостійкістю» ($\rho = -0,463$; $p \leq 0,01$), що говорить про те, що високий рівень розвитку логічного мислення пов'язаний з низьким рівнем прояву маніпуляцій. Такий зв'язок можна пояснити тим, що розвинене логічне мислення дає змогу обирати із арсенала досягнення мети ті інструменти, які не вимагають застосування маніпулятивних методів. Зв'язок високого рівня стресостійкості (низькі бали за цією шкалою відповідають високому рівню стресостійкості) з високим рівнем логічного мислення можна пояснити тим, що особа здатна раціонально пояснити ричини тих чи інших подій, проаналізувати їх, зробити правильні висновки та накопичити «базу знань» з методів подолання стресових ситуацій.

Шкала «Фактор С» має прямий кореляційний зв'язок зі шкалою «Мотивація» у групі неуспішних ВПО ($\rho = 0,508$; $p \leq 0,05$) і у групі успішних не-ВПО ($\rho = 0,416$; $p \leq 0,05$), що означає зв'язок мотивації досягти успіху з емоційною стійкістю. Таку кореляцію можна пояснити тим, що емоційно стійкі люди здатні контролювати свої емоції у разі невдач та продовжувати спроби досягти успіху. І навпаки, емоційна нестійкість знижує рівень мотивації. У групі успішних ВПО такого зв'язку не спостерігається можливо через те, що представники цієї групи або краще контролюють емоції або вміють підтримувати мотивацію іншими способами.

Шкала «Фактор П» у групі успішних ВПО корелює зі шкалою «Маніпуляція» ($\rho = 0,306$; $p \leq 0,05$), тобто прояв маніпулятивного ставлення пов'язаний з антисоціальною поведінкою (високі бали за шкалою «Фактор П») і навпаки, просоціальна поведінка знижує рівень маніпуляцій. Якщо пригадати попередні кореляції шкали «Маніпуляція» у групі успішних ВПО, то можна зробити висновок про те, що чим більше особа орієнтована на себе, чим вище її фінансово-професійна реалізація і рівень відпочинку, тим більше вона схильна до

маніпулятивного ставлення. Можливо це пов'язано з тим, що на початку переселення ВПО дуже залежать від спільноти, тому мають проявляти товариськість і просоціальну поведінку, бо це запорука «виживання», вищий рівень адаптації дає змогу застосовувати інші стратегії досягання успіху.

Шкала «Результат» має прямий зв'язок зі шкалою «Мета» ($\rho = 0,346$; $p \leq 0,05$) у групі успішних ВПО, що свідчить про кореляцію здатності об'єктивно ставити цілі з оптимальною оцінкою результату діяльності.

Шкала «Результат» має від'ємний зв'язок зі шкалою «Маніпуляція» ($\rho = -0,596$; $p \leq 0,01$) у групі неуспішних ВПО, що свідчить, що при високих показниках маніпуляції випробуваний схильний переоцінювати результати власної діяльності (низькі показники за шкалою «Результат»), у даному випадку може йтися про привласнення результатів роботи інших.

Шкала «Засіб» у групі успішних ВПО має прямий зв'язок зі шкалою «Мотивація» ($\rho = 0,452$; $p \leq 0,01$), що свідчить про зв'язок вибору засобів досягнення цілей і спонтанності у цьому процесі з мотивацією досягти успіху і навпаки, чим вища мотивація уникнути невдач, тим більше скруті у виборі засобів відчуває респондент (хто хоче шукає спосіб, хто не хоче – причини).

У групі успішних не-ВПО шкала «Засіб» пов'язана зі шкалою «Стресостійкість» ($\rho = 0,433$; $p \leq 0,05$), тобто оптимальний вибір засобів досягнення мети пов'язана з високим рівнем стресу. Якщо враховувати прагнення успішних не-ВПО до комфорту і гармонії, що відомо з глибинних інтерв'ю, то ситуація вибору і прийняття рішень може викликати напруження і порушувати гармонію (змушувати вийти із зони комфорту), що призводить до підвищення рівня стресу.

Шкала «Рефлексія» у групі успішних не-ВПО має від'ємний зв'язок зі шкалами «Мотивація» ($\rho = -0,464$; $p \leq 0,05$) і «Фактор С» ($\rho = -0,559$; $p \leq 0,01$) та прямий зв'язок з «Фактором П» ($\rho = 0,430$; $p \leq 0,05$) і «Стресостійкістю» ($\rho = 0,482$; $p \leq 0,05$). Таким чином, здатність до рефлексії (низькі показники за шкалою «Рефлексія») пов'язана з мотивацією досягти успіху, високим рівнем емоційної стійкості, стресостійкістю та просоціальною поведінкою.

Шкала «Конкурентоспроможність» у групі неуспішних ВПО має від'ємний зв'язок зі шкалою «Мета» ($\rho = -0,405$; $p \leq 0,05$), що свідчить про те, що невміння оптимально обрати мету та пріоритезувати цілі знижує рівень конкурентоспроможності.

У групі успішних не-ВПО «Конкурентоспроможність» має пряму кореляцію зі шкалою «Мотивація» ($\rho = 0,630$; $p \leq 0,01$), що свідчить про зв'язок прагнення досягти успіху з високим рівнем конкурентоспроможності і навпаки уникнення невдач пов'язано з низьким рівнем конкурентоспроможності і прагненням ставити цілі, які точно не приведуть до розчарування.

Окрім аналізу статистичних даних, нам вдалося виявити деякі особистісні риси, що відрізняють представників досліджуваних груп, і під час глибинних інтерв'ю. Серед них: здатність до самопідтримки, здатність просити про допомогу (успішні ВПО), проактивність (успішні ВПО), наполегливість, сумлінність, стійкість.

Нижче розглянемо кожен із вищезазначених елементів окремо.

Здатність до самопідтримки може включати в себе такі навички: розраховувати на себе; мотивувати себе; приймати власні рішення та нести за них відповідальність; діяти самостійно; знаходити вихід з негативних емоційних станів; здатність знаходити мотивацію та підтримку в різних джерелах (біографії, книги тощо). Як успішні ВПО, так і успішні не-ВПО відмічають у себе таку рису характеру.

Інформант_2 (усп. ВПО): «Я завжди тільки на себе сподіваюся, так, і багато моїх знайомих – теж».

Інформант_7 (усп. не-ВПО): «я завжди відчував у собі силу, що зможу впоратися з цим сам. Навіть коли мені було дуже важко, я, як би, давав собі паузу <...> і якось ось в цьому процесі у мене все вставало на місце».

Здатність просити про допомогу. Дехто з успішних ВПО повідомили, що їм не соромно звертатися за допомогою і що вони роблять це, коли відчувають потребу.

Інформант_3 (усп. ВПО): «Якщо мені потрібна допомога, я завжди говорю. Може людина допомогти – так, спасибі велике <...> у різних людей різні обставини бувають».

Інформант_15 (усп. ВПО): Зараздесь тільки рік як я можу звертатися за цією підтримкою до близьких і це так класно. Це для мене новий досвід, тому що мені здавалося, що треба завжди бути сильною <...> поруч з'явилися якісь люди, з якими хотілося відкриватися, бути щирою в цьому стані і вони створювали певний безпечний простір.

Проактивність проявляється в діях, спрямованих на покращення власного добробуту та/або добробуту інших ВПО. Успішні переселенці не чекали на допомогу місцевих громад чи уряду, вони активно шукали можливості. Зазвичай вони полягали у: пошуку можливостей або їхньому створенні (можливості проживання, навчання, отримання та розповсюдження інформації тощо); організації інформаційної підтримки спільноти ВПО (складання списків контактів організацій, які можуть допомогти їжею, одягом, предметами першої необхідності, працевлаштуванням, психологічним консультуванням тощо); організації адаптаційних заходів (навчання для дітей, які відставали від програми через переїзд та пов'язаний з цим стрес; дослідження місця переїзду – екскурсії, відвідування театрів); пошуку фінансової підтримки (участь у грантових програмах); організації або реконструкції власного бізнесу після переїзду.

Інформант_4 (усп. ВПО): «Я тоді склала собі базу, хто чим займається в Одесі. Тобто, я зрозуміла, що людина в дуже критичній ситуації, їй прям дуже потрібно виплакати, я говорила: «У нас волонтерська психологічна служба знаходиться ось тут, телефончик ось вам», прямо так. Хтось приходив, говорив «Немає грошей, хочу працювати», – «ось, ми працюємо з центром зайнятості прям тут. Можна прийти до них, можна прийти до нас. У середу, п'ятницю він тут». У когось проблема там якась ... нема того-цього, я говорю: «Червоний хрест, мінімальні набір ...» Тобто, я відчувала, що ось в цьому успішність і є, тому що вони йшли не за продуктами, а за тим, що я можу організувати ось цю систему».

Інформант_17 (усп. ВПО): «У центрі зайнятості мені розказали, що є програми підтримки переселенців від вінницької громади, яка передбачає виплату грошової допомоги разом за 9 або за 12 місяців, якщо людина перебуває на обліку, <...> проходить курси, захищає свій бізнес-план і потім відкриває ФОП. Я бачу можливість. Пішла, захистила, відкрила, ось працюю».

У успішних не-ВПО такої яскраво вираженої проактивності не спостерігається.

Серед найпоширеніших рис характеру успішних ВПО фігурують такі: наполегливість, сумлінність; стійкість.

Інформант_4 (усп. ВПО): «Я, наприклад, не впадаю в стрес. Коли мені подзвонили і сказали, що в будинок по сусідству з бабусею потрапив снаряд, в мені це не викликає сльози, печаль, якусь емоцію. У мене концепція «треба вивезти», у мене відразу вибудовується план дій».

Інформант_5 (усп. ВПО): «І я ще 1,5 року намагалася на нього (грант) пробитися. Там змінювалися весь час умови, вони посилювалися, тобто поки я виконала одну умову, там з'являлася наступна. Ось нарешті, коли я докопала, права на провал у мене вже не було. Я пройшла тренінг, захистила бізнес-план, отримала обладнання і тепер використовую його в роботі».

Отже, різниця між досліджуваними групами проявляється не тільки на уявленнях про ЖУ, але й на рівні особистісних рис і способів дій. Як це позначається на СПСЖУ розглянемо у наступному підрозділі.

3.3. Психологічний зміст соціально-психологічних стратегій життєвої успішності у досліджуваних групах

Як нам вдалося з'ясувати в ході теоретичного аналізу, для досягнення життєвої успішності, особа має як мінімум зрозуміти чого вона хоче, поставити цілі і обрати стратегію досягнення. Вибір стратегії/стратегій відбувається на етапі планування, після чого коригується, за необхідності, у процесі реалізації плану.

Ситуація вимушеного переселення впливає на підходи до планування, тому варто окремо розглянути цей аспект у досліджуваних групах.

Що стосується планування у представників групи успішних ВПО, то якоїсь однієї тенденції не відстежується. Однозначним є те, що майже всі успішні ВПО мають короткострокові (декілька тижнів чи місяців) або середньо строкові плани (1 рік). Вимушене переселення вплинуло на планування майже в усіх представників групи. Зміни відстежуються у трьох напрямках: підсилення планування або збільшення уваги до нього, зміна цінностей і, відповідно, планів і зменшення здатності будувати саме довготермінові плани. Останнє відстежується найчастіше.

Інформант_6 (усп. ВПО): «Раніше, до війни, у мене були плани в п'ятирічках <...>. Сьогодні <...> терміни планування у мене скоротились до 1 року».

Інформант_15 (усп. ВПО): «Десь, напевно, ще в минулому році мій горизонт планування був десь на тиждень. Мені дуже хотілося подорожувати і я не могла купити собі квитки десь за кордон <....> Усі ці 5 років чи 4 напевно <....> я нічого не планувала далі чим на місяць».

Інформант_17 (усп. ВПО): «Якщо раніше ми <....> витрачали усе, що заробляли <....> (Зараз) Ми вже враховуємо <....>, що може бути якийсь форс-мажор, і, що мають бути якісь гроші під руками, бо ми вже мали такий досвід».

Інформант_1 (усп. ВПО): «Я почав реалізовувати свої плани і зрозумів, що те, що я планував, насправді, не має для мене цінності. <....> На даний час, можливо, є необхідність поставити нові цілі, життєві цілі».

У групі успішних не-ВПО 50% респондентів мають плани на декілька років (1-3 роки), 25% респондентів планують на 5-10 років і 25% респондентів говорять про відсутність чітких планів, але про наявність списку бажань, які реалізуються у міру виникнення можливостей. Таким чином, з одного боку ми бачимо більш довготривале планування у групі успішних не-ВПО порівняно із групою успішних ВПО, але водночас, тенденцію до більш поблажливого ставлення до планування. Така тенденція, на наш погляд, зумовлена відсутністю

меж і обставин, які зазвичай тиснуть на успішних ВПО. Успішні не-ВПО можуть дозволити собі опортуністський підхід до планування, обираючи найбільш сприятливі обставини для здійснення своїх планів.

Інформант_6 (усп. не-ВПО): *На скільки у мене заплановано? Ну десь на 10 років. <...>Звісно у мене є шорт-плани, ну на цей день, тиждень, на місяць, ось.*

Інформант_7 (усп. не-ВПО): *Ну планую, звичайно. <...>Ну ось, треба купити житло, там забезпечити собі на пенсії достаток. <...> є такі плани абстрактні <...> я дію більш інтуїтивно <...>.*

Що стосується планування у групі неуспішних ВПО, то про наявність такої звички до вимушеного переїзду повідомило два респондента з групи утраченої успішності. Але після переїзду ця звичка втратилась, оскільки досвід переїзду вплинув на бачення майбутнього, а отже, і на можливість його свідомого конструювання.

Інформант_10 (неусп. ВПО): *в мене був чіткий план. Ну, наприклад, взяти участь у конференції, народити дитину, поїхати у відпустку <....> я знала, що в мене буде через тиждень, що буде через місяць, що я буду робити через 2 тижні. <....>Я відчувала стабільність, я знала, що мене чекає <....>. Був такий чіткий життєвий план, а потім він перестав діяти.*

Що стосується інших респондентів з групи неуспішних ВПО, то у багатьох з них спостерігаються проблеми з плануванням. Близько 25% респондентів говорять про наявність у них знань принципів планування, але брак застосування цих знань на практиці.

Інформант_1 (неусп. ВПО): *«Ну з плануванням у мене поки що не дуже виходить. Хоча, ці... тайм-менеджмент, наче, проходив і навички роботи з евер ноут».*

Інші респонденти з групи неуспішних або взагалі не планують, або планують та дотримуються планів, або планують в горизонті декількох тижнів, або просто живуть сьогоднішнім днем.

Інформант_10 (неусп. ВПО): *«Якщо брати планування на рік, на 2 роки, то <....> я не знаю, наприклад, де я можу опинися завтра. Це, можливо,*

спричинено тим, що у мене є попередній досвід того, що я планувала, а плани зруйнувалися, був переїзд».

Інформант_12 (неусп. ВПО): «Не дуже... якимось я не вмію (планувати). Схоже, «життя в моменті» – це про мене».

Передбачення можливих труднощів теж є одним з елементів планування, а вміння правильно відреагувати на них – запорукою можливості втілювати замислене у життя. Що стосується групи успішних ВПО, то, насамперед, труднощі і перепони сприймаються цими людьми як щось нормальне і природне, по-друге, успішні ВПО в плануванні намагаються передбачити можливі труднощі і вибудувати шляхи їхнього подолання.

Інформант_6 (усп. ВПО): «<...>плани формуються за допомогою можливих негативних наслідків. Плани треба ставити реальні <...> важке, но реальне. <...>І насолода від виконання цих планів, вона тоді збільшується».

Інформант_8 (усп. ВПО): «перешкоди в моїй роботі і в моєму житті, ну це скажімо, нормальне явище. Я ось думаю, що в нашій країні бізнес без перешкод взагалі неможливий».

У зіткненні з труднощами і перепонами, в успішних ВПО відбувається переоцінка цілі, можливостей і ресурсів, розробка плану подолання перешкод, відкладання на потім з можливістю повернутися до справи, якщо ця справа дійсно важлива. Кілька успішних ВПО згадували про те, що невдачі навпаки підвищують мотивацію досягти бажаного.

Інформант_10 (усп. ВПО): «Перша реакція – стрес, шок <...> Наступна реакція – переварювання цього всього, і того, що я зможу з цим зробити, що і як я роблю на кожному етапі. Якщо так не вийде, значить, зробимо по-іншому».

Інформант_9 (усп. ВПО): «чим складніше, тим здається, що ти успішніше».

У групі успішних не-ВПО приблизно третина респондентів повідомляють про те, що не планують можливі труднощі і перешкоди. Інша частина, або передбачають ці труднощі в плануванні, або готові гнучко реагувати під час їхнього виникнення.

Інформант_1 (усп. не-ВПО): «Якщо я знаю суть питання, якщо я розумію, що, наче, можуть бути якісь моменти непередбачувані, природно, я роблю ті чи інші кроки щоб вони зі мною не трапилися, якщо я цього не хочу».

Невдачі сприймаються успішними не-ВПО як можливість для переоцінки своїх ресурсів, цілей, переосмислити ситуацію і віднайти мотивацію.

Інформант_8 (усп. не-ВПО): «Спочатку приходиться якась зупинка така. Ти маєш зрозуміти, чому це сталося, яка твоя роль в цьому і, що ти можеш зробити. Ця ось зупинка дає тобі зрозуміти, переоцінити, переосмислити».

Крім того, успішні не-ВПО зазначають, що труднощі їх мотивують.

Інформант_2 (усп. не-ВПО): «Виходить, в цілому, труднощі мене більше спонукали до розвитку, ніж інший просто рух життя. <...> А якщо якісь труднощі, то це наче як спонукає до якихось дій».

У групі неуспішних ВПО дуже невеликий відсоток респондентів повідомили про планування (передбачення) можливих труднощів. Один з учасників зазначив, що таке передбачення сприяє появі великої кількості уявних перешкод, що не дає змоги почати якісь дії. Ще одна респондентка сказала, що хвилюється за можливі перепони навіть більше ніж за результат. Отже, таке планування можливих труднощів призводить до зациклювання на них, тривожності і втрати енергії на саму діяльність.

Інформант_2 (неусп. ВПО): «У більшості варіантів там одні труднощі і складнощі. Інколи наплануєш, наплануєш, а потім думаєш: «Нащо воно треба».

У зіткненні з перепонами неуспішні ВПО покладаються на підтримку близьких людей, а оскільки така підтримка не завжди доступна, через різні обставини, то подолання перешкод стає для людини проблемою. За браком підтримки, неуспішні ВПО дуже часто засмучуються, втрачають мотивацію і не повертаються до спроб досягти своєї мети.

Інформант_1 (неусп. ВПО): «якщо поруч немає нікого, то це може бути проблемою навіть».

Таким чином, відмінності між групами бачимо і у підходах до планування майбутнього і подоланні перешкод. Яка різниця між цими групами у

використанні і реалізації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності, ми розглядаємо далі.

Перед тим як розпочати порівняння використання соціально-психологічних стратегій життєвої успішності серед успішних і неуспішних ВПО важливо зробити огляд загальної картини репертуару цих стратегій в усіх групах. У Додатку И (табл. И.1. – И.3.) наведені таблиці, які представляють ставлення представників трьох груп до різних соціально-психологічних стратегій життєвої успішності, а також досвід їхнього особистого використання цих стратегій. Як ми бачимо, у багатьох випадках ставлення до стратегій або позитивне (+), або нейтральне чи таке, що має як позитивні, так і негативні сторони (+/-). Але, якщо розглядати досвід особистого використання, то тут бачимо брак такого досвіду декого з респондентів (-). Особливо ця тенденція яскраво відстежується у підгрупі неуспішних ВПО. Також ми можемо спостерігати чарунки зі знаком питання. Така позначка вказує на брак інформації, а у випадку зі стратегією «дії всупереч оточенню і обставинам» на відсутність питання у гайді інтерв'ю. Справа в тім, що ця стратегія була виявлена нами вже в результаті спілкування з успішними ВПО та не-ВПО, а тому її включення до переліку стратегій відбулося пізніше.

При дослідженні СПСЖУ взято до уваги результати дослідження психологічних стратегій адаптації представників різних спільнот до умов і наслідків воєнного конфлікту (Коробка (Ed.), 2019с). На основі низки параметрів (консервація-трансформація; переживання-міркування-діяння), науковцями було визначено такі стратегії адаптації спільноти, як консервативні переживання, консервативні міркування, консервативні діяння і трансформаційні переживання, трансформаційні міркування, трансформаційні діяння (Васютинський, 2017, 49-50; Коробка, 2018, 51). Ці стратегії в сукупності увиразнили такі інтегративні психологічні стратегії адаптації спільноти, як консервативно-рутинні і проактивно-трансформаційні, які виступають засобами реалізації, відповідно, рутинної і проактивної адаптації (Коробка (Ed.), 2019с, 277-281).

Авторами також наголошується на тому, що найбільш ефективними є трансформаційні стратегії, які починаються з переосмислення і емоційної

переоцінки ситуації (трансформаційні переживання) та продовжуються у конкретних, нетипових для соціального оточення, способах дії (трансформаційні діяння) (Васютинський, 2017, 49-50; Коробка (Ed.), 2019с, 282).

У контексті нашого дослідження, можемо припустити, що успішні ВПО, адаптуючись до нових обставин, змінюючи своє ставлення до них, починають діяти нешаблонно, що при достатній кількості варіантів поведінки/взаємодії і наполегливості сприяє досягненню успішних результатів. Натомість неуспішні ВПО зосереджуються на стереотипних переживаннях і діяннях, що не дає рухатися вперед і призводить до «застрягання» на одному місці.

Подальший аналіз інтерв'ю покаже деталі використання СПСЖУ успішними ВПО, успішними не-ВПО та неуспішними ВПО та особливості ставлення до них серед представників вищезгаданих груп.

Успішні ВПО «Підтримка близьких людей». Теоретичні уявлення. Перш ніж перейти до аналізу, важливо зазначити, що під близькими людьми ми розуміємо не тільки родичів. Це можуть бути люди, які близькі респонденту за життєвими поглядами, цінностям і ті, з ким особа підтримує постійні стосунки.

На рівні теоретичних уявлень успішні ВПО говорять про підтримку близьких людей і звернення за такою підтримкою, як про важливу стратегію життєвої успішності. Лише 20% відповідей, що стосуються цієї стратегії серед успішних ВПО, відносяться до теоретичних уявлень, 80% відповідей – це особистий досвід респондентів. В ході аналізу ми виявили такі основні теми, які пов'язані з підтримкою близьких людей, у представників цієї групи на рівні теоретичних уявлень: підтримка близьких людей дуже важлива (найбільша кількість згадок); підтримка близьких людей допомагає почуватися розслаблено, але її брак змушує видушити з себе усе можливе, щоб досягти успіху; коли є підтримка близьких, можна не боятися робити помилки.

Успішні ВПО «Підтримка близьких людей». Власний досвід. Більшість респондентів з цієї групи доповіли, що вони мають (можуть покластися на) підтримку близьких людей. Біля 50% респондентів сказали, що можуть покластися на близьких у деяких ситуаціях (в інших ситуаціях близькі не готові

підтримати) або, що вони можуть покласти на різних людей (наприклад, батьків, братів чи сестер, друзів, партнерів) в різних ситуаціях (наприклад, якщо батьки не підтримують рішення змінити роботу, то таке рішення підтримують друзі).

Інформант_18 (усп. ВПО): «Мене неодноразово підтримували і родичі, і рідні, і близькі».

Інформант_2 (усп. ВПО): «У мене є хлопець, який змінив моє трошки ставлення до життя і бачення, він мене завжди підтримує. У мене є ті друзі, які розуміють, чим я займаюсь, що я роблю, чим я цікавлюсь і вони мене в цьому підтримують. Батьки вони не завжди розуміють мої якісь вчинки чи рішення, але вони в принципі завжди за те, щоб я була щаслива і готові підтримувати».

Досить велика кількість респондентів (біля 30%) повідомили, що не має необхідності отримувати підтримку близьких людей на кожному кроці або, що підтримка близьких не є гарантією досягнення життєвого успіху (багато залежить від людини особисто).

Інформант_7 (усп. ВПО): «зараз <...> мене дівчина підтримує. Але я намагаюсь, щоб вона якось не сильно так вже «пихтіла» навколо мене».

У відповідях успішних ВПО ми можемо виділити такі типи підтримки: моральна (психологічна) підтримка; інструментальна підтримка (готовність взяти на себе частину обов'язків або виконати якусь роботу); фінансова підтримка; підтримка (поділяння) політичних поглядів.

Успішні не-ВПО «Підтримка близьких людей». Рівень теоретичних уявлень. На цьому рівні понад третина успішних не-ВПО повідомляють про те, що потреба отримувати підтримку близьких людей залежить від людини і її характеру. Тобто, одним людям ця підтримка необхідна настільки, що вони не можуть рухатись без неї далі, інші можуть поклатися на себе. Одних наявність підтримки стимулює, інших – розслаблює.

На другому місці ми бачимо твердження про те, що підтримка близьких важлива і відіграє велику роль у досягненні людиною життєвого успіху. Також успішні не-ВПО згадують про сприяння партнерів (по шлюбу) успішності один

одного, про важливість підтримки у період становлення особистості і про брак підтримки як стимулу для досягнення життєвої успішності.

Успішні не-ВПО «Підтримка близьких людей». Власний досвід. Переважна більшість успішних не-ВПО говорить про наявність у них підтримки з боку близьких людей. Але приблизно 67% від тих, хто зараз має підтримку повідомляють про те, що вона не всебічна не в усіх питаннях і була не завжди.

Інформант_3 (усп. не-ВПО): Це не було підтримкою в тому вигляді, в якому ви її, і будь-яка інша людина, маєте на увазі. Навпаки <....> І тоді, коли немає підтримки, то з усього залишається – це сказати собі «ти один у цьому бою». Так вийшло в житті, що підтримку близьких я отримав вже в набагато більш пізньому віці. Підтримка прийшла набагато пізніше».

Більше третини успішних не-ВПО говорять про те, що підтримка важлива, але не є чимось, без чого неможливо досягти життєвого успіху.

Інформант_1 (усп. не-ВПО): «Знаєте, я вже якось сам звик. Ну, так, мені приємно, що мені допомагають. Слава Богу, це трапляється, авжеж».

У відповідях успішних не-ВПО згадуються такі види підтримки: підтримка без оцінки (неважливо правий ти чи ні, тебе підтримують), прийняття усіх сторін особистості (навіть «темних»), поради, фінансова підтримка, мотивація.

Неуспішні ВПО «Підтримка близьких людей». Рівень теоретичних уявлень. На рівні теорії неуспішні ВПО доповідали про те, що 50% особистого успіху людини залежить від підтримки близьких людей і, що наявність такої підтримки допомагає почувати себе у безпеці та ризикувати.

Варто зазначити, що серед неуспішних ВПО існують уявлення, які ми відносимо до таких, що можуть призводити до життєвої неуспішності. Що стосується негативних уявлень про підтримку близьких людей серед неуспішних ВПО, то тут ми можемо виділити такі: особа може отримати підтримку від близьких людей лише тоді, коли вона успішна; особа може розраховувати на підтримку близьких лише тоді, коли вона виконує свої зобов'язання щодо цих людей; особа може розраховувати на підтримку близьких тільки у випадку

крайньої необхідності (бо їм також треба «тягнути» себе, заробляти гроші, тощо); дуже страшно просити близьких про підтримку.

З відповідей наведених вище можемо бачити, що неуспішні ВПО мають достатньо обмежувальних переконань щодо підтримки близьких, що призводить до неможливості використовувати цю СПСЖУ. Мало того, говорячи про підтримку, неуспішні ВПО здебільшого мають на увазі якусь матеріальну підтримку і навіть не уявляють, що підтримка може бути психологічною, інструментальною тощо.

Неуспішні ВПО «Підтримка близьких людей». Власний досвід. Лише 30% респондентів з цієї групи відповіли, що мають підтримку близьких і можуть на неї покластися. Більшість респондентів, які говорять про підтримку близьких, належать до групи переоцінки або групи утраченої успішності. У більшості випадків близькі люди розглядаються як дзеркало, що допомагає переоцінити ситуацію і ставлення до неї (простіше сприймати її), переоцінити власні успіхи чи свою здатність досягти їх.

Інформант_3 (неусп. ВПО): він (хлопець) пояснює, що насправді, ситуація не настільки серйозна <...> він допомагає переосмислити мої успіхи і невдачі».

Також серед відповідей респондентів зустрічаються поодинокі згадування отримання інструментальної підтримки, психологічної підтримки та впливу підтримки близьких на формування характеру.

Інформант_10 (неусп. ВПО): «Допомога, підтримка моїх батьків дозволили мені закінчити навчання, отримати освіту, відчувати себе комфортно дуже і я далі мала можливість працювати за тією професією, яку я обрала».

Що стосується поведінкових патернів неуспішних ВПО, які найчастіше проявляються у стратегії «підтримка близьких» та призводять до негативних наслідків, можемо перелічити таке (за принципом зменшення кількості згадувань, вгорі найбільш згадувана поведінка, внизу – найменш): нерозуміння, яка саме підтримка потрібна і, навіщо; брак близьких стосунків і, відповідно, підтримки від близьких людей; невідповідність між очікуваннями стосовно підтримки і реальною підтримкою (коли підтримка сприймається як недостатня або надається

в інший від очікуваного спосіб); об'єктна позиція щодо отримання підтримки (коли особа вважає, що інші люди відповідальні за надання підтримки); свідома відмова від підтримки; реальний брак підтримки близьких через розбіжності у поглядах (політичних, на спосіб життя, тощо).

Інформант_11 (неусп. ВПО): *«Я не знаю, як мені б хотілося, щоб вона (дочка) поводила себе у якості підтримки».*

Інформант_9 (неусп. ВПО): *(Батьки) залишились (у ДНР) і <....> вони часто говорять, що «у вас там все одно нічого не вийде, вам треба повернутися». Тому таке не сильно мотивує до якихось дій, <....> Це якось дестабілізує».*

Успішні ВПО «Звернення до фахівців допомагальних професій». Рівень теоретичних уявлень. Найбільш згадуваними серед успішних ВПО на цьому рівні є твердження, про важливості співпраці з фахівцями допомагальних професій та її вплив на збереження ресурсів і отримання результатів. На другому місці ми бачимо відповіді про те, що такі фахівці допомагають: проаналізувати (зрозуміти) себе; впоратись з власними емоціями і почуттями; швидше дійти висновків. Інші відповіді, щодо кооперації з фахівцями допомагальних професій стосувались міркувань про: випадки, в яких фахівці можуть допомогти; фактори, щопливають на успішність взаємодії з фахівцем тощо.

Успішні ВПО «Звернення до фахівців допомагальних професій». *Власний досвід.* Майже 50% успішних ВПО відповіли, що мали досвід особистої взаємодії з фахівцями допомагальних професій. Дехто з респондентів говорив про взаємодію з фахівцями допомагальних професій у груповому форматі. Інші представники групи успішних ВПО казали про літературу з самопомоги і техніки самопомоги, які вони використовували. Таким чином, можемо сказати, що майже усі успішні ВПО шукали психологічної підтримки і допомоги у різних варіантах.

Базуючись на власному досвіді терапії, учасники інтерв'ю також говорили про те, що така взаємодія допомогла їм: підвищити усвідомленість; змінити себе (свої звички, поведінкові патерни, тощо); зрозуміти певні явища за допомогою

фахівця; повернути відчуття безпеки; переоцінити кар'єрний шлях, віднайти і відновити власні інтереси; пришвидшити подолання певних особистих перешкод.

Інформант_15 (усп. ВПО): *«Я вважаю, що психолога має мати кожна людина взагалі. Для мене це дійсно був той крок, який я вважаю найкращою інвестицією в себе, в свій розвиток як людини <....> і вважаю, що я з багатьма проблемами і комплексами і всім-всім-всім впоралася завдяки фаховій підтримці психолога».*

Дехто з успішних ВПО, хто не мав досвіду особистої терапії, говорили про причини, які завадили їм скористатися такою допомогою. Одна з респонденток повідомила про брак можливості звернутися до фахівця у маленькому містечку, куди вона переїхала. Інша – про власну нездатність вчасно оцінити свій психологічний стан, який вимагав втручання. Ці факти свідчать про те, що за інших обставин ці люди могли б звернутися за допомогою.

Інформант_9 (усп. ВПО): *«Я вважаю, що звернення до фахівця, скажімо так, вкрай необхідне, але не завжди людина розуміє, що їй це потрібно. Відносно себе можу сказати, що я не змогла піймати той момент, коли, я би вирішила, що я пошукаю, я подумаю, до кого можна звернутися <...> у мене не було і пропозиції. Можливо, якщо б вона була, я би і розглянула її і не відмовилась би».*

Успішні не-ВПО «Звернення до фахівців допомагальних професій». Рівень теоретичних уявлень. 50% респондентів з групи успішних не-ВПО зазначають, що взаємодія з фахівцями допомагальних професій важлива. Інші відповіді зустрічаються однаково кількість разів і включають в себе твердження про те, що взаємодія з фахівцями допомагальних професій дає змогу економити і вивільняти ресурс, швидше досягати цілей, виходити з глухого кута, позбуватися обмежувальних переконань, підвищувати якість життя.

Успішні не-ВПО «Звернення до фахівців допомагальних професій». Власний досвід. Відповідаючи на запитання про особистий досвід звернення до фахівців, допомагальних професій, представники групи успішних не-ВПО розділились на дві однакові за чисельністю групи – тих, хто мав такий досвід і тих, хто його не мав.

У результаті взаємодії з фахівцями допомагальних професій успішні не-ВПО відмічали такі позитивні зміни: вдалось подивитися на речі з іншого боку, відповісти на важкі запитання (які б сам собі не поставив), зрозуміти свої справжні бажання, швидше досягти результату, здійснити кардинальні зміни, зменшити тривожність і отримати більше впевненості та спокою.

Інформант_4 (усп. не-ВПО): *«Я отримала від людини питання, які я сама собі не могла поставити. І не те що там людина вирішує проблему <....> вона тобі просто ставить питання, які тебе розкриють, які тобі допоможуть самому прийняти необхідні рішення і усвідомити, що вони правильні».*

Інформант_6 (усп. не-ВПО): *Просто такий фахівець надає можливість тобі розібратися в тому, чого ти хочеш насправді.*

Неуспішні ВПО «Звернення до фахівців допомагальних професій». Рівень теоретичних уявлень. Найпоширеніша відповідь стосовно впливу взаємодії з фахівцем допомагальної професії на життєву успішність – те, що така взаємодія може допомогти, але за певних умов. На другому місці за кількістю згадувань ми бачимо твердження, що: фахівцеві допомагальної професії можна довіряти; з ним/нею можна обговорювати важливі питання. Інші припущення щодо впливу взаємодії з фахівцем допомагальної професії на життєву успішність включають таке: така взаємодія є позитивною; така взаємодія сприяє просуванню; фахівець може спрямовувати; фахівець завжди нейтральний, отже, може порадити щось адекватне; існує потреба у фахівцях допомагальних професій, але надання такого сервісу має контролюватися.

Також важливо звернути увагу на деякі обмежувальні переконання щодо взаємодії з фахівцями допомагальних професій, які включають в себе: страх, що фахівець зруйнує особистість; брак впевненості, що фахівець допоможе; очікування, що фахівець має контролювати виконання клієнтом цілей.

Неуспішні ВПО «Звернення до фахівців допомагальних професій». Власний досвід. Лише 25% неуспішних ВПО повідомили про позитивний досвід взаємодії з фахівцями допомагальних професій. Водночас, 16% мали невдалий досвід кооперації з такими фахівцями, який вони пояснюють неправильним вибором

фахівця і власною безвідповідальністю (недовиконання або повне невиконання завдань).

Інформант_5 (неусп. ВПО): *«Можливо, мій досвід був не настільки хорошим, тому що я звернулася не до фахівця. Цю людину я знала до того. Я знала її як знайому <...> можливо, це вплинуло на результат, на очікування. Я якщо б зверталася, то я б зверталася до людини, яку не знаю».*

Незважаючи на те, що респонденти мали досвід звернення до фахівців допомагальних професій (як позитивний, так і негативний) більшість неуспішних ВПО (близько 59%) навіть не думали про допомогу фахівців і не шукали її.

Інформант_2 (неусп. ВПО): *«Я не звертався до таких фахівців <...> психологи – не знаю, що вони там роблять».*

Серед поведінкових патернів і переконань, які можуть обмежувати ефективно використання стратегії серед неуспішних ВПО ми спостерігаємо такі: відсутність думок про звернення до фахівців допомагальних професій; швидке завершення взаємодії через різні причини; звернення не до того фахівця; покладання більшої за власну відповідальності на фахівця допомагальної професії (очікування швидкого результату без докладання зусиль).

Успішні ВПО «Дії за взірцем інших успішних людей». Рівень теоретичних уявлень. Найбільш поширеною відповіддю серед успішних ВПО щодо використання стратегії «Дії за взірцем інших успішних людей» на теоретичному рівні, є можливість запозичення деяких елементів зі стратегії досягнення успіху іншої людини, не копіювання чи цілковите наслідування, а аналіз та подальше використання відповідних конкретній ситуації елементів. На другому місці за кількістю згадувань, ми бачимо твердження про те, що добре вчитися на чужих помилках. У цьому випадку ми можемо говорити про дії протилежні взірцеві – «дивись і не роби так». На третьому місці за кількістю згадувань, ми знаходимо твердження про те, що особа може навчитися деяким технологіям, наприклад, як управляти часом або як ставити цілі, але вона не може скопіювати спосіб досягнення успіху, оскільки його слід створювати індивідуально з використанням цих технологій.

Щодо оцінки ефективності стратегії, то їх можна розділити на такі групи: твердження першої групи (40%) говорять про те, що дії за взірцем можуть бути ефективною стратегією досягнення успіху за певних умов; твердження другої групи (40%) наполягають на тому, що дії за взірцем не є ефективною стратегією досягнення успіху, оскільки неможливо скопіювати та повторити шлях іншої людини; третя група тверджень оцінює ефективність використання дій за взірцем 50/50.

Успішні ВПО «Дії за взірцем інших успішних людей». Власний досвід. Найчастіша відповідь щодо особистого досвіду використання стратегії «Дії за взірцем інших успішних людей» серед успішних ВПО є та, що в їхньому оточенні багато людей, поведінка чи дії яких можуть бути орієнтирами (зразками для наслідування) в різних сферах життя, але немає жодної людини, поведінку або дії якої можна було б повністю скопіювати.

Інформант_14 (усп. ВПО): *Якусь конкретну особистість я назвати не можу, у мене немає кумира. Є люди які мені подобаються, так <....>. Є люди які мотивували, є люди які викликають велику повагу, симпатію.*

Інформант_15 (усп. ВПО): *Багато людей впливає постійно через різні штуки і я тому і стараюсь оточувати себе людьми, за якими мені хочеться...якби...наслідувати їх, або бути схожою на них.*

На другому місці ми бачимо відповідь, що успішні переселенці (близько 22% респондентів) мали особистий досвід дій за взірцем.

Інформант_7 (усп. ВПО): *«у мене, припустимо, є старший брат, якого я вважаю досить успішною людиною, ну так вважав тривалий час. Ось, і я свідомо чи несвідомо якісь штуки приміряв на себе, пробував якось діяти як він. Ну що ..., щось приросло, щось ні»*

На третьому місці – відповідь про брак особистого досвіду дій за взірцем (близько 17% респондентів) серед успішних ВПО.

Інформант_11 (усп. ВПО): *«у мене немає таких прикладів. Я вважаю, що у кожної людини свій шлях, свій спосіб мислення, своя зона*

комфорту/дискомфорту і ... різна мотивація. Я скоріше схильна шукати щось своє».

Успішні не-ВПО «Дії за взірцем інших успішних людей». Рівень теоретичних уявлень. Найбільш згадувана теза щодо застосування стратегії на теоретичному рівні серед успішних не-ВПО є теза про те, що у кожної людини свій шлях, що свідчить про неготовність більшості представників групи сліпо наслідувати чийсь дії.

Подальший аналіз дає більшу деталізацію першої тези і розкриває її. Респонденти, які бачать позитивні сторони у застосуванні стратегії говорять про: ефективність стратегії у разі вдумливого повторення (урахування своїх інтересів і цілей), адаптації і інтеріоризації деяких елементів, а не сліпого наслідування, можливість вчитися на чужому досвіді і надихатися чиймось прикладом, знайти вихід із ситуації, користуючись чужим успішним досвідом.

Респонденти, які бачать негативні сторони використання стратегії «дії за взірцем інших успішних людей» говорять про те, що: повторювати це простіше, буквальне повторення призводить до розчарування, стратегія може спрацювати, але це неефективно.

Успішні не-ВПО «Дії за взірцем інших успішних людей». Власний досвід. Що стосується особистого досвіду використання стратегії «дії за взірцем інших успішних людей» серед успішних не-ВПО, то про наявність такого досвіду повідомило три респонденти.

Інформант_1 (усп. не-ВПО): «у мене була одна така людина, <...> яку я вважав такою успішною, постійно зайнятою, важливою < ... > Ну я завдяки їй, як раз таки почав займатися тим чим я зараз теж займаюся, і одна справа, так, вийшла».

Інформант_7 (усп. не-ВПО): «Були люди-приклади. Як потім з'ясувалося, звичайно, не ідеальні приклади, але якусь частину я мабуть в них цікаву знайшов. Тобто я брав цей приклад, я брався його якось приміряти на себе, вивчав».

Один респондент відповів, що зовсім не має взірців, які він міг би наслідувати.

Інформант_6 (усп. не-ВПО): «У мене якось немає взірців зовсім».

Неуспішні ВПО «Дії за взірцем інших успішних людей». Рівень теоретичних уявлень. Дві найпоширеніші відповіді серед неуспішних ВПО щодо використання дій за взірцем такі: дії та поведінка інших людей можуть мотивувати (якщо він/вона може, я також можу); копіювання успішних дій, може допомогти уникнути помилок. Інші відповіді включали такі твердження: стратегія може бути ефективною; стратегія може бути ефективною, якщо інша особа бажає поділитися своїм досвідом; важливо мати якийсь зразок, оскільки він може практично орієнтувати; можна взяти деякі елементи з практики іншої людини.

Як бачимо, неуспішні ВПО мають більш позитивне ставлення до стратегії «Дії за взірцем інших успішних людей» на теоретичному рівні, ніж представники інших груп.

Серед негативних переконань щодо використання стратегії «Дії за взірцем інших успішних людей» ми можемо зустріти таке: інша особа може приховати свій успішний досвід; те, що спрацювало для однієї людини, може не підійти іншій; в оточенні немає інших людей, які могли б мотивувати.

Неуспішні ВПО «Дії за взірцем інших успішних людей». Власний досвід. 50% неуспішних ВПО повідомили, що вони особисто мали досвід використання стратегії «Дії за взірцем інших успішних людей» у тій чи іншій мірі. Їхні відповіді можна розділити на такі групи: копіювання дій чи поведінки людини, яка мотивує; використання шляху іншої людини як орієнтиру; запозичення поведінкових патернів особи зі спільними цінностями; створення особистого образу з елементів образів людей, які подобаються.

Інформант_5 (неусп. ВПО): «Я, наприклад, у своєму житті звертаю увагу на людей, які займаються тими речами, якими б я хотіла займатися, дивлюся, як вони того досягли. <...> так, орієнтуватися треба і я думаю, що це дуже чудово».

Інформант_6 (неусп. ВПО): «Мені дуже імпонувала саме поведінка людини і її ставлення до інших людей <...> можливо, в деяких моментах я навіть копіював його».

Лише одна учасниця повідомила, що її досвід дій за взірцем не був успішним, оскільки крім копіювання, для досягнення успіху мають ще бути наявні певні особисті риси.

Інформант_9 (неусп. ВПО): *«Мій хороший друг, він мене привів у сферу інтернет-маркетингу і ми з ним працюємо паралельно <...>іноді він мені допомагає професійно. І тим не менше, <...>він досяг якогось успіху, а я ні. Хоча, в принципі, робили однакові кроки. Велике значення має впевненість в собі і своїх діях».*

Серед патернів поведінки, які можуть перешкоджати ефективності у використанні стратегії «Дії за взірцем інших успішних людей», знаходимо небажання спостерігати за діями інших, аналізувати їх та виділяти ті елементи, які можуть бути корисними для досягнення успіху.

Успішні ВПО «Співпраця з іншими людьми». *Рівень теоретичних уявлень.* Говорячи про співпрацю з іншими та її вплив на життєву успішність, переселенці з однаковою частотою згадували таке: співпраця з іншими впливає на формування людини, і особа стає подібною до свого оточення; людина може чомусь навчитися під час співпраці; співпраця важлива, і особа може обирати, з ким співпрацювати; співпраця з іншими допомагає розширити бізнес; завдяки співпраці людина може відкрити себе; життєва успішність залежить від співпраці; співпраця та спілкування є основою для бізнесу.

Успішні ВПО «Співпраця з іншими людьми». *Власний досвід.* Насамперед, говорячи про значення співпраці у життєвій успішності, ВПО з її високим рівнем підкреслюють важливість професійного середовища, в якому працює особа, та роботи в команді.

Інформант_6 (усп. ВПО): *Успіх будь-якого напрямку залежить від людей, з якими ти працюєш. Якщо є потужна команда, з якою можна щось робити, то не страшні ніякі горизонти, можна брати будь-які вершини. Якщо таких людей нема, тоді успіху не буде.*

На другому місці за частотою згадування, ми бачимо твердження, що співпраця допомагає отримати кар'єрне просування або ресурси для професійної реалізації.

Інформант_7 (усп. ВПО): *Я реалізую в якійсь там сфері <...> якщо я в підсумку вийшов успішним з цього всього, то, значить, десь на це вплинула ця моя взаємодія. <...> так, я багато чого досяг не тому, що мене хтось прощтовхує, а тому що я якось проявляв ініціативу. Але знову-таки, моя ініціатива у одних людей зустрічала підтримку, у інших – опір. Це все якось на мене впливало.*

Інші важливі моменти, які, на думку учасників, сприяють ефективному використанню стратегії співпраці, такі: розподіл обов'язків у команді, виходячи зі здатностей кожного учасника; вибудовування взаєморозуміння як основи ефективної співпраці; націленість на пошук взаємовигідних рішень. Успішні ВПО, говорячи про роль співпраці у життєвій успішності, також згадали деякі правила, які допомагають їм у побудові відносин з іншими, серед них: розвивати здатність встановлювати зв'язки; вміти пристосовуватися до різних людей; вміти встановлювати межі співпраці.

Водночас, ми можемо спостерігати негативний досвід успішних ВПО, який стосується співпраці з іншими людьми. Так, серед причин розірвання взаємодії учасники називали неспівпадіння у поглядах і цінностях, демотивацію через брак необхідних професійних компетенцій іншої сторони, використання (маніпуляції) одним учасником взаємодії іншого.

Інформант_10 (усп. ВПО): *«я розійшлася з людиною в плані бізнесу, просто тому, що практично жодної точки дотику <...>. Ми не сварилися, але <...> я розуміла, що на мене лягала подвійна доза контролю, на його і на свою реакцію, тому я вирішила, що краще розійтися, хоча в плані роботи це цікаве співробітництво воно б могло до дуже великого чогось привести».*

Успішні не-ВПО «Співпраця з іншими людьми». Рівень теоретичних уявлень. На теоретичному рівні успішні не-ВПО говорять про виключну користь співпраці у досягненні життєвої успішності, оскільки: у співпраці можна чомусь навчитися, отримати новий досвід, через взаємодію з іншими можна пізнати себе,

частина успішності – це те, як тебе сприймають люди, у співпраці створюються цінності.

Успішні не-ВПО «Співпраця з іншими людьми». Власний досвід. Результати співпраці з іншими людьми у групі успішних не-ВПО розкриваються у набутті досвіду, знань і навичок через таку взаємодію.

Інформант_4 (усп. не-ВПО): «взаємодіючи <...> ти береш якусь певну навичку, наприклад, навичку спілкування з керівництвом. <...> і для тебе подальше спілкування з такими людьми вже не буде викликати якогось шоку, стресу».

Багато успішних не-ВПО говорять про співпрацю, як запоруку професійного розвитку і розбудови кар'єри. Це проявляється через успішну командну роботу; отримання зворотного зв'язку щодо професійних навичок, слабких і сильних сторін; можливість продовжувати співпрацю в інших проєктах і вибудовувати кар'єру, засновуючись на професійних зв'язках.

Інформант_5 (усп. не-ВПО): «(Співпраця) впливає дуже позитивно, тому що отримуєш зворотній зв'язок. <...> коли варишся в собі, то трішки знецінюєш свої знання, вміння <...>. А коли співпрацюєш з кимось в проєкті, то ти розумієш, що є якісь речі, які даються тобі легко, а інші дуже складно».

Два респонденти повідомили про негативний досвід співпраці з іншими людьми, який полягав у неспівпадінні поглядів, переслідуванні одним з партнерів власної мети з подальшим розривом відносин.

Неуспішні ВПО «Співпраця з іншими людьми». Рівень теоретичних уявлень. Якщо у випадку двох інших груп ми маємо багато відповідей щодо використання стратегії «співпраця з іншими людьми» з особистого досвіду респондентів, то у випадку неуспішних ВПО більшість відповідей надавались з теоретичної точки зору.

На першому місці за частотою згадування, ми бачимо твердження про залежність можливості співпраці від здатності домовитись. Далі бачимо твердження про те, що використання стратегії «співпраця з іншими» допомагає розділити відповідальність та обов'язки, уникнути помилок, сприяє появі лідера,

який поведе за собою. Водночас, згідно з уявленнями неуспішних ВПО, співпраця може призводити до спільної невдачі. Із позитивних моментів респонденти зазначали можливість звернутися за підтримкою та порадою, використовувати досвід партнера; отримати конструктивну критику з боку партнера, яка стане запорукою розвитку; здійснити взаємовигідний обмін.

Як ми спостерігаємо з відповідей неуспішних ВПО, багато тверджень підкреслюють те, що особа може взяти від співпраці або як вона може розділити (перекласти) відповідальність. Є деякі твердження про взаємність, але у випадку успішних ВПО і не-ВПО таких відповідей набагато більше.

Серед причин чи навіть страхів, пов'язаних з використанням стратегії «взаємовигідна співпраця» серед ВПО з низьким рівнем життєвої успішності ми спостерігаємо таке: острах несправедливого розподілу навантаження та брак відповідальності всередині команди; концентрація уваги на поганих прикладах, що не дає змоги навіть намагатися побудувати співпрацю з іншими (хороші приклади також можуть існувати, але особа їх не помічає); брак досвіду взаємовигідної співпраці, а отже аргументів для обґрунтування позитивних сторін цієї стратегії та спроб отримання коригувального досвіду.

Неуспішні ВПО «Співпраця з іншими людьми». Власний досвід. Що стосується особистого досвіду співпраці серед неуспішних ВПО, то лише декілька респондентів повідомили про таку співпрацю як частину професійної взаємодії.

Інформант_8 (неусп. ВПО): *«частіше за все це (співпраця) буває в роботі».*

Серед негативних моделей поведінки та уявлень, які не дають змоги співпрацювати з іншими, ми можемо побачити такі: очікування пропозиції про співпрацю від інших; нерозуміння суті співпраці (співпраця розглядається як маніпуляція, спрямована на отримання необхідного); брак особистих рис та навичок, які дають змогу людині виступати партнером у співпраці.

Інформант_1 (неусп. ВПО): *«Мої знайомі не пропонували мені такого (співпраці), як мінімум».*

Інформант_3 (неусп. ВПО): «Якщо ти грамотно вмієш спілкуватися з людьми, іноді там по-доброму, іноді там, знаєте, зманіпулювати, то вони можуть у потрібний момент зробити тобі дуже добру справу».

Успішні ВПО «Інтеграція в спільноту». Рівень теоретичних уявлень. На теоретичному рівні успішні ВПО так висловлюються про використання стратегії «інтеграція в спільноту»: інтеграція – це потрапляння в особливу екосистему, де можна отримати підтримку та мотивацію; це можливість знайти партнерів та друзів; для ефективної інтеграції в спільноту людині необхідно проявляти активність; якщо особа не знає, чого хоче спільнота не допоможе; інтеграція до спільноти може бути ефективною на теоретичному рівні; людина може обирати членом якої спільноти стати.

Успішні ВПО «Інтеграція в спільноту». Власний досвід. 61% успішних переселенців повідомили, що відчують себе частиною професійної спільноти, що є одним із факторів успішної адаптації до місцевих громад після вимушеного переселення.

Інформант_16 (усп. ВПО): «Якщо почати, < ... > з професійних (спільнот), так, то безумовно і обмін якимись новими практиками, <...> і обговорення, і якісь проекти. Безумовно, дуже багато речей народжуються саме в неформальній обстановці таких ось професійних об'єднань».

Багато успішних переселенців мали досвід інтеграції до місцевих спільнот ВПО, де вони знайшли взаєморозуміння, соціальну, інформаційну та психологічну підтримку. Багато з таких громад об'єднали своїх членів у неурядові організації, що надало можливість брати участь у різних грантових та освітніх програмах.

Інформант_8 (усп. ВПО): «Значить, спільнота внутрішньо переміщених осіб дала мені <...> роботу на два роки. Тобто я була відома в цій спільноті, люди приходили до мене, бо вони мені довіряли, <...> я витягала їхні гроші, а вони витягли мою компанію. Це те, що стосується внутрішньо переміщених осіб».

Інформант_17 (усп. ВПО): *«Ми тепер називаємо один одного «грантова тусовка». Напевно, на трьох або чотирьох проєктах ми стикалися <...> А з багатьма ми навіть маємо партнерські стосунки».*

Варто зазначити, що 38% респондентів з групи успішних ВПО, які взяли участь у глибинних інтерв'ю, асоціюють себе із спільнотою переселенців, а така ж сама кількість – ні. 17% респондентів говорять про свою формальну приналежність до спільноти ВПО (наприклад, тому, що вони мають посвідчення ВПО або повинні діяти відповідно до деяких законодавчих актів, пов'язаних з ВПО). Близько 17% успішних переселенців повідомляють про свою приналежність до різних релігійних спільнот. Близько 11% повідомили, що не відчують належності до жодної спільноти. 11% повідомили, що вони асоціюють себе з громадянами України. 11% повідомили про свою інтеграцію до місцевих сусідських спільнот. 11% говорять про ситуативну інтеграцію в громади, коли є необхідність задовольнити деякі потреби. 5% повідомили про свою приналежність до громад, пов'язаних зі сферою їхніх інтересів. 5% говорять про свою асоціацію з громадою патріотів. Дехто з респондентів відносять себе до кількох спільнот одночасно.

Інформант_10 (усп. ВПО): *«Я скоріше себе відношу до громадянки України. <...> події, які на сході України відбувалися – вони жахливі. Насправді, вони багатьом людям, і мені, зокрема, допомогли чітко визначитися, хто я. <...> тут для мене чітко важлива ось ця орієнтація».*

Говорячи про причини, через які респонденти інтегруються у спільноти, ми можемо зазначити такі (список складений за частотою згадувань, твердження з найбільшою кількістю згадувань представлені на початку): підтримка спільноти; психотерапевтичний вплив спільноти; спільнота – хороше джерело знань, досвіду та експертизи; цікаве спілкування та розвиток; взаємодопомога та взаємовигідна співпраця; задоволення потреб; спільні цінності; позитивні емоції; допомога у досягненні цілей; спілкування всередині громади є підґрунтям для появи нових ідей; можливість отримати визнання.

Серед причин, через які успішні ВПО не асоціюють себе зі спільнотою переселенців, ми можемо знайти такі (список складений за частотою згадувань, твердження з найбільшою кількістю згадувань представлені на початку): більшість ВПО вже стали частиною інших місцевих громад, а інтеграція в спільноту переселенців була важливою одразу після вимушеного переселення; наявність широкого кола соціальних контактів, окрім ВПО; дискримінація ВПО та спеціальні правила щодо них; небажання асоціювати себе з ВПО через постійні скарги з боку представників спільноти і їхнього небажання щось змінювати; інтеграція в спільноту створює своєрідну фільтруючу бульбашку, що призводить до відриву від реальності.

Інформант_15 (усп. ВПО): *«Я не знаю, чи <...> спільнота внутрішньо переміщених осіб <...> відокремлена. <...> якщо тільки коли почалася війна, <...> ми тоді збиралися всіма переселенцями <...> це було місце, де ти міг побачитися зі своїми людьми, які пережили цей же досвід і якимось <...> підтримати один одного. Але зараз <...> здається, що всі вже трішечки інтегрувалися».*

Інформант_2 (усп. ВПО): *...коли якась критична маса внутрішньо переміщених людей на місце, то <...> якимось таке відчуття... Тобто там, згадати, якимось там поностаьгувати – так, але <...> не прям так «тут все погано, там у Донецьку було чисто, їжа була краща, там ще щось було і т.д.»*

Успішні не-ВПО «Інтеграція в спільноту». Рівень теоретичних уявлень. Що стосується розуміння стратегії «інтеграція в спільноту» на теоретичному рівні у групі успішних не-ВПО, то є лише одна відповідь, оскільки решта відповідей стосується власного досвіду респондентів. Ця відповідь охоплює як позитивні моменти інтеграції у спільноту, так і можливі негативні наслідки такої інтеграції.

Інформант_7 (усп. не-ВПО): *«люди вступають туди (у спільноту) на якихось умовах. Чогось намагаються там досягти, зробити, зрозуміти себе. І в результаті спілкування, мені здається, людина просувається. Звичайно, можливий і зворотний ефект».*

Успішні не-ВПО «Інтеграція в спільноту». Власний досвід. П'ять з восьми респондентів відповіли, що вважають себе частиною певної спільноти. Більшість

вважають себе частиною професійних спільнот. У групі успішних не-ВПО також спостерігаємо появу розуміння сім'ї, як спільноти, чого немає у групі успішних і неуспішних ВПО. Також успішні не-ВПО відносять себе до спільноти громадян України, релігійних спільнот і спільнот за інтересами. Три респонденти з восьми відповіли, що не відчують приналежності до жодної зі спільнот.

Серед причин інтеграції у спільноту і переваг цієї інтеграції успішні не-ВПО найчастіше називають можливість отримати нові знання та досвід. Водночас, другим пунктом за кількістю згадувань є можливість передати власний досвід іншим.

Інформант_8 (усп. не-ВПО): «*Ти більше дізнаєшся, бо ти обмінюєшся більше своїм досвідом.*»

Інформант_6 (усп. не-ВПО): «*У мене, звісно, є мої учні, які там беруть знання, я їх підтримую, я їм показую як правильно розвиватись, ну і такого плану.*»

Серед інших переваг інтеграції у спільноту респонденти називають такі: підтримка, спільні цінності, спільна мета і допомога у досягненні цілей, обмін досвідом, ситуативне розв'язання певних завдань. Одна з респонденток у відповіді на запитання про вплив спільнот на життєву успішність, говорить про залежність відчуття успішності від приналежності до спільноти.

Інформант_2 (усп. не-ВПО): *людина, яка ізольована від спільнот, буде почуватися менш успішною, тобто це є потяг до якоїсь соціальної групи однодумців.*

Лише один респондент з групи успішних не-ВПО говорить про можливі негативні моменти інтеграції у спільноту, коли думки і бачення однієї особи не співпадають з думками і баченням спільноти.

Інформант_3 (усп. не-ВПО): «*Приналежність до спільноти < ... > передбачає якусь групу постулатів. А що робити, якщо ти вважаєси, що якийсь із постулатів неправильний?<...>Далеко не всі спільноти, не всі люди здатні раптом почути, що ти в цій спільноті, але ти вважаєси інакше.*»

Неуспішні ВПО «Інтеграція в спільноту». Рівень теоретичних уявлень. Як і у випадку зі стратегією «взаємовигідна співпраця», ми спостерігаємо серед неуспішних ВПО багато теоретичних міркувань і лише кілька кейсів особистого досвіду.

Серед позитивних сторін інтеграції у спільнотуна теоретичному рівні неуспішні ВПО відзначають таке: спільнота – це ресурс для появи нових ідей; спільнота – це ресурс для отримання необхідних контактів; громада надає можливості для освіти; спільнота об'єднує людей за інтересами та надає можливість добре провести час разом; громада може просувати людину; громада надає певний статус; спільнота, заснована на взаємних цінностях та принципах, може стати підґрунтям для досягнення успіху; інтеграція в спільноту дає можливість чомусь навчитися або проявити себе; спільнота може бути показником стабільності; громада дає розуміння того, що особа не одна (психологічна підтримка); є можливість використовувати зв'язки інших людей.

Як бачимо, уявлення неуспішних ВПО про інтеграцію до спільноти є досить позитивними. Але головна проблема полягає в тому, що ці твердження так і залишаються на теоретичному рівні і не проявляються у діях. Іншим помітним фактом є те, що підхід неуспішних ВПО до громади є більш споживацьким, тоді як успішні ВПО та не-ВПО більше спрямовані на взаємовигідний обмін з членами спільноти.

Серед негативних уявлень про використання стратегії «інтеграція у спільноту» ми можемо спостерігати такі: спільнота може негативно впливати на успіх та світогляд людини; особа може стати частиною «стада».

Неуспішні ВПО «Інтеграція в спільноту. Власний досвід. Є лише кілька відповідей серед неуспішних ВПО про їхню приналежність до різних спільнот.

Деякі з них дуже специфічні. Наприклад, один респондент повідомив про свою інтеграцію до релігійної громади з метою отримання допомоги. Отримавши житло для тимчасового безоплатного проживання, він залишив цю громаду. Цей випадок лише підтверджує тезу про споживацьку орієнтацію щодо спільнот серед неуспішних ВПО.

Одна людина з підгрупи утраченої успішності повідомила про свою інтеграцію в професійну спільноту після переїзду. І лише одна особа з підгрупи переоцінки розказала про свою інтеграцію до кількох різних спільнот після вимушеного переселення (професійна, спільнота за інтересами, спортивна спільнота). Цей факт міг стати однією з причин перегляду ситуації з переїздом та вжиття заходів для успішної адаптації на новому місці.

Інформант_8 (неусп. ВПО): *по робочих моментах, скажімо так, рекламна і SEOшна спільнота. У Дніпрі є кілька груп, які < ... > просувають тут ідею відпочинку – грати в настільні ігри. Ну і, скажімо так, я вважаю себе яким не яким членом спільноти настільних ігор.*

75% неуспішних ВПО, з тих, хто брав участь у глибинних інтерв'ю, повідомили, що не вважають себе частиною жодної спільноти.

Серед негативних моделей поведінки, які впливають на можливість інтеграції до спільноти серед неуспішних переселенців, ми можемо побачити таке: проблеми з самоідентифікацією та брак ясності, хто «мої люди»; формальна приналежність (коли особа має посвідчення ВПО, користується пільгами від уряду та інших організації, але не вважає себе частиною спільноти); небажання взаємодії з іншими (ставлення до себе як до вовка-одинака); страх перед спільнотами, оскільки, на думку людини, вони можуть впливати на свідомість; споживацьке ставлення до спільнот (особа отримує певні переваги від перебування у спільноті, але нічого не дає натомість, що утримує від формування психологічного відчуття приналежності).

Успішні ВПО «Використання інших людей». Рівень теоретичних уявлень. 39% респондентів з високим рівнем життєвої успішності висловили своє негативне ставлення до маніпуляцій. Важливо зазначити, що в нашому випадку ми говорили про маніпуляції як про дії, які можуть призвести до негативних наслідків для людей, якими маніпулюють, або про дії, які відбуваються без їхньої згоди, розуміння чи усвідомлення.

Інші думки щодо використання маніпуляцій відзначалися різним змістовним забарвленням: від твердження про те, що маніпуляції – це погано, але

припустимо до тверджень про те, що у повсякденному житті ми використовуємо одне одного і важливо не перетинати кордони.

Щодо ефективності маніпуляцій були досить суперечливі думки: від їхньої ефективності до неефективності. Більш конкретні відповіді щодо ефективності маніпуляцій були такими: маніпуляції ефективні, але не слід маніпулювати одними і тими ж людьми, тому що є вірогідність втратити цих людей; маніпуляції можуть бути високоефективними, але це договір із совістю; ефективність і обґрунтованість маніпуляцій визначаються їхніми результатами; погано, коли сильна особа маніпулює слабкою.

Успішні ВПО «Використання інших людей». Власний досвід. 28% респондентів повідомили, що не використовують маніпуляції та намагаються натомість побудувати відкриті стосунки з іншими.

Інформант_4 (усп. ВПО): «<...> є моменти такі, що щось тобі потрібно від людини і мені здається, що повинна бути не маніпуляція, треба знаходити ті сторони, які цій людині теж будуть цікавими».

22% успішних переселенців сказали, що вони мають досвід використання маніпуляцій у різних сферах життя.

Інформант_11 (усп. ВПО): «Я керівник і мені доводиться іноді маніпулювати іншими людьми. Я нічого з цим зробити не можу. Іноколи доводиться грати в якісь ігри. <...>Іноді потрібно людьми маніпулювати. Ну ось що з цим зробиш? Без цього деяких моментів або не досягти або досягти дуже складно».

Відповідаючи на питання про маніпуляції, одна респондентка сказала, що не використовує маніпуляції, але подальше пояснення показало своєрідну підміну понять:

Інформант_5 (усп. ВПО): «Спонукаати їх (інших людей) подумати в цьому напрямку, примусити подумати в цьому напрямку, наполягти подумати в цьому напрямку і, можливо, мені допомогти».

На наш погляд, людям важко визнати, що вони маніпулюють іншими через соціальну бажаність і потребу здаватися кращими, ніж вони є. І це є причиною

того, що лише декілька респондентів відповіли, що використовують маніпуляції, інші воліли не відповідати, дотримуватися нейтралітету або підмінити поняття таким чином, щоб це виглядало прийнятно.

Успішні не-ВПО «Використання інших людей». Рівень теоретичних уявлень. На цьому рівні думки успішних не-ВПО дещо розходяться, оскільки частина з них вважає, що маніпуляції неприпустимі, а частина говорить про ефективність такої стратегії. Якщо поглянути на питання маніпуляцій у групі успішних не-ВПО більш розгорнуто, то бачимо такі думки щодо цього: питання про використання маніпуляцій визначаються межами моралі; маніпуляції припустимі в ділових стосунках, але неприпустимі в особистих; маніпуляції – це нецікаво; маніпуляції дорого коштують.

Успішні не-ВПО «Використання інших людей». Власний досвід. Половина успішних не-ВПО повідомила про досвід використання маніпуляцій для досягнення свої цілей. Дехто з респондентів говорив про те, що використовує маніпуляції у деяких випадках, або маніпулюють з добрими намірами:

Інформант_3 (усп. не-ВПО): *«Дозволив собі. Тому що зрозумів, що є такі люди, ними не зманіпулюєш <...> (вони) ще й твою роботу спотворять».*

Інформант_4 (усп. не-ВПО): *«<...> в якийсь момент я чекаю від людей, що вони піддадуться на мою маніпуляцію і це дозволить нам прийти до потрібного рішення».*

Один з респондентів розповів про свій невдалий досвід маніпулювання, що надалі привело до перегляду цієї стратегії:

Інформант_7 (усп. не-ВПО): *«<...> не дуже приємний досвід був. <...> і до речі через це мої прольоти з інвестиціями були. <...> Я відволікся на людей, якими маніпулював. <...> Я намагаюся цього більше не робити».*

Отже, успішні не-ВПО більш відверті у своїх розповідях щодо стратегії «використання інших». На нашу думку це пов'язано, знову ж таки, з таким явищем як соціальна бажаність. Якщо подивитися на групи успішних ВПО і не-ВПО, то статистично значущої різниці по шкалі «соціальна бажаність» у двох групах немає, але медіани по цій шкалі в обох групах відрізняються в бік

збільшення у групі успішних ВПО. Ще одним варіантом такої різниці, можливо, є страх успішних ВПО втратити набутий соціальний капітал, який є допоміжним під час адаптації на новому місці.

Неуспішні ВПО «Використання інших людей». Рівень теоретичних уявлень. 25% ВПО з низьким рівнем життєвої успішності вважають, що маніпуляції можуть бути ефективною стратегією. Респонденти розповіли про ефективність маніпуляцій за різних обставин: у політиці; у продажах; якщо маніпулятор недоступний для особи, якою він маніпулює; коли ти маніпулюєш кимось, але не коли тобою маніпулюють; ефективна у короткостроковій перспективі; ефективна, якщо розглядати не як маніпуляцію, а як обмін. У деяких випадках нездатність маніпулювати серед неуспішних ВПО розглядається як щось негативне. Лише одна людина з групи неуспішних ВПО зазначила, що маніпуляції не є екологічними.

Неуспішні ВПО «Використання інших людей». Власний досвід. 42% респондентів повідомили, що мали досвід використання маніпуляцій.

Інформант_4 (неусп. ВПО): *«Я ставлюся до цієї стратегії здраво. Якщо ця людина мені не близька, я можу до цього вдатися. З близькими людьми я намагаюся, у крайньому разі, усвідомлено, цього не робити. Неусвідомлено – не знаю».*

Одна людина повідомила, що не сприймає маніпуляції, але водночас отримала посвідчення ВПО, хоча переїхала з Донецької області до початку воєнного конфлікту через особисті причини. Це не одиничний випадок, який демонструє різницю у сприйманні власних маніпулятивних дій та маніпулятивних дій інших людей.

Інформант_2 (неусп. ВПО): *«Це (переїзд) було ще до війни. Просто переїхав, тому що там квартира одна, жила сестра, в неї діти. Коротше, не ужились усі разом».*

«Так, напевно, може (бути ефективною стратегія використання інших людей). Фу, ненавиджу таких».

Люди, які сказали, що не маніпулюють (близько 33%), пояснили, що не роблять цього, оскільки: вони не знають як; вони ставлять себе на місце інших людей; вони просто не використовують інших людей; вони не використовують маніпуляції свідомо, але, можливо, роблять це без контролю.

Інформант_1 (неусп. ВПО): «Ну в загальному, то я не дуже люблю маніпулювання. Ну я взагалі не здатний маніпулювати, тому що я не лідерська особистість».

Інформант_6 (неусп. ВПО): «Маніпуляції я не використовую. І коли мене звинувачують в маніпуляціях, я це сприймаю дуже болісно. Можливо, якісь моменти відбуваються безконтрольно <...>».

Успішні ВПО «Дії всупереч оточенню та обставинам». Власний досвід. Варто сказати, що ця стратегія була визначена в процесі інтерв'ювання успішних ВПО та подальшого аналізу матеріалу. Це означає, що вона не була виділена на теоретичному рівні, а гайд для напівструктурованого інтерв'ю не включав питань що стосуються цієї стратегії. Таким чином, немає даних про ставлення респондентів з різних груп до цієї стратегії. Неуспішні ВПО не згадували жодного з її елементів у своїх відповідях, тому інформація про практичне використання ними цієї стратегії відсутня.

Що стосується успішних ВПО, то три найпоширеніші причини використання стратегії «дії всупереч оточенню та обставинам» є такими: довести оточенню, що вони були не праві щодо респондента та його можливостей; діяти проти негативного втручання інших; діяти, незважаючи на брак підтримки.

Інформант_3 (усп. ВПО): «Я коли переїхала, одразу влилася у навчання. <...> Тобто я хотіла довести дідусеві, що я і сама можу чудово впоратися, що спасибі, звичайно, за допомогу, але коли тобі допомагають, а потім дорікають тим, що тобі допомагають – ось це мені не сподобалося».

Інформант_14 (усп. ВПО): «Я була однією з <...> людей, які почали проукраїнський рух ... Люди думали що за нами хтось стоїть, є якась сила, фінанси. Ні. Ось знаєте мені заважали, а я йшла і робила те що могла, що я вважала ще можна зробити корисне і важливе».

Дехто з респондентів визнав, що з часом їхнє розуміння себе та своїх бажань покращилось, вони змогли знайти «своїх людей», а потреба діяти всупереч комусь або чомусь зменшилась чи зникла.

Успішні не-ВПО «Дії всупереч оточенню та обставинам». Власний досвід. Серед успішних не-ВПО під час інтерв'ю нам також вдалось виявити використання стратегії «дії всупереч оточенню та обставинам». Якщо у випадку з успішними ВПО ця стратегія використовувалась у ряді ситуацій, то у групі успішних не-ВПО ця стратегія проявлялась під час браку підтримки саме з боку близьких людей. Тобто, три респонденти з восьми повідомили про використання цієї стратегії і в усіх випадках причиною були проблеми з підтримкою з боку батьків.

Інформант_3 (усп. не-ВПО): «<...> рвонув я саме завдяки болю, завдяки тому що ніхто крім тебе <... > Але з другого боку, я собі кажу: «Якби не було того болю, ким би ти був? Ганчіркою на паркані?»»

Інформант_7 (усп. не-ВПО): «я в основному, перебував в опозиції до своїх близьких <...> найближче оточення батьки там, родичі, вони задовольнялися. Може через страх. Це важко пояснити, чому вони так вчиняли, але я як би був до них трохи в опозиції».

Таким чином, аналіз глибинних інтерв'ю представників досліджуваних груп дав змогу побачити репертуари СПСЖУ, визначити їхній психологічний зміст, ставлення представників успішних ВПО, успішних не-ВПО, неуспішних ВПО до кожної зі стратегій та приклади їхнього практичного застосування.

Висновки до третього розділу

У третьому розділі проаналізовано особливості застосування соціально-психологічних стратегій життєвої успішності серед представників досліджуваних груп: успішних ВПО, успішних не-ВПО, неуспішних ВПО. На основі аналізу глибинних інтерв'ю нами було виділено кілька підгруп у групах успішних ВПО та неуспішних ВПО, залежно від того, як вимушений переїзд вплинув на життєву успішність. Серед успішних ВПО ми виділили такі підгрупи: *набутої успішності, збереженої/примноженої успішності, зміни напрямку діяльності*. Неуспішні ВПО розподілились на: *неуспішних; успішних, незважаючи на результати тестування; підгрупу утраченої успішності; підгрупу переоцінки*.

Аналіз відповідей про бачення життєвої успішності, роль інших людей в її досягненні та статистична обробка даних стандартизованих методик дали змогу зробити висновки про те, що:

- у всіх групах респонденти зазначають полікомпонентність поняття «життєва успішність», але конкретно називають важливі сфери життя та зазначають їхній рівень успішні ВПО та не-ВПО. Серед представників неуспішних ВПО лише респонденти з підгрупи утраченої успішності конкретні у своїх відповідях;

- успішні ВПО та не-ВПО акцентують увагу на нематеріальності життєвої успішності і говорять про неї як про певний внутрішній стан. На протиположний, неуспішні ВПО зазначають фінанси і наявність матеріальних благ як один з найголовніших показників успішності;

- для успішних не-ВПО важливими показниками успішності є гармонія, комфорт, радість і гордість за власні результати, тобто для представників цієї групи, окрім досягнення, важливий момент усвідомлення, «святкування» власних результатів. У групі успішних ВПО теж згадується радість, але не так часто як у групі успішних не-ВПО та майже не йдеться про гармонію, комфорт чи гордість;

- для групи неуспішних ВПО, окрім фінансів і матеріальних цінностей, важливою складовою життєвої успішності є зовнішні атрибути: вигляд людини, наявність статусних речей, тощо;

- для успішних ВПО прикметною рисою і важливим показником життєвої успішності є соціальний внесок, тобто те, наскільки їхні досягнення приносять користь іншим людям;

- успішні ВПО та не-ВПО зазначають позитивну роль інших людей у життєвій успішності навіть у ситуаціях конфліктів чи браку підтримки, оскільки це спонукає їх до активних самостійних дій і вчить покладатися на себе. У ситуації з неуспішними ВПО парадокс полягає у тому, що у представників цієї групи існує багато негативних уявлень про вплив інших на життєву успішність, але вони дуже потребують підтримки інших, хочуть на них покластися і говорять, що від такої підтримки залежить життєва успішність.

Аналіз стратегій життєвої успішності показав, що репертуар СПСЖУ ширший в успішних ВПО і не-ВПО. Представники цих груп зазвичай виражають свої думки щодо питань, пов'язаних зі стратегіями, ґрунтуючись на власному досвіді, у той час як неуспішні ВПО більше надають теоретичні приклади і гіпотетичні рефлексії щодо питання;

Неуспішні ВПО займають об'єктну позицію і очікують активності стосовно їхнього залучення у взаємодію з боку інших людей;

Для неуспішних ВПО підтримка близьких має дуже велике значення, але, по-перше, така підтримка часто зводиться до інструментальної чи фінансової, по-друге, в силу різних причин вони не можуть отримати її взагалі або у тому вигляді, у якому вона їм потрібна. Успішні ВПО і не-ВПО вміють покладатися на себе у ситуаціях невизначеності і не потребують підтримки на кожному кроці;

Специфіка успішних ВПО – створення окремих спільнот ВПО і інтеграція в такі спільноти. Дехто з успішних переселенців вважає себе невід'ємною частиною таких спільнот і говорить про взаємодопомогу і можливості, які надають останні. Специфічна функція таких спільнот, окрім інших, притаманних спільнотам функцій, – надання психологічної підтримки, навчання, обміну досвідом з позиції

рівний-рівному або організація групової психологічної допомоги в межах створених об'єднань чи громадських організацій;

Успішні ВПО та не-ВПО більше схильні до соціальної взаємодії через різні стратегії (співпраця, інтеграція в спільноту тощо) та розглядають такі стратегії з користю для обох сторін. Неуспішні ВПО найбільш толерантно ставляться до стратегії «дії за взірцем інших успішних людей» і найчастіше застосовують її. Взаємодія з іншими розглядається теоретично і з огляду на те, як розділити з ними відповідальність або, що можна отримати від взаємодії;

Успішні ВПО, у силу обставин, частіше за представників інших груп мають особистий досвід взаємодії з фахівцями допомагальних професій;

Стратегія «дії всупереч оточенню та обставинам», яка була виявлена вже в ході інтерв'ювання, виявилась притаманною лише представникам груп успішних ВПО і не-ВПО.

Горизонт планування довший в успішних не-ВПО, ніж у успішних ВПО, оскільки ситуація вимушеного переїзду накладає відбиток на сприймання дійсності і люди, особливо на початку, просто нездатні планувати на довгий термін, очікуючи, що щось може піти не так. Неуспішні ВПО не схильні до планування.

Ставлення до труднощів у групах успішних ВПО та не-ВПО набагато легше, ніж у неуспішних ВПО. У останніх зіткнення з ними викликає ступор, зупинку діяльності, відмову від своїх ідей, тощо.

Статистична обробка стандартизованих методик і аналіз глибинних інтерв'ю показали такі відмінності в особистісних характеристиках досліджуваних груп: успішні ВПО – це група яка відрізняється від двох інших високою мотивацією досягнень і раціоналістичністю. Крім того успішні ВПО проактивні, здатні просити про допомогу, вміють покладатися на себе та здатні до самопідтримки (дві останні особливості також спостерігаються в успішних не-ВПО).

Основні положення цього розділу викладені у наукових працях автора: Borovynska 2018a; Borovynska 2020b.

РОЗДІЛ 4

ЗАСОБИ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО- ПСИХОЛОГІЧНИХ СТРАТЕГІЙ ЖИТТЄВОЇ УСПІШНОСТІ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ

Розкрито питання застосування коучингових технологій, як засобу активації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності в роботі з ВПО з низьким та середнім рівнями життєвої успішності. Представлено процедуру роботи з учасниками коучингу, описано спектр проблем, з якими найчастіше стикаються неуспішні ВПО та запити, з якими звернулися учасники, запропоновано та обґрунтовано підходи до проведення коучингових сесій та методи оцінки ефективності коучингової взаємодії. Наведено результати коучингової взаємодії у розрізі їхньої оцінки як кількісними, так і якісними методами.

4.1. Коучинг як засіб опанування внутрішньо переміщеними особами ефективних соціально-психологічних стратегій життєвої успішності

Оволодіння внутрішньо переміщеними особами соціально-психологічними стратегіями життєвої успішності є одним із способів конструювання останніми власного майбутнього у нових умовах. У виборі засобів оволодіння ВПО соціально-психологічними стратегіями життєвої успішності, варто звертати увагу на такі аспекти як: навчання взаємодії (ефективній комунікації), гнучкості (вміння адаптуватися під нові соціально-економічні умови), рефлексії (розуміння себе, своїх станів, бажань) та враховувати індивідуальні особливості і потреби людини. Розвинені комунікативні навички є запорукою відновлення або встановлення нових соціальних контактів, що робить можливим використання СПСЖУ. Гнучкість дає змогу краще адаптуватися до нових умов, допомагає бути стійким і варіативним під час зіткнення з труднощами. Розвинена здатність до рефлексії є підґрунтям для розуміння себе і інших, аналізу власних дій. Опанування стратегій має спиратися на принципи навчання дорослих, такі як: пріоритет самостійного

навчання, принцип спільної діяльності, принцип опори на досвід, індивідуалізація навчання, системність навчання, контекстність навчання, принцип актуалізації результатів навчання, принцип елективності навчання, принцип розвитку освітніх потреб, принцип свідомого навчання (Сисоєва, 2011, 28-30). Це робить взаємодію більш ефективною й індивідуалізованою.

Психологи-практики, для підвищення адаптивності, пропонують працювати з внутрішньо переміщеними особами за допомогою різних видів групової та індивідуальної взаємодії. Наприклад, через роботу з їхнім травматичним досвідом (Мяленко, 2019) та його наслідками у вигляді посттравматичного стресового розладу (Дроздова, 2016), роботу спрямовану на оптимізацію родинних взаємин (Губеладзе, 2019), роботу за допомогою смартфон-застосунків (Дворник, 2019), роботу із соціальним капіталом (Вінков, 2019), роботу спрямовану на розв'язання ціннісних суперечностей (Васютинський, 2019), через переосмислення та переконструювання ідентичностей ВПО методом ментального картографування (Лазаренко, 2020) та зміцнення громадського здоров'я через підвищення індивідуальних і колективних ресурсів резилієнтності (Коробка, 2019b).

Проте, якою б ефективною не була програма і методи оволодіння стратегіями життєвої успішності, завжди існує вірогідність зіткнення з певними труднощами, пов'язаними із готовністю людини сприймати і засвоювати інформацію, її рівнем адаптації та психологічним станом. Після проведення і аналізу глибинних інтерв'ю на попередньому етапі дослідження, можемо сказати, що за ознаками готовності до змін і психологічним станом усіх ВПО можна розділити на такі групи:

- *не готові до змін через особливості особистості* – представники цієї групи не звикли брати на себе відповідальність за власне життя, не готові робити зусилля, аби зробити його кращим. Ці люди покладають відповідальність за свій стан на інших: оточуючих, державу, долю, обставини, тощо. Зазвичай мають зовнішній локус контролю. Досвід вимушеного переїзду у такому випадку може мати кілька сценаріїв – загострення або поглиблення таких особистісних рис чи перехід через точку біфуркації, в якій переосмислюються життєва позиція,

цінності, цілі (Максименко та ін., 2017, 403-404) і людина починає розуміти, що відповідальність за те, що відбувається у житті лежить на ній та залежить від її вчинків, активності, завзятості, тощо. Якщо події розгортаються за першим сценарієм, то людина не бачить необхідності у змінах і, навіть поява можливостей взяти участь у навчанні або групах підтримки не розглядаються людиною. У другому випадку, людина, сама шукатиме способи оволодіння новими знаннями або навичками;

- *не готові до змін через непережитий травмувальний досвід* – це люди, які перебувають у пригніченому психологічному стані, переживають наслідки стресу, не можуть впоратися самостійно з травмувальним досвідом. Але після його опрацювання у терапії, людина виходить зі стану ступору і знову готова сприймати інформацію, розвиватись, налагоджувати своє життя;

- *готові до змін та потребують знань або навичок* – такі люди повністю беруть на себе відповідальність за своє теперішнє і майбутнє життя. Розуміють, чого хочуть, прагнуть змін і шукають засоби для здійснення своїх цілей і бажань.

Специфіка внутрішньо переміщених осіб як раз і полягає у тому, що багато із них стикнулись не просто з якоюсь проблемою, яка призвела до стану тимчасової дезадаптації – «порушення рівноваги між людиною і оточуючим середовищем», (Милютина, 2016, 13), а з травмувальними подіями. Важливо зазначити, що не лише жертви, а і свідки травмувальної події перебувають під впливом діалектики травми (Герман, 2019, 9-10). Але, як зазначають Д. Фельдман і Л. Кравець, «... більшість людей, які пережили травму, відзначають певні зміни в кращий бік <...> вони виходять із неї, набувши унікальну здатність – свого роду «рентгенівський зір», який дає змогу їм розуміти справжню цінність речей і бачити можливості, про які вони раніше навіть не замислювались» (Фельдман, & Кравець, 2016, 13). Робота з фахівцями допомагальних професій, на нашу думку, є каталізатором переосмислення такого досвіду та впровадження життєвих змін, а коучинг може бути одним із засобів реалізації такої роботи.

Коучинг як дисципліна з'явився між 1930-ми та 1970-ми роками завдяки Тимоті Голві, який почав застосовувати виведені ним принципи тренування і досягнення результатів «не лише до <...> спорту, а й до результатів у світі бізнесу» (Wilson, 2014, 294; Wildflower, 2013, 41). Джон Уйтмор, продовжив прикладати коучингові технології до більш широких сфер, «звертаючись до цілих систем, таких як сім'я, школа, установи та організації» (Renton, 2010, 75). Мерилін Аткинсон, засновує свій підхід на ідеях Мілтона Еріксона, основні принципи якого стверджують, що: люди в основному хороші такими, якими вони є; люди мають набагато більше ресурсів, ніж вони думають; кожна людина має позитивний намір; люди щодня роблять найкращий вибір з того, що знають про життя на сьогодні; зміни неминучі (Atkinson, & Choisis, 2012).

У сучасному світі коучинг визначається як партнерство спрямоване на досягнення кінцевої мети коучі та розкриття його/її прихованого потенціалу через сократичний діалог, в якому коуч використовує відкриті питання, активне слухання, резюмування та рефлексії, спрямовані на стимулювання самосвідомості та особистої відповідальності коучі (клієнт) (Passmore, & Fillery-Travis, 2011; Nareiman, & Amora, 2019, 33; ICF, 2019). У взаємодії з клієнтами, коуч не дає жодних порад, а його роль полягає в тому, щоб стати каталізатором і підштовхнути клієнта до власних рішень шляхом змістовних і глибоких запитань.

Коучинг «має на меті покращити добробут та продуктивність людини в особистій і професійній сферах в не клінічних випадках» (Law, 2013, 54), тому в випадку роботи з травмувальним досвідом він не буде ефективним методом, оскільки цей досвід може бути представлений широким спектром різних розладів (Herman, 2015), для роботи з якими у коучингу немає відповідних інструментів. Проте, коучинг може бути допоміжним інструментом у частині роботи з розладами, яка, наприклад, пов'язана з постановкою цілей і їхньою ієрархізацією (Рем, 2019).

Що стосується проблем, які мають неуспішні ВПО та, з якими можна працювати у коучингу, то, з огляду на результати глибинних інтерв'ю, ми виділили групи внутрішньоособистісних і міжособових проблем.

Внутрішньоособистісні:

- пов'язані з особистістю: наявність комплексів та обмежувальних переконань; брак віри у власні сили; низький рівень самооцінки; неусвідомлення особистих потреб та інтересів і, як наслідок, брак цілей і бачення майбутнього; брак саморозуміння; песимізм; негнучкість; брак мотивації, відповідальності, волі та відданості власній меті; прагнення уникати труднощів;
- пов'язані з розвитком навичок: брак навичок планування та управління часом; нездатність тримати фокус і досягати результатів; нездатність долати перешкоди та труднощі; брак стратегічного мислення; недооцінка або переоцінка власних ресурсів (часу, зусиль, здатностей); невміння доводити справи до кінця.

Міжособові:

- втрата зв'язків із звичним соціальним середовищем; брак комунікативних навичок; психологічні бар'єри, пов'язані зі спілкуванням (наприклад, неможливість звернутися за допомогою); брак досвіду формування нового соціального середовища; брак підтримки; брак інтересу до інших людей або недовіра до них.

Якщо звернутись до визначення соціально-психологічних стратегій життєвої успішності, розв'язання міжособових проблем, пов'язаних з невмінням встановлювати комунікації та браком соціальних навичок, з першого погляду, може бути найкращим засобом активації цих стратегій. Але якщо розглянути проблему детальніше, можна побачити, що багато залежить від самої особи, розвитку її якостей і здатностей. Якщо у людини низький рівень віри у власні сили або самооцінки, це буде відчуватися оточенням, така людина може не сприйматися як рівний або цікавий партнер по спілкуванню. Водночас, наявність обмежувальних переконань про себе, особисті здатності, навички та способи спілкування можуть стати на заваді розвитку ефективних соціальних зв'язків. Відсутність бачення свого майбутнього, нездатність ставити цілі, тримати фокус, досягати результатів і просити про допомогу може звести нанівець наявність корисних зв'язків в оточенні людини. Таким чином, краще відштовхуватися від

розв'язання особистих питань, розвиваючи одночасно міжособові та комунікативні навички.

Коучингова співпраця допомагає клієнту проаналізувати та зрозуміти типові моделі поведінки, розвинути здатність до рефлексії, винайти та впровадити нові стратегії поведінки, подолати обмежувальні вірування та поглянути на себе з іншого боку. «Найближчі» результати коучингової взаємодії проявляються у підвищенні рівня саморозуміння, зміні поведінки, а віддалені – у підвищенні рівня особистого та професійного успіху (Joo, 2005, 476; Bozer et al., 2013, 278-279). Таким чином, коучинг може бути інструментом досягнення мети нашого втручання, а саме – підвищення рівня життєвої успішності ВПО і їхнє оволодіння СПСЖУ.

Коучингові втручання до недавнього часу «рідко отримували наукове обґрунтування ефективності» (Cilliers, 2011, 2). Однак, «за останні два десятиліття (коучингові дослідження) вирости з ситуативних, базових розвідок до динамічних, серйозних академічних досліджень» (van Zyl et al., 2016, 27) і багато підходів до оцінки ефективності коучингу продовжують з'являтися та розвиватися (Tooth et al., 2013). Тому, загальноприйнятої методології оцінки ефективності коучингу поки не існує, а практики відчувають «недостатність інформації щодо вимірювання результатів» (Feldman, & Lankau 2005, 834). Як зазначають дослідники, найбільш популярними методами оцінки коучингу є використання різноманітних анкет та самозвітів, які оцінюють задоволеність коучингом і суб'єктивну оцінку коучингової ефективності (Tooth et al., 2013)

Для більш надійного вимірювання та надання емпіричних доказів ефективності коучингу, на думку, Smither і колег (2003), застосовувати прекоучинговий та посткоучинговий контроль, використовуючи оцінки за кількома джерелами. У нашому випадку, оцінку впливу коучингової інтервенції на життєву успішність і особистісні характеристики ВПО можна поміряти за допомогою кількісних методик (батареї тестів, які ми використовували у дослідженні). Але, кількісних методик для оцінки рівня розвитку/прояву соціально-психологічних стратегій життєвої успішності не існує. Саме тому, окрім

кількісних методик оцінки коучингової ефективності, ми використовували і якісні методи оцінки – прекоучингові та посткоучингові інтерв'ю. Для розробки переліку питань для таких інтерв'ю ми брали за основу результати теоретичного аналізу факторів, які впливають на коучингову ефективність. У якості однієї з теоретичних моделей ми розглянули модель Д. Кіркпатріка, розроблену для оцінки тренінгових (навчальних) інтервенцій, яка вимірює чотири основні області: афективну реакцію; кількість набутих знань або покращених навичок; зміни у поведінці; оцінку міри досягнення запланованих перед інтервенцією результатів (Kirkpatrick, 1996). Ця модель не враховує психологічного підґрунтя, яке може впливати на процес, наприклад, рівня відданості коучі або залученості у процес, роль коуча у процесі та внесок коучингових стосунків, як частини оцінки ефективності.

Другою, вже більш широкою, моделлю оцінки ефективності є модель запропонована Kilburg R. (2001), яка складається з 8 елементів: відданість коучі поступальному розвитку; відданість коуча плану розвитку клієнта; характеристики проблем і запитів клієнта (частота, інтенсивність, тривалість, конфліктність, емоційність); структура коучингової залученості (ясність контракту, визначеність цілей, розуміння ресурсів і обмежень); рівень довіри і емпатії у відносинах коуча і коучі; вибір коучингових інструментів (технік); дотримання протоколів (розкладу сесій, підготовки до сесій); організаційне тло (чи підтримується коучинговий підхід в організації клієнта). Це дає змогу поглянути на велику кількість змінних, які впливають на його ефективність: довіру, емпатію, комунікативні навички, відкритість до змін, саморозуміння, мотивацію і взаємини коуч-клієнт.

Як зазначає Г.І. Колеснікова (2017), успішність співпраці фахівця допомагаючої професії і клієнта «визначається сукупністю низки нюансів: наявність у клієнта реальної, а не вигаданої проблеми; специфікою проблеми і особливостями самого клієнта, готовністю клієнта вирішити проблему; кваліфікацією фахівця». Так само і ефективність коучингової взаємодії багато в чому залежить від її учасників (коуча і коучі) (Baron, & Morin, 2009, 86), Це

означає, що у співпраці між коучем і клієнтом кожна зі сторін має свої обов'язки і зобов'язання, а їхні особистісні риси впливають на ефективність коучингу і його результати (Correia et al., 2016; de Naan et al., 2016; Boysen, 2018).

Роль коуча в процесі полягає, у тому, щоб зосередитись на проблемах та цілях клієнта та сприяти стійким змінам поведінки (Brotman et al., 1998). У той же час коуч повинен мати певний набір особистих рис, які допомагають створити атмосферу довіри, допомоги та підтримки. Він/вона має бути розумним, кмітливим, кваліфікованим у наданні зворотного зв'язку про прогрес клієнта на кожному з етапів коучингової взаємодії та мати ґрунтовне саморозуміння. (Koortzen, & Oosthuizen, 2010; Gregory et al., 2008, 49-52).

Оскільки коучинг заснований на взаємодії, то важливою також є роль коучі і його особистісних рис. Ця роль пов'язана з готовністю до змін, добровільним встановленням та відданістю своїм коучинговим цілям (McGovern et al., 2001) і відповідальністю за результат. Готовність розглядається як «поєднання мотивації та здатності до змін» (MacKie, 2015), а відповідальність – як намір особи привласнити контроль за здійснення необхідних для змін кроків (Whitmore, 2017). Для забезпечення ефективності коучингового процесу, коучі має бути повністю «присутнім» на кожній сесії, виконувати завдання між ними, відпрацьовувати навички та поведінку, необхідні для змін, розглядати процес коучингу як перевагу, ризикувати (Stevens, 2005) та пробувати інші стратегії роботи, коли це потрібно.

Отже, для оцінки ефективності коучингу потрібно враховувати багато компонентів і оцінювати ситуацію до і після коучингової взаємодії. Для цього, окрім використання батареї тестів, ми проводили низку інтерв'ю з учасниками до і після коучингу. Питання інтерв'ю були спрямовані на оцінку: застосування соціально-психологічних стратегій життєвої успішності; відчуття себе життєво успішним(ною); уявлень про життєву успішність; очікуваних результатів до коучингу і отриманих результатів після коучингу; змін у саморозумінні, впевненості в собі, самоефективності, саморегуляції, комунікації з іншими; процесу коучингової взаємодії (довіри, співпраці, поваги, залученості у процес);

організаційних моментів; коуча за коучинговими компетенціями (ICF, 2020a), зацікавленістю і залученістю у розв'язання проблеми клієнта, емпатією, досвідченістю (досвід роботи, освіта, життєвий досвід); клієнта за готовністю до коучингової взаємодії, відданістю процесу розвитку і власним цілям, готовністю брати на себе відповідальність. Гайди прекоучингових і посткоучингових інтерв'ю представлені у Додатку I та Додатку II.

У процес коучингу було залучено 13 учасників, 8 чоловіків і 5 жінок, віком від 22 до 55 років, з групи неуспішних ВПО і ВПО з середнім рівнем життєвої успішності. Кожен учасник мав можливість пройти від 5 до 10 індивідуальних коучингових сесій. Для відбору людей, які будуть готові до коучингу, ще до проведення першого інтерв'ю, ми просили потенційних учасників обґрунтувати їхню потребу в коучингу та скласти перелік тем (запитів), над якими вони б хотіли попрацювати. При цьому важливо було враховувати те, що ці запити мали стосуватися життєвої успішності та/або соціально-психологічних стратегій життєвої успішності. Після відбору учасників, ми підписали коучингові контракти, які включали в себе основні правила коучингової взаємодії, перелік тем (запитів), над якими ми погодились працювати, і розклад зустрічей. У якості зразка ми використовували контракт рекомендований міжнародною федерацією коучингу (ICF, 2020b).

Участь у коучингових сесіях для ВПО була безкоштовною. По-перше, через їхній досвід вимушеного переїзду, і, в деяких випадках, брак фінансових можливостей платити за коучинг. По-друге, учасники погоджувались взяти участь у дослідженні, заповнити усі необхідні форми і пройти інтерв'ю до і після коучингу та надавали дозвіл використовувати усі матеріали у нашому дослідженні.

Уся коучингова взаємодія відбувалася в період з березня до червня 2020 року. Згідно зі стандартами міжнародної федерації коучингу, сесії проводились не частіше одного разу на 1-2 тижні. Тривалість сесій була 30-60 хвилин, середня тривалість – 45 хвилин. Між сесіями коучі зазвичай мали завдання, пов'язані з темою сесії або рішеннями прийнятими під час сесії. Кожен коучі мав свій

власний перелік запитів, оскільки, теми сесій завжди визначаються виключно клієнтом (Smirnova, & Silinevica, 2018, 147). Це, з одного боку, обмежувало можливість впливу на конкретні змінні, але з другого – давало можливість індивідуального підходу та досягнення власних цілей кожного учасника.

Усі запити, з якими ми працювали у коучингових діадах можна розділити на декілька великих груп з підтемами (підтеми представлені за частотою роботи над ними – від найбільш частих, до найменш):

1. Пізнання себе (особистісний розвиток): розуміння і подолання внутрішніх бар'єрів, які заважають діяти і приймати рішення; підвищення самооцінки; вибудовування особистісних кордонів; подолання страхів пов'язаних з грошима; розуміння особистісних переваг і недоліків; розуміння власних важливих життєвих сфер і ступеня задоволеності ними; подолання стану апатії і тривожності.

2. Розвиток кар'єри: планування подальших кар'єрних кроків; розуміння напрямів і можливостей кар'єрного руху; планування професійного розвитку; пошук фінансування власних проєктів; розвиток лідерських якостей.

3. Планування: стратегії роботи з довготерміновими цілями; планування дня; постановка цілей і пріоритезація; розробка низки кроків для досягнення мети; планування кроків для сталого розвитку.

4. Запуск/ведення власного бізнесу: покроковий план дій; подолання внутрішніх блоків; вибір справи; аналіз можливостей; розробка систем контролю виконання, мотивації, управління персоналом; пошук креативних способів розв'язання проблеми; розробка системи опису бізнес-процесів.

5. Взаємини з близькими/партнером: побудова гармонійних стосунків з партнером; стратегії екологічного донесення власної думки; побудова образу партнера; налагодження стосунків з партнером, розподіл відповідальності.

6. Розвиток навичок: розуміння навичок, необхідних для досягнення результату; розвиток навички ведення перемовин; розвиток навички концентрації уваги; розвиток навички покладатися на себе; розвиток навички надання екологічного зворотного зв'язку.

7. Розвиток емоційного інтелекту: екологічний прояв негативних емоцій; розуміння своїх емоцій і емоцій інших людей.

8. Підвищення самоефективності: подолання прокрастинації; пошук мотивації і подолання страху; самодисципліна; збільшення прибутку; контроль фінансів; вибір проєктів для концентрації і спрямування зусиль.

9. Налагодження взаємин з місцевою спільнотою: налагодження зв'язків з місцевою громадою / групами за інтересами; розуміння власних цінностей і цілей як тла для формування соціального оточення; способи інтеграції у місцеву спільноту.

10. Налагодження ефективної комунікації з оточуючими.

Отже, запити ВПО на коучингову взаємодію були спрямовані як на роботу з особистісними рисами, навичками і їхнім розвитком, так і на роботу, спрямовану на оволодіння соціально-психологічними стратегіями життєвої успішності та налагодження міжособових стосунків.

Для роботи із коучі ми використовували різноманітні коучингові техніки, які підбиралися відповідно до запитів клієнтів і їхніх особистісних особливостей. Але будь-яка сесія, незалежно від техніки, має свою структуру і послідовність кроків: встановлення рапорту – створення комфортної довірливої атмосфери; діагностика – розуміння запиту, з яким звернувся клієнт; укладення контракту на сесію – визначення найкращого результату сесії; створення досвіду – розв'язання запиту на сесію за допомогою різноманітних коучингових технік; дизайн перших кроків – список дій, які мають просунути до цілі; усвідомлення цінності – зворотний зв'язок від клієнта про те, що було найбільш цінним на сесії (які висновки зробив клієнт, що усвідомив, на що подивився по-іншому, якого нового досвіду набув, тощо); визнання – подяка клієнту за роботу, мотивація клієнта на подальші дії, обговорення домашнього завдання (Аткінсон, 2012: 21).

Існує велика кількість коучингових технік, які можна використовувати для роботи з запитом клієнтів. Серед основних інструментів, які ми використовували для роботи можна перелічити такі: Сократівський діалог (для кращого структурування коучингових запитань можна використовувати техніку GROW),

колесо життєвого балансу, Декартови координати, лінія часу, стіл менторів, модель Уолта Діснея, шкала станів, шкалювання, комунікативні техніки, техніки роботи з емоціями та інші (Парслоу, & Рэй, 2003; Дауни, 2008; Максимов, 2004; Аткинсон, & Чойс, 2010).

4.2. Результати активізації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб

Для оцінки результатів коучингової співпраці ми, в першу чергу, провели порівняльний аналіз кількісних даних, отриманих до початку коучингової взаємодії та після неї. Ми використали t-критерій Стьюдента для зв'язаних вибірок і виявили суттєву різницю в таких шкалах: соціальна бажаність ($t = 2,645$, $p = 0,021$), взаємини з близькими людьми ($t = -2,755$, $p = 0,017$), відпочинок ($t = -2,739$, $p = 0,018$), життєва успішність (загальний результат) ($t = -2,536$, $p = 0,026$), фактор П ($t = 2,359$, $p = 0,036$), рефлексія ($t = 2,214$, $p = 0,047$), стресостійкість ($t = 3,696$, $p = 0,003$).

Для зручності сприймання інформації, ми зобразили показники середніх по всім шкалам до та після коучингу на двох діаграмах (див. рис. 4.1. і рис. 4.2.)

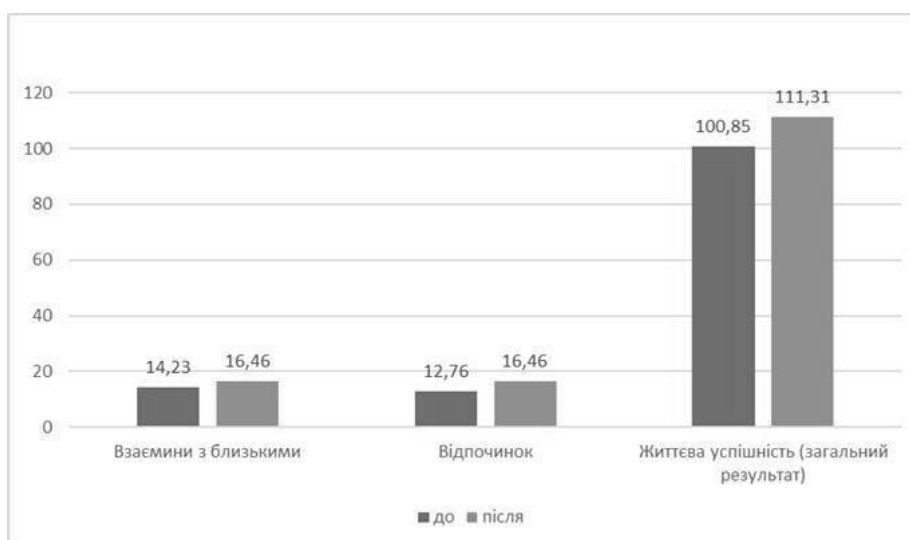


Рис. 4.1. Підвищення середніх до і після коучингу за шкалами «взаємини з близькими», «відпочинок», «життєва успішність».

Як бачимо, загальний результат життєвої успішності зростає після коучингової співпраці. Можна припустити, що це відбувається частково завдяки поліпшенню показників за шкалами «взаємини з близькими людьми» та «відпочинок». Можливо, є зростання показників і за іншими шкалами, але вони не є статистично значущими. Таким чином, коучинг можна розглядати як один із засобів підвищення життєвої успішності.

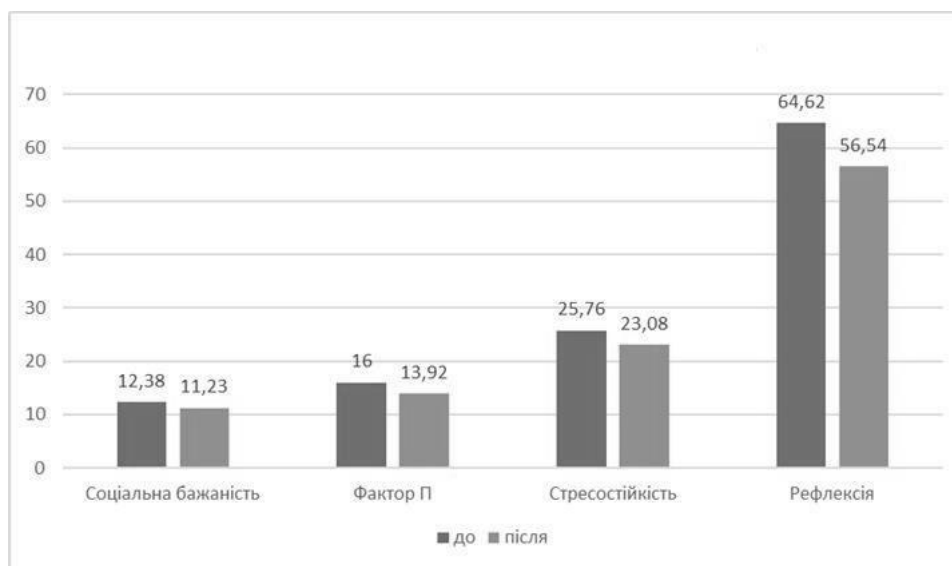


Рис. 4.2. Зниження середніх до і після коучингу за шкалами «соціальна бажаність», «фактор П», «стресостійкість», «рефлексія».

З діаграми вище ми бачимо зниження шкали соціальної бажаності, що означає, що після коучингу тенденція давати соціально прийнятні відповіді знижується. На наш погляд, такі результати пов'язані з іншими показниками на цій діаграмі. Розглянемо, наприклад, здатність до рефлексії. Середні значення за цим показником знижуються і, якщо брати до уваги систему підрахунку балів (чим вони менше, тим вище здатність до рефлексії минулого досвіду), то це свідчення зростання здатності переосмислювати власний досвід і усвідомлювати свої потреби. Коли особа може адекватно оцінити власний успіх і невдачі, коли вона знає свої потреби, соціальне схвалення не потрібне настільки, наскільки воно було потрібне раніше. «Фактор П» у методиці на визначення комунікативної соціальної компетентності відповідає за асоціальну поведінку: чим вищі бали за

шкалою, тим вища схильність до асоціальної поведінки. Як ми бачимо з діаграми, середні за шкалою «фактор П» також зменшуються, що означає, що після коучингу учасники частіше виявляють просоціальну поведінку, що, згідно з нашими попередніми дослідженнями, характерно для ВПО з високим рівнем життєвої успішності. Ще одна шкала, яку ми бачимо на схемі, – це стресостійкість, її показники також знижуються після коучингу, а це означає, що рівень стресостійкості зростає.

Паралельно з кількісним аналізом результатів коучингової співпраці ми проводили якісний аналіз. Першою категорією, яку ми взяли для аналізу, була «життєва успішність». Ми запитали учасників: "Що змінилося у вашому розумінні (відчутті) життєвої успішності після коучингу?"

П'ять з тринадцяти учасників змогли дати більш конкретні і структуровані відповіді про своє розуміння життєвої успішності порівняно з опитуванням до коучингу. Додатково одна з респонденток повідомила, що параметри оцінки успіху змінились після коучингу в бік оцінки не лише досягнень як таких, а й емоційного стану після усвідомлення цих досягнень. Кілька учасників повідомили про зміни у їхньому відчутті життєвої успішності через набуття навичок постановки цілей, розуміння власних потреб, підвищення віри у власні сили. Ще кілька з учасників повідомили про зростання рівня життєвої успішності через усвідомлення помилок або розуміння того, що заважало їм досягти успіху.

***Коучі_2:** «Життєва успішність – це моя реалізація у кожній зі сфер життя згідно з колесом життєвого балансу: особисті стосунки, здоров'я, стосунки з дітьми, дружба, робота».*

***Коучі_8:** «Я відчуваю успіх на фізичному та психологічному рівнях. Я відчуваю щастя, і це означає, що я досягла успіху».*

***Коучі_4:** «З'явилась усвідомленість у постановці цілей та завдань. <...> Коли ви дієте більш свідомо, безсумнівно, ви почуваете себе більш успішно».*

***Коучі_10:** «<...> Я просто не завершував справи, пов'язані з продажами. Я не робив деяких моментів, особливо не пропрацював достатньо такі речі, як цільова аудиторія та її запити».*

Лише один респондент повідомив, що після коучингу нічого не змінилося. Але для пояснення цього є кілька причин. По-перше, його запит був пов'язаний із запуском власного бізнесу, спрямованого на надання послуг. Наша співпраця розпочалася у березні 2020 року, коли було запроваджено локдаун у багатьох країнах через COVID-19, і Україна не була виключенням. Тобто, відкриття такого бізнесу було фізично неможливим. Друга причина пов'язана з неготовністю коучі до співпраці. Це один із двох випадків, коли учасники заявляли про свою готовність до коучингу, але насправді їхні запити були не настільки нагальними, як у інших, вони не розуміли своїх реальних потреб і чекали, що хтось інший докладе зусиль для досягнення їхніх цілей. Незважаючи на це, під час посткоучингового інтерв'ю вони все ж повідомили про невеликі результати у деяких сферах.

Друга категорія нашого аналізу стосувалася змін у соціально-психологічних стратегіях життєвої успішності.

Підтримка близьких людей. Чотири учасника повідомили про загальні зміни на краще у цій стратегії. Ще чотири особи повідомили, що змінили своє уявлення про цю стратегію. Двоє з них сказали, що переоцінили підтримку близьких людей, ще двоє стали більше покладатися на себе (знайшли можливість самопідтримки). Четверо респондентів повідомили, що в цій стратегії нічого не змінилося.

Коучі_4: *«Є зміни на краще, бо з одного боку я почав просити їхньої підтримки (близьких людей). З другого боку, я відчуваю це (підтримку) чіткіше».*

Коучі_12: *«Я зрозумів, що підтримка може бути не лише фінансовою чи матеріальною, але й психологічною, моральною».*

Коучі_11: *«Я думаю, що зараз мені це менше потрібно. Тепер я більше впевнений у власних силах і в тому, що я можу зробити».*

Звернення по допомогу до фахівців. Четверо з тринадцяти респондентів мали досвід звернення до фахівців допомагаючих професій і повідомили, що нічого не змінилося у використанні цієї стратегії після коучингу. Інші дев'ять респондентів, які не мали досвіду звернення за допомогою до фахівців або мали суперечливе

попереднє враження, повідомили, що це хороша стратегія, і вони із задоволенням її використовуватимуть і надалі.

Коучі_1: *«Це дієва стратегія. Я використовував її до того, і буду використовувати у майбутньому».*

Коучі_3: *«<...> Я справді зрозуміла, що це важливо. <...> Я відчула, як це працює і, наскільки це дає силу. Це дійсно потрібно».*

Коучі_8: *«< ... > у нашому випадку я отримав позитивний досвід. Це справді так. Я привів мізки до ладу. Отже, я вважаю (цю стратегію) позитивною».*

Коучі_11: *«Так, так (ця стратегія ефективна). Це завжди погляд з іншого боку набагато свіжіший. І я зрозумів, що мені не вистачало такої стратегії».*

Дії за взірцем інших успішних людей. Ця стратегія є однією з найбільш суперечливих, оскільки більшість людей розглядають дії за взірцем як щось погане і вважають за краще проявляти індивідуальність та креативність у розв'язанні життєвих завдань. Але якщо застосовувати цю стратегію у ситуаціях, коли потрібно виконувати рутинні дії або, коли можна застосувати хороші та перевірені іншими шляхи досягнення результатів, це більш ніж життєздатно. У таких випадках це збереження часу і зусиль.

Після коучингу чотири людини, які раніше повідомляли, що не використовують цю стратегію, проінформували про зміни (позитивне сприймання цієї стратегії). Двоє учасників сказали, що певним чином переглянули цю стратегію. Троє людей сказали, що вони використовували цю стратегію раніше і збираються використовувати її в майбутньому. Четверо учасників повідомили, що ця стратегія для них не є природною і, що вони не збираються використовувати її в майбутньому.

Коучі_1: *«Якщо розглядати вас як зразок, коли ви демонстрували різні можливі реакції на ситуацію, я можу сказати «так» (цю стратегію можна використовувати)».*

Коучі_3: *«Дії за взірцем – так (це може бути гарною стратегією), якщо у вас є гідний зразок. Але сліпе копіювання – ні».*

Коучі_11: *«Коли ми говоримо про рутинні дії, природно, що вони робляться за зразком <...> у моменти вибору чи рішення <...> я більше занурююсь у розуміння того, що зараз підходить і що потрібно зробити».*

Співпраця з іншими. Сім учасників з тринадцяти повідомили, що їх співпраця з іншими змінилася на краще.

Коучі_1: *Я можу співпрацювати, коли це потрібно. Але останнім часом я намагаюся більше враховувати свої інтереси.*

У випадку з коучі_1 може здатися, що є негативні зміни, оскільки він почав приділяти більше уваги власним потребам, що не дуже добре для співпраці. Але якщо взяти до уваги весь контекст, буде очевидно, що такі зміни є позитивними, оскільки раніше респондент намагався зробити все для інших, забуваючи про власні інтереси та потреби.

Коучі_2: *«Так, зараз я використовую цю стратегію. Моя подруга розробляє власний проєкт, і я співпрацюю з нею».*

Коучі_4: *«Це змінилося. <...>Ваш приклад уважного та вдумливого слухання мені дуже допоміг. Я намагаюся використовувати цей підхід з колегами».*

Ще п'ять респондентів повідомили, що вони успішно використовували співпрацю раніше, і нічого не змінилося в її використанні після коучингу. Один учасник відповів, що зараз не бачить потреби у співпраці.

Інтеграція в спільноту. Більша кількість респондентів відповіли, що в стратегії інтеграції нічого не змінилося. Одна з причин полягає в тому, що коучингові сесії проводились під час локдауну, і не було можливостей для будь-яких фізичних зустрічей чи зборів людей. Усе (навіть парки) було закрито. Багато респондентів повідомили, що вважають цю стратегію життєздатною і будуть застосовувати її після завершення локдауну.

Коучі_11: *«Зараз у мене більше готовності до інтеграції. < ... > але зараз не найкращий час для цього. Не всі готові зустрітися та поспілкуватися».*

Лише одна учасниця повідомила про прогрес у використанні цієї стратегії.

Коучі_10: *«Я намагаюся інтегруватися до спільноти сусідів. Я познайомилася з однією дамою, дуже позитивною. І ми разом ходимо до лісу збирати трави та гриби».*

Використання інших людей (маніпулятивна поведінка). Це друга суперечлива стратегія. Деякі респонденти змінили думку щодо використання цієї стратегії на користь співпраці після коучингу.

Коучі_5: *«Це працює на коротких відстанях. <...> якщо ви хочете довгостроково співпрацювати з іншими, вам потрібно використовувати стратегію "win-win"».*

Коучі_7: *«Є зміни. У довгостроковій перспективі ви не можете досягти багато, використовуючи маніпуляції. Можливо, ви можете використати деякі елементи, але ви маєте бути спрямованими на співпрацю».*

Інші учасники, особливо ті, хто займає керівні посади, зізналися, що вважають цю стратегію ефективною у роботі з працівниками.

Коучі_4: *«Роль менеджера змушує мене використовувати інших людей <...> тому що мені, як менеджеру, потрібно досягти результату. <...> Я не можу сказати, що це зі знаком мінус <...> коли я бачу, що людина не готова зрозуміти, що я хочу <...> Я просто призначаю покрокові завдання, які приводять людину до мети, до моєї мети, коли вона не бачить цілі загалом».*

Коучі_8: *«Нас завжди використовували ми використовуємо, коли стаємо роботодавцями. Це загальноприйнята стратегія «роботодавець-працівник».*

П'ятеро з тринадцяти респондентів відповіли, що нічого не змінилося у використанні стратегії після коучингової співпраці. Один з учасників вирішив уникати цієї стратегії після коучингу.

Дії всупереч оточенню та обставинам. П'ять із тринадцяти учасників повідомили, що в цій стратегії нічого не змінилося. Інші респонденти сказали, що вони зрозуміли, що ця стратегія життєздатна, але більшість із них схиляється до думки, що людина повинна діяти незалежно від внутрішніх перешкод, а не від зовнішніх.

Коучі_5: *«Після наших коучингових сесій я хотів би довести, що я можу (незалежно від того, що відбувається навкруги)».*

Коучі_10: *«Можливо, всупереч своїм власним переконанням. Інколи ловлю себе на думці, що мені дуже не хотілось би чогось робити, а потім я кажу собі: «Ти маєш це зробити, і після цього ти побачиш такий хороший результат».*

Один з учасників відповів, що, діючи всупереч, варто враховувати певні умови, оскільки іноді важко побачити власні помилки чи неефективність і, у таких випадках упертість може не принести хороших результатів.

Коучі_8: *«Ви можете діяти всупереч, але за певних умов. Два роки я діяв незалежно від поглядів свого найближчого оточення, але наша коучингова співпраця показала деякі моменти, які я не допрацював. І якщо б я продовжив діяти всупереч, то нічого б не змінилось».*

Одна з учасниць відповіла, що вона не хоче діяти всупереч чомусь, оскільки для цього потрібно багато енергії.

Коучі_7: *«Якось мені не хочеться нікому всупереч діяти. Не можу пояснити, чому так. Проти вітру, проти бурі, проти інших людей комусь на зло, зараз я вважаю, що це невиправдані енергозатрати».*

Наступний сектор, де ми можемо спостерігати результати коучингової співпраці, можна знайти у таких ознаках, як: задоволення коучингового запиту, знання та вміння, саморозуміння, впевненість у собі, самоефективність, саморегуляція, спілкування.

Задоволення коучингового запиту. Шість із тринадцяти учасників відповіли, що їхні потреби були повністю задоволені під час коучингової співпраці. Троє респондентів сказали, що коучингова співпраця перевершила їхні очікування, і вони отримали навіть більше, ніж планували. Троє учасників повідомили про часткове задоволення їхніх запитів. Причини такої відповіді були різні. Один з респондентів сказав, що для розв'язання його запиту потрібен час та участь інших людей. Інша учасниця зізналася, що у неї є проблеми із задоволенням запиту. До речі, ця респондентка – одна із двох учасників, які не були готові до коучингової співпраці та мали щодо неї хибні очікування. Третя респондентка пояснила, що

людина ніколи не може бути задоволеною на 100%, і оцінила задоволення її коучингового запиту на 80%.

Коучі_3: *«Вони були задоволені як треба. Я почала більше аналізувати. Я робила нотатки, а потім, переглянувши їх, зрозуміла, що мені потрібно було попрацювати з вами і справді поглянути на все з іншого боку. < ... > Ці потреби були задоволені».*

Коучі_6: *«Це було більше, ніж просто задоволення. У мене була дезорієнтація, дезорганізація та диспропорція витрат часу <...> співпрацюючи з вами, я почав помічати, що життя вже не проходить повз».*

Коучі_2: *«У мене інша проблема – ідентифікація моїх потреб. У мене проблеми із запитами. Проте, якщо під час коучингу виникало питання, воно було вирішено. Але проблема у мене більше з подачею запитів».*

Лише одна людина повідомила про відсутність результатів. Таку відповідь можна пояснити двома причинами: перша полягає в тому, що цей учасник не був готовий до коучингової співпраці, друга – запит був пов'язаний із запуском власного бізнесу, і, оскільки наша взаємодія відбулася під час локдауну, пов'язаного з пандемією COVID-19 не було можливості здійснити кроки, розроблені під час коуч-сесій (наприклад, реєстрація фірми, зустріч з потенційними клієнтами та оцінка локацій).

Знання та навички. Усі учасники повідомили про набуття нових навичок та знань, навіть ті, чий коучингові запити не були задоволені або були задоволені частково. Серед навичок учасники називали навички аналізу, оцінки ситуації та пошуку різних рішень. Деякі респонденти говорили про набуття навичок спілкування. Дехто з учасників повідомляв про появу вміння бути коучем для себе та використовувати всі ті техніки, які були застосовані під час коучингової співпраці. Кілька респондентів повідомили про отримання нових знань про себе або питання, які їх турбують.

Коучі_3: *«Навичка аналізу <...> щоденно необхідна життєва навичка. Це те, що я здобула».*

Коучі_12: *«Навички планування та пошуку нових рішень».*

Коучі_4: *«Так, ось цей різноплановий погляд на ситуацію, коли ви дивитесь на дві сторони, що буде або, чого не буде, якщо я щось зроблю або ні».*

Коучі_1: *«Я отримав навички (моделі) спілкування».*

Коучі_10: *«Усі ті прийоми, які ви мені дали, я періодично використовую».*

Про поліпшення саморозуміння відзвітувалися дванадцять учасників з тринадцяти. Лише один респондент (який не був готовий до коучингу і чий запит був пов'язаний із запуском власного бізнесу, що було неможливо через початок локдауну) повідомив про відсутність змін у категорії «саморозуміння».

Коучі_8: *«Я думаю краще. Мені здається, я трохи більше розібрався. Мені потрібна була підтримка, така, яку ви мені надали».*

Коучі_11: *«Ви ставили мені запитання –прямі або такі, що змусили мене задуматися. <...> і ви запускаєте процеси для самостійного дослідження. Будь-яке дослідження приносить результати».*

Про підвищення рівня впевненості у собі повідомили дев'ять респондентів із тринадцяти. Троє учасників сказали, що їм все ще потрібно вдосконалюватись або працювати над впевненістю в собі. Одна людина повідомила про відсутність змін.

Коучі_3: *«Впевненість прийшла. Вона сильно змінилась. «Самокопання» виявилось дуже корисним. Я почала більше думати».*

Коучі_5: *«Це змінилося, бо я зрозумів, що я сам заважав собі досягати <...> це означає, що якщо я сам собі не буду заважати, я можу бути більш успішним».*

Самоефективність. Шість із тринадцяти учасників повідомили про покращення у такій сфері як самоефективність після коучингової співпраці. Четверо респондентів сказали, що є деякі зміни, але самоефективність все ще вагає подальшого вдосконалення. Три особи повідомили про відсутність змін у самоефективності або сказали, що зараз важко відповісти. Один з учасників сказав, що це не залежить від коучингу.

Коучі_8: *«Я би сказав, що покращилась < ... > Ми проявили ті цілі, яких мені потрібно досягти. Якщо пам'ятаєте, покращити компетентність у певних*

моментях. Таким чином, я думаю, що самоєфективність безумовно зростає, тому що ми пропрацювали мої слабкі моменти і поставили цілі».

Коучі_11: «Я думаю, що з самоєфективністю – так. Принаймні зараз існує багато речей, які виконуються з дня у день у побутовій та професійній сферах».

Коучі_10: «Тут у мене є прогалини, звичайно. Але на 40% поліпшилась. Однак мені потрібно над цим ще працювати».

Про покращення саморегуляції повідомило десять з тринадцяти учасників. Троє учасників не відзначили змін у саморегуляції. Двоє з них – ті, хто не був готовий до коучингу.

Коучі_1: Я почав. Стало краще: я не одразу вибухаю.

Коучі_5: Я думаю, що вона покращилась, виходячи з того, що відбувалось під час цього карантину і, як могло би відбуватися, якщо б не було коучингових сесій.

Ще однією складовою, яку ми просили наших учасників оцінити, було спілкування та взаємодія з іншими. Десять із тринадцяти респондентів повідомили про покращення навичок спілкування після коучингу. Троє інших респондентів не відмітили змін у цій категорії через брак можливості спілкуватися віч-на-віч (локдаун), відсутність запиту або проблем, пов'язаних зі спілкуванням.

Коучі_4: (Коучинг) допоміг. У мене була дуже жорстка розмова з моєю сім'єю, і багато у чому я вважаю, що це заслуга і коучингу.

Коучі_8: Так, це точно змінилося на краще і навіть показало певний результат.

Ефективність коучингового альянсу ми розглядали крізь призму таких показників як довіра, повага, залученість у процес і його організація. Оскільки у зворотному зв'язку не було якихось нарікань чи незадоволення з боку учасників, ми вирішили звернути більше уваги не на вищезгадані показники, а на ті важливі моменти, які зазначались самими учасниками як допоміжні для утримання альянсу і досягнення результатів.

Одним із таких елементів була характеристика коучингової взаємодії, як співпраці і партнерства:

Коучі_3: Це була робота партнерів. Але один партнер більше знає, кваліфікований у чомусь и він, як партнер-помічник допомагає прийти до якогось результату.

Коучі_10: Таке враження, що ця проблема (запит, над яким працювали) була нашою спільною.

Коучі_11: Однозначно відчувається участь, ось що головне. <...> тобто, коли це робота, обговорення – вона командна, вона з зануренням. Це відчувається.

Наступним фактором, який вплинув на коучинговий альянс, було саморозкриття і нормалізація досвіду.

Коучі_1: ...в ті моменти, коли ви щось взяли зі свого життєвого досвіду <...> Мені це нереально допомогло – дало додатковий інструмент з прикладом «як це може бути інакше».

Коучі_3: як ви кажете: «А зі мною таке теж могло відбутися чи відбулось». Це значить, що ви зі мною встаєте на одну сходинку, ви співпереживаєте мені.

Ще одним, на наш погляд важливим фактором була підтримка і створення атмосфери для роботи, яка сприяла розкриттю учасників.

Коучі_1: «Я був з вами відвертий. В принципі там було декілька речей, які я зазвичай не кажу людям, навіть близьким».

Коучі_7: Ви створювали атмосферу, в якій було легко говорити на найскладніші особисті теми.

Коучі_11: Я вам довіряв. Я розумію, що це я не усім можу говорити і однозначно є люди, яким я точно не буду це говорити. Тому, були довірчі стосунки і в цьому теж ваша заслуга.

Ще декількома важливими складовими, які відмічали учасники, були включеність у процес, зацікавленість, активне слухання:

Коучі_4: «Навіть на відстані, не бачачи людину і жодного разу з нею не зустрівшись, все ж таки відчуваєш, наскільки цілеспрямовано тебе слухає людина».

Коучі_8: «Ви мене, як на мене, дуже добре знаєте – краще, ніж я сам себе знаю».

Коучі_5: «Людина, яка готова проводити коучингові сесії о 20.00 у п'ятницю, я маю на увазі коуча, напевно, це для неї це мега-важливо і вона дуже сильно включена у процес».

Компетентність коуча ми оцінювали за декількома параметрами, які розкривають основні професійні коучингові компетенції згідно з Міжнародною федерацією коучингу, а саме: коучингова присутність, активне слухання, сильні запитання, ясна комунікація, створення умов для усвідомлення, розробка планів, відслідковування прогресу, емпатійність, досвідченість. Оцінки усіх учасників щодо коучингових компетенцій можна побачити у таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

Оцінка компетенцій коуча учасниками

| № п/п | Компетентність коуча | ко уч і 1 | ко уч і 2 | ко уч і 3 | коучі 4 | ко учі 5 | ко уч і 6 | коучі 7 | ко уч і 8 | ко учі 9 | ко уч і 10 | коучі 11 | ко уч і 12 | коучі 13 |
|-------|---------------------------------|-----------|-----------|-----------|---------|----------|-----------|---------|-----------|----------|------------|----------|------------|----------|
| 1 | коучингова присутність | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| 2 | активне слухання | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| 3 | сильні запитання | + | + | + | + | +/- | + | +/- | + | +/- | + | + | + | + |
| 4 | ясна комунікація | ? | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| 5 | створення умов для усвідомлення | ? | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| 6 | розробка планів | ? | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + |
| 7 | відслідковування прогресу | ? | + | + | + | +/- | + | + | + | +/- | + | + | + | + |
| 8 | емпатійність | + | + | + | + | + | + | + | + | +/- | + | + | + | + |
| 9 | досвідченість | + | + | + | + | + | + | +/- | + | + | + | + | + | + |

Знак «+» означає високу оцінку компетенції на рівні 9-10 балів за 10-бальною шкалою. Знак «+/-» означає оцінку на рівні 7-8 балів за 10-бальною шкалою. Знак питання означає неможливість оцінити параметр. Так, у Коучі_1 є

проблеми з рефлексією, розумінням своїх станів, відчуттів, здатності оцінити гіпотетичну ситуацію, подивитись на проблему під іншим кутом. Тому взаємодія з цим клієнтом була побудована через низку прикладів, психоедукацію тощо. Саме тому клієнтові було складно оцінити деякі моменти компетенції коуча.

Коучі_1: «*Це те, що ми з вами якраз і обговорювали – «як тут ви би хотіли зробити?» А я не знаю, бо ще не розвинувся, вчуся».*

Роль клієнта в ефективності коучингової взаємодії ми визначали через самооцінку таких параметрів як: готовність до коучингової взаємодії, дотримання цілей, готовність брати на себе відповідальність. Результати самооцінки представлені у таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

Самооцінка учасниками своєї ролі у коучинговій взаємодії

| № п/п | Роль клієнта у коучинговій взаємодії | ко уч і 1 | ко уч і 2 | ко уч і 3 | ко уч і 4 | ко учі 5 | ко учі 6 | ко учі 7 | ко учі 8 | ко учі 9 | ко учі 10 | ко учі 11 | ко учі 12 | ко уч і 13 |
|-------|---|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| 1 | готовність до коучингу | - | - | + | + | +/- | + | + | + | - | + | + | + | + |
| 2 | дотримання зобов'язань | + | - | + | + | +/- | +/- | +/- | +/- | +/- | +/- | +/- | +/- | + |
| 3 | готовність брати на себе відповідальність | + | + | + | + | +/- | + | + | +/- | + | + | + | + | + |

Як ми можемо бачити з таблиці, найбільша кількість потенційних ризиків полягала саме у дотриманні учасниками зобов'язань, які вони брали на себе під час коучингових сесій і мали виконати у міжсесійний період. Це виходило не завжди і не повністю. Але, на нашу думку, це цілком нормальна картина для ситуації змін. Неможна змінити усе й одразу, не всім підходять певні інструменти. Для того аби випрацювати звичку, набути нових навичок, знайти для себе робочу схему чи інструмент потрібні час і зусилля. Головне завдання на цьому шляху – не здаватися, засвоювати уроки, робити висновки і нові спроби і рухатись далі.

Також, як видно з таблиці, три учасника з тринадцяти зізналися, що не були готові до коучингової взаємодії, кожен зі своєї причини. Двоє з них отримали

мінімальні результати у підсумку, один – отримав інструменти і продовжив працювати вже самостійно. З огляду на це можна зробити висновок, що декларування готовності на початку взаємодії, не завжди означає таку готовність насправді. Можливо, окрім тих методів перевірки готовності, які ми застосовували, варто додатково проводити ознайомчу сесію з більш структурованою соціалізацією у методі.

Останні два запитання з наших посткоучингових інтерв'ю були спрямовані на те, щоб підбити підсумок і визначити, що ж було *найбільш цінним у коучингу і, чи рекомендували б учасники, з огляду на свій досвід, коучинг як інструмент активації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності*.

Відповіді, які стосуються цінності коучинга, ми розбили на декілька категорій, які розкривають різні аспекти, що були найбільш важливими для учасників, за кількістю згадувань (від найчастіших до найрідших). Перший і найбільш згадуваний аспект стосувався коучингового стосунку і включив у себе відповіді, пов'язані з умовами, за яких такий стосунок був найбільш ефективним, а отже і цінним для коучі.

Коучі_4: *«Це дійсно увага людини, яка уважно мене слухає, заглиблюється і при цьому, напевно, успішно оформила стосунок, який у нас вийшов <...> ми просто зустрічаємось в онлайні. І напевно це вивільняє <...> Коли ти спілкуєшся з людиною особисто, ти все одно бачиш її реакцію, зчитуєш міміку. А тут це допомагає дистанціюватися <...> Оскільки я зберігаю певну свою приватність, ви зберігаєте якусь свою. При цьому у нас є довіра».*

Коучі_8: *«Ваше ставлення – найбільш цінне для мене. Те, що ви мене вислухали і дали зворотний зв'язок – це було дуже важливо».*

Коучі_10: *«Підтримка, розуміння. Дуже важливо, щоб була людина, яка розуміє, про що ти говориш».*

Другий аспект стосувався надання зворотного зв'язку. Це давало учасникам можливість побачити себе з боку, зрозуміти свої сильні і слабкі сторони, визначити напрям подальшого руху.

Коучі_2: *«Зворотний зв'язок».*

Коучі_13: *«Погляд з боку, зворотний зв'язок, можливість бути вислуханою».*

На третьому місці набуття навичок структурування, планування та інших важливих для щоденного приватного і професійного життя.

Коучі_9: *«<...> думки привів до ладу, розклав усе по поличках, визначився з планом дій».*

Коучі_12: *«Набуття навичок пошуку нестандартних рішень, навичок організації себе і бізнесу, тайм-менеджмент».*

Наступною цінністю коучингу учасники відзначили інформацію та інструменти, які вони отримали під час коучингових сесій. Дехто з респондентів навіть згадував про те, що продовжує використовувати техніки, засвоєні на сесіях, вже поза коучингом.

Коучі_5: *«Стає зрозумілим, що треба просто порівнювати поточні виникаючі проєкти з основною великою метою. І якщо вони не відповідають просто «відрубувати» їх».*

Окрім усього вищесказаного учасники також згадували про отриманий результат, який відповідав їхнім запитам та інсайти, як найцінніші моменти коучингу.

Останнім перевірочним питанням для оцінки ефективності коучингової взаємодії було запитання про те, чи рекомендували би респонденти коучинг іншим ВПО, як засіб активації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності.

Коучі_1: *«Це залежить від людини <...>. Дуже варто, якщо людина, як і більшість, не живе, <...> не робить жодного кроку, щоб покращити своє становище – таким коучинг дуже допоможе, на мій погляд. <...> Тут в більшості випадків треба працювати потім над собою самому <...>»*

Коучі_3: *«Так, звичайно. Але тут треба враховувати такий факт, що людина, якій я би це рекомендувала, має бути готова і прекрасно розуміти, що коучинг – це не золотий ключик <...>а просто сходинка для подальшого розвитку і лише за бажанням людини.<...> Якщо клієнт захоче, то у нього дійсно*

відбудуться зміни всередині. А ці зміни потягнуть за собою інші зміни в його житті».

Коучі_5: «Зрозуміло, що так (рекомендував би <...> За відчуттями, це найкращий спосіб <...> він авжеж буде більш ефективним у сумі з якимось ще, але, на мою думку, це найкращий інструмент, який треба поставити в пріоритеті для того аби розвивати навички життєвої успішності».

Коучі_8: «Так (рекомендував би) коучинг взагалі, а не тільки в соціальних стратегіях. В принципі коучингу всіх сферах може знайти собі застосування, зокрема для опанування соціальних стратегій. Звичайно, я б рекомендував».

Коучі_9: «Думаю, що так (рекомендував би). Бо у багатьох теж плани якісь є, і треба їм з кимось поспілкуватись, щоб хтось як би зі сторони на холодну голову оцінив їхні думки і трохи допоміг привести їх до ладу і теж мотивувати їх, підтримати».

Коучі_11: «Так. Я навіть вже не приховував від деяких своїх знайомих, що у мене проходять коуч-сесії, що я там маю щось зробити і декому я би це точно порекомендував»».

У Додатку Й надаємо кейс з прекоучинговим та посткоучинговим інтерв'ю та результати коучі за стандартизованими методиками «до» і «після» коучингу.

Як ми можемо бачити, коучингова співпраця має результати для ВПО як на внутрішньоособистісному, так і на міжособовому рівнях, що підтверджується аналізом кількісних та якісних даних. Однак, є привід для дискусії і обговорення. Насамперед, ми можемо помітити, що принаймні двоє з тринадцяти учасників не були готові до коучингової співпраці. Що, звичайно, вплинуло на загальні результати коучингу. Можливо, для розв'язання цієї ситуації, окрім обґрунтування участі з боку коучі, також має бути передбачена сесія, присвячена соціалізації в методі. З нашої точки зору, такий підхід може зменшити хибні очікування та забезпечити додаткове залучення з самого початку. По-друге, можливо, буде корисним поєднання коучингу з деякими іншими (більш структурованими) методами, які впливатимуть на конкретні змінні, дадуть змогу прогнозувати результати та зроблять його більш точним. По-третє, коучингові

сесії проводились під час локдауну через ситуацію з пандемією COVID-19. На наш погляд, цей фактор вплинув на результати коучингової взаємодії, оскільки цей досвід був новим для більшості, це підвищило загальний рівень тривожності і вплинуло на теми декількох сесій з деким з учасників. Самі учасники також згадують про вплив локдауну на результати коучингу.

Сама співпраця коуча з ВПО може бути корисною для розвитку соціальних навичок коучі, оскільки в такому випадку коуч може розглядатися як рольова модель для наслідування. Завдяки такій співпраці, клієнт може взяти деякі зразки для побудови взаємовигідних стосунків, які є передумовою для використання соціально-психологічних стратегій життєвої успішності.

Коучинг може застосовуватися як для роботи з внутрішньоособистими, так і міжособовими проблемами. Результати кількісного аналізу показали значний рівень різниці у показниках «до» та «після» коучингу у таких шкалах: соціальна бажаність, взаємимни з близькими людьми, відпочинок, життєва успішність (загальний результат тесту), фактор П (схильність до асоціальної поведінки), рефлексія, стресостійкість. У кожному випадку ми спостерігаємо покращення ситуації.

Якісні результати, на наш погляд, співвідносяться з кількісними і є хорошою базою для пояснення змін, які відбулися під час коучингової взаємодії. Насамперед, ми бачимо конкретизацію розуміння життєвої успішності після коучингу. По-друге, зміни у використанні та розумінні соціально-психологічних стратегій життєвої успішності. По-третє, коучингові запити в більшості випадків були повністю або частково задоволені. По-четверте, ми спостерігаємо зміни в таких категоріях, як отримання знань та навичок, підвищення саморозуміння, впевненості у собі, самоефективності, саморегуляції та розвитку комунікативних навичок. Таким чином, коучинг показав свою ефективність як засіб активації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності.

Висновки до четвертого розділу

У результаті розгляду коучингу як засобу активації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності, виявлено, що наразі не існує загальновизнаних інструментів оцінки ефективності коучингової взаємодії, а існуючі способи включають в себе самозвіти або оцінюють суб'єктивну задоволеність коучингом. У зв'язку з цим, ми використали як кількісні (стандартизовані методиками), так і якісні (аналіз прекоучингових та посткоучингових інтерв'ю) засоби оцінки ефективності коучингу.

Внаслідок коучингової співпраці, за результатами повторної оцінки стандартизованими методиками, спостерігаємо статистично значуще зниження рівня соціальної бажаності і рівня антисоціальної поведінки та підвищення рівнів задоволеності взаєминами з близькими, відпочинком, життєвої успішності, рефлексії та стресостійкості.

Посткоучингові інтерв'ю дали змогу оцінити індивідуальні зміни:

- перший блок змін стосується кращого розуміння життєвої успішності, параметрів її оцінки, її досягнення за рахунок усвідомленості і розвитку навичок постановки цілей та аналізу помилок;

- другий блок змін стосується соціально-психологічних стратегій життєвої успішності. У стратегії *«опора на підтримку близьких людей»* зміни стосувалися усвідомлення, яка саме підтримка потрібна, розвитку навички комунікувати свої потреби та залучати близьких, переоцінки вже наявної підтримки з боку близьких людей і інше її сприймання; власний досвід використання стратегії *«звернення по допомогу до фахівців»* в часі коучингової співпраці дав змогу оцінити і відчувти дієвість цієї стратегії тим, хто не використовував її до того, активізувати дану стратегію і створити підґрунтя для її використання у майбутньому, більшість учасників рекомендували би коучинг як метод активації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності іншим ВПО; стратегія *«дії за взірцем інших успішних людей»* до коучингової взаємодії не розглядалась більшістю учасників як дієва, після неї учасники почали використовувати цю стратегію у випадках,

пов'язаних з рутинним діями, які не вимагають креативних рішень або у засвоєнні/вивченні чогось нового; більшість учасників повідомили про покращення у використанні стратегії *«взаємовигідна співпраця»* за рахунок опанування комунікативних компетенцій та перегляду ролі співпраці у досягненні життєвої успішності; *«інтеграція в спільноту»* – єдина стратегія, в якій майже не спостерігалось змін, оскільки через локдаун у учасників не було фізичної можливості зустрічатись з представниками таких спільнот або відвідувати якісь заходи, але на теоретичному рівні учасники повідомляли про підвищення готовності інтеграції в спільноти; перегляд стратегії *«використання інших людей»* відбувся у декількох напрямках: дехто з учасників після коучингу почав більше схилитися до співпраці замість використання маніпуляцій, частина респондентів (особливо ті, хто займає керівні посади) навпаки зізналися у необхідності використання цієї стратегії у спілкуванні та керівництві підлеглими; стратегія *«дії всупереч оточенню та обставинам»* змістилась у бік протистояння не іншим людям, а своїм обмежувальним переконанням, особливостям особистості і слабкостям з метою досягнення результату, прийшло усвідомлення того, що боротися потрібно в першу чергу з самим собою, а не з іншими людьми;

- третій блок змін стосувався отримання нових знань і навичок: аналізу, планування, пошуку рішень, оцінки ситуації, комунікативних навичок, навичок взаємодії з іншими, навички бути самому собі коучем, що сприяло кращому розумінню себе, своїх потреб і бажань, підвищенню рівня впевненості у собі, самоефективності й саморегуляції.

Основними факторами, які, на думку учасників, вплинули на результати коучингу були: особистий приклад коуча, як рольової моделі в розрізі прояву комунікативних навичок і поведінкових патернів; саморозкриття коуча і нормалізація досвіду; підтримка і створення атмосфери, яка сприяла розкриттю і самопізнанню учасників; зацікавленість і активне слухання з боку коуча.

Основні положення цього розділу викладені у наукових працях автора: Боровинська 2019а; Боровинська 2019b; Vorovynska 2020a; Vorovynska 2020c.

ВИСНОВКИ

У дисертації наведене теоретичне узагальнення та запропоновано розв'язання наукової проблеми використання соціально-психологічних стратегій життєвої успішності внутрішньо переміщеними особами, що розкривається у визначенні їхнього переліку, змісту, особливостей застосування, зв'язку з особистісними рисами цих осіб та їхньої активізації за допомогою коучингу.

Отримані результати дали змогу зробити такі висновки.

1. Соціально-психологічні стратегії життєвої успішності розглянуто як спосіб взаємодії з іншими людьми для досягнення балансу і єдності важливих компонентів життєвої успішності, а саме: реалізації життєвого проєкту, оцінки його результатів як значущих, наявності емоційно піднесеного стану, задоволенні потреби в самоздійсненні, відчутті суб'єктивного благополуччя, авторства і сенсовності життя.

На теоретичному рівні було визначено та емпірично підтверджено такий перелік СПСЖУ: *опора на підтримку близьких людей* – полягає в установленні взаємин, у яких особа може розраховувати на допомогу близьких і спертися на них; *звернення по допомогу до фахівців* – передбачає розв'язання внутрішніх суперечностей, формування бачення майбутнього, планування реалізації життєвих завдань, оформлення життєвого проєкту через роботу з фахівцем; *дії за взірцем інших успішних людей* – ґрунтуються на наслідуванні дій / пошуку мотивації в діях об'єкта, який уже реалізував тотожний життєвий проєкт; *взаємовигідна співпраця* – означає пошук партнера (-ів) зі схожими цілями/цінностями та спрямування спільних зусиль на досягнення результату; *використання інших людей (маніпулятивна поведінка)* – спрямована на досягнення власних цілей за допомогою інших людей і/або впливу на іншого з метою отримання власної вигоди; *інтеграція в спільноту* – має на меті пошук спільнот, які відповідають інтересам особи, і використання можливостей цих спільнот для досягнення власних життєвих цілей. За результатами емпіричного дослідження було додано *дії всупереч оточенню та обставинам* – стратегію, яка

забезпечує реалізацію життєвого проєкту без зовнішньої підтримки з опорою на власні ресурси.

2. Порівняння даних, отриманих за допомогою стандартизованих методик представників трьох досліджуваних груп – успішних ВПО, успішних не-ВПО та неуспішних ВПО, дало змогу дійти висновків про таке.

Успішні ВПО є найбільш умотивованими і здатними покладатися на себе. Вони перевершують неуспішних ВПО за такими рисами, як товариськість, прямування за громадською думкою, організованість, емоційна стійкість, про соціальність, рефлексія, здатність ставити та ієрархізувати цілі, конкурентоспроможність.

Щодо уявлень про життєву успішність у досліджуваних групах, то полікомпонентність цього поняття зазначається усіма, але успішні ВПО і не-ВПО більш конкретні у виокремленні важливих сфер та зазначають рівень задоволеності ними. Вони також акцентують увагу на нематеріальності життєвої успішності і розглядають її як певний внутрішній стан. Неуспішні ВПО зазначають фінанси, наявність матеріальних благ та зовнішніх атрибутів (вигляд людини, наявність статусних речей тощо) як показник успішності. Прикметною відмінністю уявлень успішних ВПО про життєву успішність є соціальний внесок.

3. Аналіз глибинних інтерв'ю дав змогу виокремити особливості застосування соціально-психологічних стратегій життєвої успішності представниками досліджуваних груп.

Групи успішних ВПО і не-ВПО мають сформований і різноманітний набір СПСЖУ, які застосовуються залежно від ситуації та потреби. Зокрема, їм властиві *дії всупереч оточенню та обставинам*.

Успішні ВПО виявляють найбільшу проактивність, часто спрямовують зусилля на створення спільнот та *інтеграцію в спільноту*, використовують *взаємовигідну співпрацю*, посідають найширший особистий досвід *звернення по допомогу до фахівців*.

Неуспішні ВПО мають багато обмежувальних уявлень про роль інших людей у життєвій успішності, часто займають об'єктну і вичікувальну позицію,

що не дає змоги прожити коригувальний досвід, змінити уявлення, сформувати та застосувати адаптивні СПСЖУ.

Найбільш суперечливими, з усіх стратегій, з огляду використання і уявлень про їхню ефективність, виявилися *дії за взірцем інших успішних людей і використання інших людей*. Перша з них більш притаманна неуспішним ВПО та викликає неоднозначні відповіді в інших групах. Друга пов'язана з феноменом соціальної бажаності, що утруднює її дослідження.

4. Застосування коучингу як інструмента активації СПСЖУ показало його ефективність на рівні якісних показників через набуття коригувального досвіду, розвиток нових навичок, отримання інформації та інструментів самодопомоги. На рівні кількісних показників – у підвищенні рівня життєвої успішності, рівня задоволеності з відпочинку та взаємин із близькими, рефлексії, просоціальності, стресостійкості та зниженні рівня соціальної бажаності.

Перспективу подальших досліджень бачимо у вивченні домінантних СПСЖУ та механізмів їхнього впливу на рівень ЖУ, розробці відповідного інструментарію, створенні програм психологічної допомоги, спрямованих на активацію СПСЖУ в межах системи цілеспрямованої підтримки ВПО.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Абульханова-Славская, К. А. (1991). *Стратегия жизни*. Мысль.
- Айзенбарт, М. М. (2017). Сутність поняття «соціально-комунікативна компетенція» в сучасній науковій парадигмі. *Молодий вчений*, 4.3 (44.3), 1-4.
- Алиев, Ш. И. (2012). Понятие и типы жизненных стратегий. *Известия ДГПУ. Общественные и гуманитарные науки*, 1, 94–100.
- Артамошина, Ю. В. (2007). Особенности представлений женщин о жизненном успехе. *Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки*, 4(48), 211-215/
- Асан, Г.К., Жетписбаева, Г.Д., Абишева, З.С., Айхожаева, М.Т., Раисов, Т.К., Даутова, М.Б., Искакова, У.Б., Исмагулова, Т.М., Журунова, М.С.. (2015). Типология представлений студенческой молодежи о жизненном успехе. *Международный журнал экспериментального образования*, 11(4), 566-569.
- Аткинсон, М. (2012). *Жизнь в потоке: Коучинг*. Альпина Диджитал.
- Аткинсон, М., Чойс, Т. Р. (2010). *Пошаговая система: Наука и искусство коучинга*. Companion Group.
- Бевз, Г. М. (2018). Комунікативна компетентність як механізм стратегії подолання. Формування професійної компетентності сучасного фахівця в умовах євроінтеграції. *Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького*, 31–42.
- Белокопытов, А. В., & Смирнов, В. Д. (2004). *Методы корреляционно-регрессионного анализа в эконометрических исследованиях*.
- Белугина, М. А. (2008). Структура и динамика формирования жизненной стратегии в юношеском возрасте. *Ярославский педагогический вестник*, 4(57), 109-111.
- Берсенёва, Т. П. (2016). Гармония как субъективный феномен. *Электронный научный журнал «Вестник Омского государственного педагогического университета*, Режим доступа: <http://www.omsk.edu/article/vestnik-omgpu-2.pdf>
- Беседин, А. Н. (2007). *Психология общения и конфликта*.

- Блинова, О. Є. (2016). Соціально-психологічна адаптація вимушених мігрантів: підходи і проблеми вивчення феномена акультурації. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Психологічні науки*, 3(1), 111-117.
- Блинова, О. Є. (2017). Соціально-психологічні чинники подолання кризи ідентичності вимушених мігрантів. In Максименко, С. Д. (Ed.), Кузікова, С. Б. (Ed.), Зливкова, В. Л. (Ed.) (2017). *Особистість як суб'єкт подолання кризових ситуацій: психологічна теорія і практика: монографія*, 162-179.
- Большакова, А. М. (2011). *Особистісна реалізованість людини в онтогенезі: автореф. дис. д-ра психол. наук*.
- Боровинська, І. Є. (2017а). До психологічного розуміння понять «успіх», «успішність», «життєвий успіх», «життєва успішність». *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Психологічні науки*, 3(2), 142-148.
- Боровинська, І. Є. (2017б). Соціально-психологічна природа стратегій життєвої успішності внутрішньо переміщених осіб. *Проблеми політичної психології*, 5(19), 62-72.
- Боровинська, І. Є. (2018). Життєва успішність і сім'я – єдиний вимір сучасної реальності. *Сімейна політика в Україні: проблеми і перспективи розвитку, Сімейна політика в Україні: проблеми і перспективи розвитку: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (04 квітня 2018 р., м. Київ)*, 15-18.
- Боровинська, І. Є. (2019а). Готовність внутрішньо переміщених осіб до оволодіння соціально-психологічними стратегіями життєвої успішності. *Збірник тез наукових робіт учасників міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритетні напрями вирішення актуальних проблем виховання і освіти» (м. Харків, 26–27 липня 2019 року)*, 110-114.
- Боровинська, І. Є. (2019б). Ставлення до взаємодії з фахівцями допомагаючих професій переселенців з низьким і високим рівнями життєвої успішності. *Людина та соціум: сучасні проблеми взаємодії (психологічні та педагогічні*

аспекти): *Збірник тез наукових робіт учасників міжнародної науково-практичної конференції* (м. Львів, 27–28 вересня 2019 року), 30-34.

- Боцвінок, С. М. (2016). Соціально-психологічна практика та її зміст як важливий чинник у формуванні успішної особистості. *Проблеми сучасної психології*, 32, 36-47.
- Брецько, І. І. (2011). Психологічна симптоматика емоційного вигорання особистості. *Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г.С.Костюка НАПН України*, 12, 110–120.
- Валиева, Ф. И. (2009). Взаимозависимость компонентов эмоциональной составляющей профессионального выгорания преподавателей. *Вестник Санкт-Петербургского университета*, 12(2., I), 72–77.
- Васильева, О. С. (2007). Изучение основных характеристик жизненной стратегии человека. *Вопросы психологии*, 4, 74–85.
- Василюк, Ф. Е. (1984). *Психология переживания (анализ преодоления критических ситуаций)*.
- Васютинський, В. О. (2017). Індивідуальні і колективні стратегії адаптації мешканців міських громад до життя в період воєнного конфлікту. *Проблеми політичної психології*, 5, 43-52.
- Васютинський, В. О. (2019). Організація роботи з усвідомлення представниками спільноти ціннісних суперечностей як умови порозуміння конфлікту. In Л. М. Коробка (Ed.) (2019). *Психологічні засоби колективного подолання наслідків воєнного конфлікту: методичні рекомендації*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Імекс-ЛТД, 17-25.
- Вильдавская, Л. З., & Черепанова, Е. М. (1995). Организация и сопровождение групп самопомощи для семей беженцев и переселенцев. *Вестник психосоциальной и коррекционно-реабилитационной работы*, 4, 10-24.
- Вінков, В. Ю. (2019а). Використання ресурсу соціального капіталу в процесі подолання деструктивних форм адаптації до наслідків воєнного конфлікту. In Л. М. Коробка (Ed.) (2019). *Психологічні засоби колективного подолання*

наслідків воєнного конфлікту : методичні рекомендації. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Імекс-ЛТД, 26-31.

- Вінков, В. Ю. (2019b). Темпоральні виміри уявлень молоді про життєвий успіх. *Актуальні проблеми психології*, 1:3(53), 50–56.
- Вінков, В. Ю. (2018). Психологічні особливості уявлень молоді про життєвий успіх. *Український психологічний журнал*, 1(7), 17–29.
- Водяха, С. А. (2017). Соотношение жизнестойкости и личностных достоинств студентов. *Педагогическое образование в России*, 11, 24-29.
- Войтов, А. В. (2010). Качественные методы как основа изучения механизмов рекрутирования региональной политической элиты. *Вестник ВолГУ. Серия 7. Философия. Социология и социальные технологии*, 2(12), 152–157.
- Волинець, Н. В. (2018). Психологічний аналіз переживання психологічного благополуччя особистістю. *Психологічні перспективи*, 31, 22–44.
- Галюк, А. Д. (2004). *Особенности представлений молодежи о жизненном успехе в современ. России*: Дис. канд. социол. наук.
- Гапонова, Н. А. (2017). Структурно-функциональная характеристика коммуникативной успешности. *KANT*, 3(24), 29–32.
- Геранюшкина, Г. П., & Антонова, М. В. (2017). Рефлексия как детерминанта успешности профессионала. *Психология в экономике и управлении*, 9(1), 34–41.
- Герман, Д. (2019). *Психологічна травма та шлях до видужання: наслідки насильства – від знущань у сім'ї до політичного терору.* Видавництво Старого Лева.
- Головина, С. Г., Спирина, Т. А., Корниенко, А. В. (2018). Психологический конструкт жизненной успешности студенческой молодежи. *Ученые записки университета имени П. Ф. Лесгафта*, 11 (165), 412–415.
- Головчанова, Н. С. (2009). Жизненная успешность как предмет психологического исследования и психологического консультирования. *Вестник*

Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова. Серия Гуманитарные Науки, 3, 47–50.

- Гордеева, Т. О. (2006). *Психология мотивации достижения*. Смысл. Издательский центр «Академия».
- Губеладзе, І. Г. (2019). Психологічні засоби оптимізації родинних взаємин для підвищення адаптивності членів спільноти до умов і наслідків воєнного конфлікту. In Л. М. Коробка (Ed.) (2019). *Психологічні засоби колективного подолання наслідків воєнного конфлікту: методичні рекомендації*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Імекс-ЛТД, 32-37.
- Гусейнов, Р. Д. (2015). Феноменологическое пространство профессиональных и жизненных проектов человека. *Гуманизация образования, 2, 92-95.*
- Данильченко, Т. В. (2016). Суб'єктивне соціальне благополуччя як психологічний феномен. *Психологічні перспективи, 28, 93–107.*
- Данильченко, Т. В. (2017). Психологічна структура соціального благополуччя та неблагополуччя. *Український психологічний журнал, 2(4), 7–22.*
- Дауни, М. (2008). *Эффективный коучинг: Уроки коуча коучей*. Издательство «Добрая книга».
- Дворецкая, М. Я., & Лощакова, А. Б. (2016). Образ успешности в современных психологических исследованиях. *Интернет-журнал «Мир науки», 4(2), 1–11.* Режим доступа: <http://mir-nauki.com/PDF/09PSMN216.pdf>.
- Дворник, М. С. (2019). Використання смартфон-застосунків в умовах психотравматизації населення. *Інформаційні технології і засоби навчання, 73, 5, 236-248.*
- Дроздова, И. И. (2016). Проблемы и методы организации психологической помощи вынужденным мигрантам (из опыта работы психолога общественной организации). *Социально-психологическая адаптация мигрантов в современном мире, 60-64.*
- Єрмаков, І. Г. (Ed.) (2007). *Технології життєвого успіху : практично зорієнт. посіб.* Гімназія "Консул" № 86.

- Єрмаков, І. Г., & Пузіков Д. О. (2005). *Проектне бачення компетентнісно спрямованої 12-річної середньої школи: Практи./зорієнт. посіб.* Центріон.
- Закон України Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб* [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1706-18>.
- Зімовін, О. І. (2016). Рефлексія та креативність як чинники саморозвитку особистості. *Проблеми сучасної психології*, 32, 138-153.
- Зінченко, О. С. (2015). Теоретичні засади дослідження соціально-психологічної адаптації внутрішньо переміщених осіб. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*, 29(2), 47–53.
- Иванова, Т. Н. (2019). Представление о жизненном успехе молодежи и представителей старшего поколения: социологический аспект (эмпирический опыт исследования). *Балтийский гуманитарный журнал*, 8:2(27), 55–59.
- Ільїна, Ю. М. (2008). Психологія успіху: онтологія проблематики [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.newlearning.org.ua/sites/default/files/praci/zbirnyk-2008/6.htm>
- Ільїна, Ю. М. (2010). Методика дослідження життєвого сценарію «успіх». *Актуальні проблеми психології Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України*, 3, Режим доступу: [Lototska_lifescenario_research_metod_2010.pdf \(iitta.gov.ua\)](http://iitta.gov.ua/Lototska_lifescenario_research_metod_2010.pdf)
- Квале, С. (2003). *Исследовательское интервью*. Смысл.
- Климчук, В. О. (2009). *Математичні методи у психології. Навчальний посібник для студентів психологічних спеціальностей*. Освіта України.
- Климчук, В. О. (2016). Посттравматичне зростання та як можна йому сприяти у психотерапії. *Наука і освіта*, 5, 46-52.
- Ковачева, И. (2016). Психичното благополучие – връзки и взаимоотношения с удовлетвореността от работата и живота. *Психологията в условията на социални промени*, 24, 191-218.

- Колесникова, Г. И. (2017). *Психологическое консультирование. Стандарт третьего поколения. Учебное пособие для вузов*. Питер.
- Коржова, Е. Ю. (2002). *Психологическое познание судьбы человека*. Союз.
- Коробка, Л. М. (2018). Психологічні стратегії як засоби реалізації індивідуальної і колективної адаптації до наслідків воєнного конфлікту. *Наукові студії із соціальної та політичної психології*. Міленіум, 41 (44), 46-56.
- Коробка, Л. М. (2019а). Адаптація спільноти до суспільних змін унаслідок воєнного конфлікту: від переживання травми до відновлювальних зусиль та розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Психологічні науки*, 4, 176–182.
- Коробка, Л. М. (2019b). Активізація індивідуальних і колективних ресурсів підвищення адаптивності та зміцнення громадського здоров'я. In Л. М. Коробка (Ed.) (2019b). *Психологічні засоби колективного подолання наслідків воєнного конфлікту: методичні рекомендації*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Імекс-ЛТД, 6-16.
- Коробка, Л. М. (Ed.) (2019c). *Спільнота в умовах воєнного конфлікту: психологічні стратегії адаптації. Колективна монографія*. Імекс-ЛТД.
- Кошарная, Г. Б. (2014). Проблема валидности качественных методов в социологическом исследовании. *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки*, 3 (31), 86–95.
- Кривошеков, С. Г. (2012). Стресс, функциональные резервы и здоровье. *Сибирский педагогический журнал*, 9, 104–109.
- Кутішенко, В. П., & Ставицька, С. О. (2019). Рефлексія як метаздібність до вибудовування цілісності життя та успішності спілкування майбутніх фахівців. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*, 15(6), 87–98.
- Лазаренко, В. О. (2020). *Переконструювання просторової ідентичності внутрішньо переміщених осіб засобами ментального картографування*. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за

спеціальністю 053 – Психологія (05 – Соціальні та поведінкові науки).

Інститут соціальної та політичної психології НАПН України.

- Лебедева, О. В. (2013). Проблема соотношения понятий «психическое здоровье» и «психологическое здоровье» в отечественной и зарубежной психолого-педагогической литературе. *Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского*, 3(1), 33-37.
- Лебединская, К. И. (2013). Специфика исследования стратегий жизненного успеха в сельской местности. *Соціологічні студії. Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки*, 1(2), 64-68.
- Левченко, В. В. (2014). *Секреты успеха и успешности современного человека: монография*. ФЛИНТА.
- Левченко, Т. І. (2011). *Мотивація суб'єкта в різних видах діяльності. Монографія*. Нова Книга.
- Леонтьев, Д. А. (2003). *Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности*. Смысл.
- Лепіхова, Л. А. (2005). Механізми життєвих домагань у системі цілеутворення особистості. *Наук. студії із соц. та політ. психол.: Зб. статей*, 10, 105–116.
- Логинова, И. О. (2009). *Психология жизненного самоосуществления: Монография*. Изд-во СГУ.
- Логинова, Н. А. (2000). Развитие личности и ее жизненный путь. *Психология личности в трудах отечественных психологов*. Питер, 238 – 245.
- Лотоцька, Ю. М. (2011). Історико-психологічний аналіз моделей життєвої успішності. *Актуальні проблеми психології. Наукові записки: зб.наук.праць*, 39, 170-182.
- Лукманова, Р. Х. (2012). Гармония как философская категория. *Вестник Башкирского университета*, 17(1), 645-649.
- Максименко, С. Д. (Ed.), Кузікова, С. Б. (Ed.), Зливкова, В. Л. (Ed.). (2017). *Особистість як суб'єкт подолання кризових ситуацій: психологічна теорія і практика : монографія*.
- Максимов, В. Е. (2004). *Коучинг от А до Я. Возможно все*. Издательство «Речь».

- Максимова, Н. Ю. (2011). *Психологія девіантної поведінки*. Либідь.
- Малкина-Пых, И. Г. (2005). *Психосоматика: Справочник практического психолога*. Эксмо.
- Мальц, Л. А., & Федосеева А. М. (2005). Психологические критерии жизненной успешности студентов педагогического вуза. *Анализ гуманитарных проблем современного российского общества: матер. интернет-конференции с международным участием* (24-30 октября 2005), 94-97.
- Марков, К. (2013). *Екстремална психологія*. Издателски комплекс при НВУ «Васил Левски».
- Мдивани, М. О. (2006). Методика исследования жизненных стратегий личности. *Вопросы психологии*, 4, 146-151.
- Мельникова, Н. Н. (1999). *Стратегии поведения в процессе социально-психологической адаптации* : дис. канд. психол. наук.
- Милютин, К. Л. (2016). *Технологии рационально-интуитивной психотерапии*. ДИА.
- Моргенстерн, Д. (2006). *Самоорганизация по принципу «изнутри наружу»*. Система эффективной организации пространства, предметной среды, информации и времени. *Добрая книга*.
- Москаленко, В. В. (2018). Особливості емоційного ставлення студентської молоді до економічно успішної людини. *Актуальні проблеми психології. Психологія обдарованості: Зб. наук. пр. Ін-ту псих. імені Г.С. Костюка НАПН України*, 6(14), 23–30.
- Москаленко, В. В. (2019). Особливості конативного компоненту образу «економічно успішної людини» студентської молоді. *Актуальні проблеми психології. Психологія творчості: Зб. наук. пр. Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*, 12(25), 193–202.
- Мяленко, В. В. (2019). Психологічні особливості роботи з подолання травми спільнотою внутрішньо переміщених осіб. In Л. М. Коробка (Ed.) (2019). *Психологічні засоби колективного подолання наслідків воєнного конфлікту:*

методичні рекомендації. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Імекс-ЛТД, 43-48.

Немец, В. В., & Виноградова, Е. П. (2017). Стресс и стратегии поведения. *Национальный психологический журнал*, 2(26), 59–72.

Ожогова, Е. Г. (2005). Механизм эмоционального "выгорания" профессионала. *Психопедагогика в правоохранительных органах*, 1(23), 48–50.

Панкратова, И. А. (2017). Формирование эмоциональной компетентности студентов по технологии коучинга. *Профессиональное образование в России и за рубежом*, 3(27), 103-110.

Парслоу, Э., Рэй, М. (2003). *Коучинг в обучении: практические методы и техники*. Питер.

Педько, К. В. (2019). *Психологічні чинники відновлення соціального капіталу внутрішньо переміщених осіб*. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук за спеціальністю 19.00.05 – соціальна психологія; психологія соціальної роботи. Інститут соціальної та політичної психології НАПН України.

Печерский, В. Г. (2012). Психологическая готовность студентов вуза к стратегическому жизненному ориентированию. *Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Философия. Психология. Педагогика*, 12(2), 73-77.

Поліванова, О. Є. (2014). Взаємозв'язок уявлення про успіх та соціально-психологічних характеристик особистості у сучасної молоді. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Психологія*, 54, 19-22.

Поліщук, О. М. (2016). Ресурси саморозвитку особистості. *Психологія саморозвитку особистості: збірник наукових праць*, 64 – 82.

Попова, Ю., Иванова Н., Соколова, Х. (2015). Възгледи за успеха в съвременните социални и хуманитарни изследвания. *Научни трудове на Русенския университет*, 54, 5.2, 175-179.

- Протасенко, Л. Ю. (2012). Анализ переживания переломных и повседневных жизненных событий в контексте межличностных отношений. *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Гуманитарные и общественные науки. Серия: Вопросы психологии*, 4, 97-102.
- Пузіков, Д. О. (2011). Життєва компетентність особистості: поняття, структура, функції. *Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами: зб. наук. праць ун-та «Україна»*, 8, 42-50.
- Пустовіт, П. А. (2008). Життєва компетентність. In В. Г. Кремень (ред.) *Енциклопедія освіти. Акад. пед. наук. України. Юрінком Інтер*.
- Ральникова, И. А. (2012). *Перестройка системы жизненных перспектив человека в контексте переломных событий: автореф. дис. доктора психол. наук*.
- Ральникова, И. А. (2015). Деформация временных представлений лиц, осужденных к лишению свободы. *Известия Алтайского государственного университета*, 3, 70–74.
- Рафа, М. (2012). Розвиток особистісних ресурсів життєвої успішності шляхом оптимізації особливостей суб'єктивної реконструкції особистого життєвого досвіду. *Наука і освіта*, 3, 81-86.
- Резник, Ю. М., & Смирнов, Е. А. (2002). *Жизненные стратегии личности (опыт комплексного анализа)*.
- Рем, Л. П. (2019). *Депресія*. Галицька Видавнича Спілка.
- Ремнева, В. В. (2008). Психологическое содержание понятия гармоничной личности. *Известия Российского государственного педагогического университета имени А. И. Герцена. Аспирантские тетради*, 38(82), 152-156.
- Розподіл постійного населення за статтю, основними віковими групами, співвідношення чоловіків і жінок та середній вік населення в Україні (2019)*. Державна служба статистики України. Всеукраїнський перепис населення. Режим доступу до ресурсу: <http://surl.li/shmt>
- Рубинштейн, С. Я. (1970). *Экспериментальные методики патопсихологии и опыт их применения в клинике*.

- Сисоєва, С. О. (2011). *Інтерактивні технології навчання дорослих: навчально-методичний посібник*. ВД «ЕКМО».
- Слюсаревський, М. М., & Блинова, О. Є. (2013). *Психологія міграції: навчальний посібник*. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Імекс-ЛТД.
- Смаль, В. (2016). Велике переселення: скільки насправді в Україні внутрішньо переміщених осіб [Електронний ресурс] *VoxUkraine*. Режим доступу до ресурсу: https://voxukraine.org/uk/velyke-pereselennya-skilky-naspravdi-v-ukraini-vpo-ua/#_ftn5.
- Созонтов, А. Е. (2003). *Основные жизненные стратегии современных российских студентов*: дис. канд. психол. наук.
- Сорокина, Ю. Е. (2012). Ценностные ориентации в контексте смысловой перспективы проектов жизни. *Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки*, 1(1), 442-452.
- Сохань, Л. В. (Ed.), & Єрмаков, І. Г. (Ed.) (2003). *Життєва компетентність особистості: Науково-методичний збірник*. Богдана.
- Степанов, О. М. (Автор-упорядник) (2006). *Психологічна енциклопедія*. Академвидав.
- Сухов, А. Н. (2020). Социально-психологическая компетентность сотрудников социальных служб: теоретико-прикладной аспект. *Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие*, 8(1), 104-114.
- Титаренко, Т. М. (2006). Життєві домагання особистості у сучасному потенціалістському дискурсі. *Наук. записки Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка АПН України*, 25, 416–430.
- Титаренко, Т. М. (2008). Життєві завдання як практики самоконституювання особистості. *Соціальна психологія*, 6, 3-11.
- Титаренко, Т. М. (2014). *Психологічні практики конструювання життя в умовах постмодерної соціальності: монографія*. Міленіум.

- Титаренко, Т. М. (Ed.) (2007). *Життєві домагання особистості: колективна монографія*. АПН України, Ін-т соціальної та політичної психології, лабораторія соціальної психології особистості. Педагогічна думка.
- Титаренко, Т. М. (Ed.) (2011). *Як будувати власне майбутнє: життєві завдання особистості*. Наукова монографія. Рукопис.
- Титаренко, Т. М. (Ed.) (2013). *Сучасна психологія особистості: навчальний посібник для студентів ВНЗ*. Каравела.
- Тощенко, Ж. Т. (1992). Русские беженцы: трагедия или издержки имперского сознания? *Социологические исследования*, 9, 59-64.
- Фельдман, Д., & Кравец, Л. Д. (2016). *Заново роженные: Удивительная связь между страданиями и успехом*. Альпина нон-фикшн.
- Фельдман, И.Л. (2014). Половозрастные особенности жизненного успеха у менеджеров. *Известия ТулГУ. Гуманитарные науки* 3, 73-84.
- Фетискин, Н. П., Козлов, В. В., Мануйлов, Г. М. (2002). *Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп*.
- Франкл, В. (2016). *Людина в пошуках справжнього сенсу. Психолог у концтаборі*. Клуб сімейного дозвілля.
- Хайруллаева, Л. М., Златопольский, В. Н., Казьмина, О. Ю., Челикова, Е. Б., Черепанова, Е. М. (1993). Основные принципы социально-психологической работы с семьями беженцев. *Проблемы семьи и семейной политики*, 47-58.
- Хорни, К. (2008). *Наши внутренние конфликты. Конструктивная теория невроза*. Академический проект.
- Четошникова, Е.В., & Мельникова Ю.А. (2010). Проблема решения жизненных задач в процессе самоосуществления человека. *Вестник ТГУ «Педагогика и психология»*, 334, 147-152.
- Чиксентмихайи, М. (2013). *Поток: Психология оптимального переживания*. Альпина нон-фикшн.
- Чуева, Н. А. (2013). Возрастная динамика жизненного проектирования. *Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки*, 3, 284-293.

- Шамионов, Р. М. (2012). Взаимосвязь стратегий поведения и субъективного благополучия представителей контактирующих этносов. *Изв. Саратов. ун-та. Новая сер. Сер. Философия. Психология. Педагогика*, 12(1), 79-83.
- Широких, А. О. (2018). Рефлексія як чинник життєвого проектування особистості. *Молодий вчений*, 8(1), 60-64.
- Шкурко, Т. А. (2011). Социально – психологические особенности личности с выраженной потребностью в контроле себя и других людей. *Вестник Томского государственного университета*, 349, 177-184.
- Шлыкова, Ю. Б., & Шахова Е. М. (2012). Стратегии достижения жизненного успеха в автобиографических воспоминаниях мужчин и женщин. *Человек. Сообщество. Управление*, 4, 30–38.
- Шумакова, И. Е. (2009). Успешность преодоления жизненных трудностей. *Вестник Санкт-Петербургского университета*, 1, 42–49.
- Щербакова, Л. Н. (2008). Компетентность студентов в разработке стратегии жизненного успеха. *Вестник РУДН. Серия: Психология и педагогика*, 3, 53-60.
- Юрьева, Т. В. (2011). Кризис адаптации и опыт его преодоления в ситуации потери работы. *Вестник ТГУ. Серия естественные и технические науки*, 16(1), 277-281.
- Abele, A. E., Hagmaier, T., Spurk, D. (2016). Does career success make you happy? The mediating role of multiple subjective success evaluations. *Journal of Happiness Studies*, 4, 1615-1633.
- Alfadhli, K., & Drury, J. (2016). Psychosocial support among refugees of conflict in developing countries: A critical literature review. *Intervention*, 14(2), 128–141.
- Andrews, D., Nonnecke, B., Preece, J. (2003). Electronic survey methodology: A case study in reaching hard to involve Internet Users. *International Journal of Human-Computer Interaction*, 16(2), 185-210.
- Atkinson, M., Choisis, R. (2012). *The art & science of coaching: inner dynamics of coaching*.

- Bannink, F. P. (2008). Posttraumatic success: Solution-focused brief therapy. *Brief Treatment and Crisis Intervention*, 8(3), 215–225
- Baron, L., & Morin, L. (2009). The coach-coachee relationship in executive coaching: A field study. *Human Resource Development Quarterly*, 20(1), 85–106.
- Borovynska, I. Ye. (2017). The role of post-traumatic growth in success achieving by internally displaced persons, *Proceedings of the V International Scientific and Practical Seminar Political and Economic Self-Constitution: Citizenship Identity and Education*, 53-57.
- Borovynska, I. Ye. (2018a). The dark side of life success: how to achieve results and preserve mental health, *MHGC Journal*, 1(1), 15-16.
- Borovynska, I. Ye. (2018b). success stories of IDPs as a resource of adaptation and inspiration for other community members. *Медіаторчість в сучасних українських реаліях: протистояння медіатравмі. Випуск перший [Електронний ресурс] / Матеріали науково-практичного семінару (м. Київ, 19 червня 2018 р.).* Режим доступу: http://mediaosvita.org.ua/wp-content/uploads/2018/06/Borovynska_I.Ye._.Success-Stories-of-IDPs-as-a-Resource-of-Adaptation-and-Inspiration-for-Other-Community-Members_tezy.docx.pdf
- Borovynska, I. Ye. (2019a). Life successfulness as a phenomenon influenced by social desirability effect, *Scientific herald of the Kherson State University*, 1, 199-205.
- Borovynska, I. Ye. (2019b). The place of mental health in the structure of life successfulness, *Humanitarium*, 42(1), 16-27.
- Borovynska, I. Ye. (2019c). The sense of community belonging among internally displaced persons with high level of life successfulness, *Theory and practice of modern psychology*, 5(1), 129-135.
- Borovynska, I. Ye. (2020a). Coaching as a mean of social-psychological strategies for lifesuccessfulness activation among internally displaced persons with low level of life successfulness: possibilities and limitations, *Theory and practice of modern psychology*, 1(3), 21-27.

- Borovynska, I. Ye. (2020b). Social-psychological strategies for life successfulness of internally displaced persons: comparative analysis, *KELM*, 33(5), 70-79.
- Borovynska, I. Ye. (2020c). Social-psychological outcomes of coaching cooperation for internally displaced persons with low and moderate levels of life successfulness, *Proceedings of the XXIV International Scientific and Practical Conference: Social and Economic Aspects of Education in Modern Society*, 35-45.
- Boysen, S. M. (2018). Coaching Effectiveness: Coach and Coachee Characteristics that Lead to Success. *Philosophy of Coaching: An International Journal*, 3(2), 6-26.
- Bozer, G., Sarros, J. C., & Santora, J. C. (2013). The role of coachee characteristics in executive coaching for effective sustainability. *Journal of Management Development*, 32(3), 277–294.
- Brotman, L. E., Liberi, W. P., & Wasylyshyn, K. M. (1998). Professional coaching: The need for standards of competence. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 40(1), 40–46.
- Brounéus, K. (2011). In-depth Interviewing: The process, skill and ethics of interviews in peace research. *Understanding Peace Research. Methods and Challenges*. Routledge, 130-145.
- Butler, L. D., Blasey, C. M., Garlan, R. W., McCaslin, S. E., Azarow, J., Chen, X.-H., et al. (2005). Posttraumatic Growth Following the Terrorist Attacks of September 11, 2001: Cognitive, Coping, and Trauma Symptom Predictors in an Internet Convenience Sample. *Traumatology*, 11(4), 247–267.
- Calvo, R., Zheng, Yu., Kumar, S., Olgati, A., Berkman, L. (2012). Well-Being and Social Capital on Planet Earth: Cross-National Evidence from 142 Countries. *PLoS ONE* 7(8): e42793. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0042793>
- Chusmir, L. H., Parker B. (1991). Success Strivings and Their Relationship to Affective Work Behaviours: Gender Differences. *The Journal of Social Psychology*, 132(1), 87-99.
- Cilliers, F. (2011). Positive psychology leadership coaching experiences in a financial organisation. *SA Journal of Industrial Psychology*, 37(1), 1-14.

- Cirkvenčič, F., Bertonceľ, T., Bertonceľj, A., Meško, M. (2017). Analysis of Relative Prosperity in Romania and Slovenia Using the Being-Loving-Having Model, *Amfiteatru Economic*, 46, 822-835.
- Correia, M. C., Dos Santos, R. N. & Passmore, J. (2016). Understanding the coach coachee client relationship: a conceptual framework for executive coaching. *International Coaching Psychology Review*, 11 (1), 6-23.
- de Haan, E., Grant, A. M., Burger, Y., & Eriksson, P.-O. (2016). A large-scale study of executive and workplace coaching: The relative contributions of relationship, personality match, and self-efficacy. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 68(3), 189–207.
- Domínguez Espinosa, A. C. & vande Vijver, F. J. R. (2014). An Indigenous Social Desirability Scale. *Measurement and Evaluation in Counseling and Development*, 47(3), 199-214.
- Eray, Ş., Murat, D., Uçar, H. N., Gönüllü, E. (2020). Psychological Well-Being Among Internally Displaced Adolescents and the Effect of Psychopathology on PTSD Scores Depends on Gender. *Community Mental Health Journal*, 56(8), 1489-1495.
- Evans, J. & Mathur, A., (2005). The Value of On-line Surveys. *Internet Research*, 15(2), 195-219.
- Feldman, D., & Lankau, M.J. (2005). Executive Coaching: A Review and Agenda for Future Research. *Journal of Management*, 31, 829 - 848.
- Fink, A. (1995) *How to sample in surveys*. Thousand Oaks, California: SAGE Publications.
- Frese, M., van Gelderen, M., Ombach, M. (2000). How to Plan as a Small Scale Business Owner: Psychological Process Characteristics of Action Strategies and Success. *Journal of Small Business Management*, 38(2), 1-18.
- Friedman, M, & Rosenman, R.H. (1959). Association of specific overt behavior pattern with blood and cardiovascular findings. *J Am Med Assoc*, 169, 286–296.
- Garcia, L. L. (2019). Walking through a Successful Life: A Case Study. *Naresuan University Journal: Science and Technology*, (27)4, 87-97.

- Geisler, M., Allwood C. M. (2015). Competence and Quality in Real-Life Decision Making. *PLoS ONE*, 10(11): e0142178. doi:10.1371/journal.pone.0142178
- Gregory, J. B., Levy, P. E., & Jeffers, M. (2008). Development of a model of the feedback process within executive coaching. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 60(1), 42–56.
- Haslam, N. (2005). *Predisplacement and Postdisplacement*
- Heikkilä, A., Niemivirta, M., Nieminen, J., Lonka K. (2011). Interrelations among university students' approaches to learning, regulation of learning, and cognitive and attributional strategies: a person-oriented approach. *Higher Education*, 61(5), 513–529.
- Herman, J. (2015). *Trauma and Recovery: The Aftermath of Violence – From Domestic Abuse to Political Terror*. New York: Basic Books.
- Hildebrandt-Wypych, D. (2011). The social construction of life success among German youth. Contemporary Learning Society. *A quarterly of social and educational ideas*, 129-142.
- Holliday, A. (2002). *Doing and writing qualitative research*. Trow bridge, Wiltshire: SAGE Publications.
- ICF (International Coach Federation) (2019). *Code of Ethics* [Electronic resource]. URL: <https://coachfederation.org/code-of-ethics>.
- ICF (International Coach Federation) (2020a). *ICF Core Competencies* [Electronic resource]. URL: <https://coachingfederation.org/core-competencies>
- ICF (International Coach Federation) (2020b). *Sample Coaching Agreement* [Electronic resource]. URL: <https://coachfederation.org/app/uploads/2017/11/SampleCoachingAgreement.pdf>
- Janoff-Bulman, R. (1992). *Shattered Assumptions: Towards a New Psychology of Trauma*. New York: Free Press.
- Joo, B. K. (2005). Executive coaching: A conceptual framework from an integrative review of research and practice. *Human Resource Development Review*, 4, 462–488.

- Kilburg, R.R. (2001). Facilitating intervention adherence in executive coaching. A model and methods. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 53(4), 251-267.
- Kirkpatrick Johnson, M., Hitlin, S. (2017). Family (Dis)Advantage and Life Course Expectations. *Social Forces*, 95 (3), 997–1022.
- Kirkpatrick, D. L. (1996). Great ideas revisited: Revisiting Kirkpatrick's four-level model. *Training and Development*, 50, 54-57.
- Klimkowska, K. (2012). Students' Opinions on Their Competences for Reaching Life Success. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 55, 32-38.
- Koortzen, P., Oosthuizen, R. (2010). A competence executive coaching model. *SA Journal of Industrial Psychology*, 36(1), 1-2.
- Kowalski, C., Rogoza, R., Vernon, P., Schermer, J. (2018). The Dark Triad and the self-presentation variables of socially desirable responding and self-monitoring. *Personality and Individual Differences*, 120, 234–237.
- Kravchuk S. L. (2022). The Problem of Integration of Internally Displaced Persons into the Local Community in the Conditions of Decentralization. Innovations and prospects of world science. *Proceedings of the 6th International scientific and practical conference*. Perfect Publishing. Vancouver, Canada, 561-565.
- Kravchuk, S. (2020). Willingness to Forgiveness as a Predictor of Mental Health and Psychological Resilience of Displaced Persons from the Zone of Military Conflict in Eastern Ukraine. *Social Welfare: Interdisciplinary Approach*, 10(1), 21-34. DOI: <http://dx.doi.org/10.21277/sw.v1i10.503>
- Kruteleva, L. Yu. & Abakumova, I. V. (2013). Life-sense Strategies as a Motivational-dynamic Characteristic of a Person. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 86, 35-41.
- Kruteleva, L. Yu., Abakumova, I. V., Kara, Zh. Yu. (2013). Characteristic Features of Transformation of Life-sense Orientations of Emigrants. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 86, 267-270.
- Kuznetsova, I. (2017). *Three Years After Displacement: The Everyday Lives of Ukraine's IDPs*. <https://doi.org/10.5281/zenodo.1210053>

- Kuznetsova, I., Mikheieva, O., Catling, J., Round, J., & Babenko, S. (2019). *The Mental Health of IDPs and the general population in Ukraine*. <https://doi.org/10.5281/zenodo.2585564>
- Kuznetsova, I., Mikheieva, O., Gulyieva, G., Dragneva, R., & Mykhnenko, V. (2018). *The Social Consequences of Population Displacement in Ukraine: The Risks Of Marginalization And Social Exclusion*. <https://doi.org/10.5281/zenodo.1217837>
- Law, H. (2013). *The Psychology of Coaching, Mentoring and Learning*. 2nd ed. Wiley-Blackwell.
- Liddon, L., Kingerlee, R., Barry, J. A. (2018). Gender differences in preferences for psychological treatment, coping strategies, and triggers to help-seeking. *British Journal of Clinical Psychology*, 57, 42–58.
- Lirio, P., Lituchy, T. R., Monserrat, S. I., Olivás-Lujan, M. R., Duffy, J. A., Fox, S.; Gregory, A., Punnett, B. J., Santos, N. (2007). Exploring Career-Life Success and Family Social Support of Successful Women in Canada, Argentina and Mexico. *Career Development International*, 12(1), 28-50.
- Lock, S., Rubin, G. J., Murray, V., Rogers, M. B., Amlôt, R., & Williams, R. (2012). Secondary stressors and extreme events and disasters: A systematic review of primary research from 2010–2011. *PLOS Currents Disasters*. DOI: <https://doi.org/10.1371/currents.dis.a9b76fed1b2dd5c5bfcfc13c87a2f24f>
- MacKie, D. (2015). The effects of coachee readiness and core self-evaluations on leadership coaching outcomes: a controlled trial. *Coaching: An International Journal of Theory, Research and Practice*, 120-136.
- McGovern, J., Lindemann, M., Vergara, M., Murphy, S., Barker, L., & Warrenfeltz, R. (2001). Maximizing the impact of professional coaching: Behavioral change, organizational outcomes, and return on investment. *The Manchester Review*, 6(1), 1–9.
- Mercer, N., Farrington, D. P., Ttofi, M. M., Keijsers, L., Branje, S., and Meeus, W. (2016). Childhood Predictors and Adult Life Success of Adolescent Delinquency Abstainers, *Journal of Abnormal Child Psychology*, 44, 613-624.

- Meulemann, H. (2001). Life Satisfaction from Late Adolescence to Mid-Life. The Impact of Life Success and Success Evaluation on the Life Satisfaction of Former Gymnasium Students Between Ages 30 And 43. *Journal of Happiness Studies*, 2, 445–465.
- Nareiman, N., & Amora, M. (2019). Coaching: A Strategic Imperative To Enhancing Skills Of Emerging Leaders. *Organization Leadership and Development Quarterly*, 1(2), 33–40.
- Nickerson, C., Schwarz, N. & Diener, E. (2007). Financial aspirations, financial success, and overall life satisfaction: who? And how? *Journal of Happiness Studies*, 8, 467–515.
- Nickerson, C., Schwarz, N., Diener, E., Kahneman, D. (2003). Zeroing in on the Dark Side of the American Dream: A Closer Look at the Negative Consequences of the Goal for Financial Success. *Psychological Science*, 14(6), 531-536.
- Parker, B., Chusmir, L. H. (1992). Development and Validation of a Life-Success Measures Scale. *Psychological Reports*, 70(2), 627-637.
- Passmore, J., & Fillery-Travis, A. (2011). A critical review of executive coaching research: A decade of progress and what's to come. *Coaching: An International Journal of Theory, Practice & Research*, 4 (2), 70–88.
- Patton, M. (2015). *Qualitative Research & Evaluation Methods. Integrating Theory and Practice*. SAGE Publications.
- Piumatti, G. & Rabaglietti, E. (2015). Different Types of Emerging Adult University Students: The Role of Achievement Strategies and Personality for Adulthood Self-perception and Life and Education Satisfaction. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 15(2), 241-257
- Quintero-González, S. M., Madariaga-Orozco, C. A., Millán-deLange, A. C., Castellar-Jiménez, D. M., Palacio-Sañudo, J. E. (2020). Moderating Effect of the Situation of Return or Relocation on the Well-Being and Psychosocial Trauma of Young Victims of the Armed Conflict in Colombia. *Frontiers in Psychology*, 11, 36-67.
- Renton, J. (2010). *Coaching and Mentoring: What They Are and How to Make the Most of Them*. Princeton: Bloomberg Press.

- Rossmann, G. (2016). *An Introduction to Qualitative Research: Learning in the Field*. Thousand Oaks, California: SAGE Publications (4th edition).
- Salmela-Aro, K., Tolvanen, A., Nurmi, J. (2009). Achievements strategies during university studies predict early career burnout and engagement. *Journal of Vocational Behavior*, 75(2), 162-172.
- Schuetzler, R., Grimes, M., Nunamaker, J., SkottGiboney, J. (2018). The Influence of Conversational Agents on Socially Desirable Responding. *Proceedings of the 51st Hawaii International Conference on System Sciences*, 283–292.
- Shaffer, M. A., Francesco, A. M., Joplin, J.'R.W. andLau, T. (2003). A conceptual model of life balance: cross-cultural commonalities and differences. *SIOP Conference*, 2-27.
- Shankar, A., Rafnsson, S.B., Steptoe A. (2015). Longitudinal associations between social connections and subjective well-being in the English Longitudinal Study of Ageing. *Psychology & Health*, 30(6), 686-698.
- Shiner, R. L., Masten, A. S., Roberts J. M. (2003). Childhood Personality Foreshadows Adult Personality and Life Outcomes Two Decades Later. *Journal of Personality*, 71(6), 1145-1170.
- Shneidman, E. D. (1984). Personality and “Success” Among a selected Group of Lawyers. *Journal of Personality Assessment*, 48(6), 609-616.
- Silverman, D. (2001). *Interpreting qualitative data. Methods for analysing talk, text and interaction*. Trowbridge, Wiltshire: SAGE Publications, (2nd edition).
- Smirnova, M. & Silinevica, I. (2018). Coaching effectiveness study. *Journal of Social Sciences*, 1(10), 146-158.
- Smither, J.W. London, M. Flautt, R. Vargas, U., andKucine, I. (2003). Can working with an executive coach improve multisource feedback ratings over time? A quasiexperimental study. *Personnel Psychology*, 53, 23-44.
- Stevens, J. H., Jr. (2005). Professional coaching from the professional’s perspective. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 57(4), 274–285.
- Stocke, V., & Hunkler, C. (2006). Measures of Desirability Beliefs and their Validity as Indicators for Socially Desirable Responding. *Field Methods*, 19(3), 313–336.

- Szumski, G., Firkowska-Mankiewicz, A., Lebuda, I., Karwowski, M. (2018). Predictors of success and quality of life in people with border line intelligence: The special school label, personal and social resources. *Journal of Applied Research in Intellectual Disabilities*, 31(6), 1021-1031.
- Tedeschi, R. G., & Calhoun, L. G. (2006). Expert Companions: Posttraumatic growth in clinical practice. *Handbook of posttraumatic growth: Research & practice*, 291–310.
- Tooth, J.-A., Nielsen, S., & Armstrong, H. (2013). Coaching effectiveness survey instruments: Taking stock of measuring the immeasurable. *Coaching: An International Journal of Theory, Research and Practice*, 6(2), 137–151.
- Tov, W., Diener, E. (2013). *Subjective well-being*. *Encyclopedia of Cross-Cultural Psychology*.
- Triplett, K. N., Tedeschi, R. G., Cann, A., Calhoun, L. G., & Reeve, C. L. (2011). Posttraumatic Growth, Meaning in Life, and Life Satisfaction in Response to Trauma. *Psychological Trauma: Theory, Research, Practice, and Policy*. Advance online publication. URL: https://www.researchgate.net/publication/232537411_Posttraumatic_Growth_Meaning_in_Life_and_Life_Satisfaction_in_Response_to_Trauma
- vanZyl, L.E. (Ed.), Stander, M.W. (Ed.), Odendaal, A. (Ed.) (2016). *Coaching psychology: meta-theoretical perspectives and applications in multicultural contexts*. Cham: Springer.
- Vari-Szilagy, I., & Solymosi, Zs. (2016). Social Representations of Success in Different Professional Strata. *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, 1, 51–70.
- Vereecken, C. A., & Maes, L. (2006). Comparison of a computer administered and paper-and-pencil-administered questionnaire on health and life style behaviors. *Journal of Adolescent Health*, 38(4), 426-432.
- Vigil-Colet, A., Ruiz-Pamies, M., Anguiano-Carrasco, C., Lorenzo-Seva, U. (2012). The impact of social desirability on psychometric measures of aggression. *Psicothema*, 24, 310–315.

- Whitmore, J. (2017). *Coaching for Performance*. Fifth Edition: The Principles and Practice of Coaching and Leadership UPDATED 25TH ANNIVERSARY.
- Wildflower, L. (2013). *The Hidden History of Coaching*. New York: Open University Press.
- Wilson, C. (2014). *Performance Coaching: A Complete Guide to Best Practice Coaching and Training*. London: Kogan Page.
- Ziegler, M., & Matthias, M. (2009). Modeling Socially Desirable Responding and Its Effects. *Educational and Psychological Measurement*, 69(4), 548–565.
- Zukauskienė, R., & Sondaite, J. (2004). The Strategy and Attribution Questionnaire: Psychometric properties of a Lithuanian translation in an adolescent sample. *Scand J Psychol*, 45(2), 157-62.

ДОДАТКИ

Додаток А

Факторний аналіз шкал у розробці питальника «Рівень життєвої успішності»

Таблиця А.1 Факторний аналіз методом головних компонент

| Факторний аналіз | Початкові власні значення | | | Суми квадратів навантажень вилучення | | |
|------------------|---------------------------|-------------|------------|--------------------------------------|-------------|------------|
| | Усього | % дисперсії | Сумарний % | Усього | % дисперсії | Сумарний % |
| 1 | 6,221 | 51,841 | 51,841 | 4,342 | 36,182 | 36,182 |
| 2 | 1,274 | 10,617 | 62,458 | ,956 | 7,967 | 44,149 |
| 3 | 1,094 | 9,117 | 71,574 | 2,441 | 20,341 | 64,490 |
| 4 | ,728 | 6,066 | 77,641 | | | |
| 5 | ,518 | 4,314 | 81,955 | | | |
| 6 | ,494 | 4,117 | 86,072 | | | |
| 7 | ,417 | 3,471 | 89,543 | | | |
| 8 | ,363 | 3,026 | 92,568 | | | |
| 9 | ,310 | 2,587 | 95,156 | | | |
| 10 | ,257 | 2,139 | 97,295 | | | |
| 11 | ,193 | 1,607 | 98,902 | | | |
| 12 | ,132 | 1,098 | 100,000 | | | |

Таблиця А.2. Повернута факторна матриця. Метод виділення факторів: метод максимальної правдоподібності. Метод обернення: варімакс з нормалізацією Кайзера.

| | Факторний аналіз | | | | | | |
|-------------------------------------|------------------|-------|------|------|------|------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Сфера відпочинку | ,405 | ,192 | ,339 | ,212 | ,212 | ,757 | ,142 |
| Внутрішній світ | ,432 | ,272 | ,280 | ,175 | ,746 | ,164 | ,083 |
| Емоційний стан | ,560 | ,228 | ,392 | ,113 | ,258 | ,106 | ,276 |
| Загальна оцінка життєвої успішності | ,429 | ,324 | ,347 | ,101 | ,144 | ,157 | ,730 |
| Задоволеність життям | ,819 | ,328 | ,243 | ,153 | ,114 | ,136 | ,072 |
| Сфера здоров'я | ,586 | -,032 | ,008 | ,101 | ,155 | ,107 | ,116 |
| Соціальне оточення | ,220 | ,247 | ,125 | ,912 | ,152 | ,124 | ,064 |
| Сфера стосунків із партнером | ,102 | ,903 | ,202 | ,120 | ,055 | ,156 | ,044 |
| Професійна сфера | ,208 | ,113 | ,814 | ,133 | ,099 | ,021 | ,134 |
| Сфера розвитку | ,359 | ,161 | ,260 | ,260 | ,406 | ,194 | ,191 |
| Сфера сімейних стосунків | ,149 | ,793 | ,125 | ,184 | ,214 | ,017 | ,200 |
| Фінансова сфера | ,047 | ,220 | ,696 | ,028 | ,180 | ,298 | ,090 |

Таблиця А.3. Повернута матриця компонентів. Метод виділення факторів: метод головних компонент. Метод обернення: варімакс з нормалізацією Кайзера.

| | Компонент | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------|-------|------|------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Сфера відпочинку | ,421 | ,157 | ,214 | ,289 | ,150 | ,258 | ,719 |
| Внутрішній світ | ,367 | ,291 | ,197 | ,635 | ,217 | ,163 | ,239 |
| Емоційний стан | ,759 | ,172 | ,271 | ,295 | ,200 | ,083 | ,129 |
| Загальна оцінка життєвої успішності | ,733 | ,322 | ,268 | ,250 | ,103 | ,067 | ,130 |
| Задоволеність життям | ,691 | ,266 | ,091 | ,188 | ,342 | ,237 | ,230 |
| Сфера здоров'я | ,254 | -,003 | ,017 | ,163 | ,940 | ,081 | ,073 |
| Соціальне оточення | ,158 | ,248 | ,103 | ,237 | ,098 | ,892 | ,126 |
| Сфера стосунків із партнером | ,200 | ,882 | ,137 | ,073 | -,030 | ,137 | ,197 |
| Професійна сфера | ,369 | ,079 | ,859 | ,140 | ,019 | ,185 | -,029 |
| Сфера розвитку | ,269 | ,122 | ,160 | ,853 | ,121 | ,202 | ,117 |
| Сфера сімейних стосунків | ,232 | ,892 | ,100 | ,200 | ,063 | ,154 | -,014 |
| Фінансова сфера | ,086 | ,242 | ,760 | ,192 | ,027 | -,055 | ,492 |

Питальник «Рівень життєвої успішності»

| № | Питання | Тип питання | Шкала | Процентиль |
|----|--|-------------|-------------------------------------|------------|
| 1 | Моя близька людина вважає, що я досяг(ла) певного успіху у своєму хобі. | пряме | сфера відпочинку | 58,6 |
| 2 | Інші люди кажуть, що я маю приділяти час і вкладати зусилля у власний розвиток. | зворотне | особистісний розвиток | 55,2 |
| 3 | Зараз мені не вистачає коштів на все необхідне. | зворотне | фінансово-професійна реалізація | 62,1 |
| 4 | Близька людина каже, що моє оточення залишає бажати кращого. | зворотне | соціальне оточення | 70,7 |
| 5 | Я ніколи не запізнююся | пряме | бажаність | |
| 6 | Інші люди захоплюються стосунками в моїй сім'ї. | пряме | взаємовідносини з близькими | 55,2 |
| 7 | Мені часто не вистачає часу або грошей для мого хобі. | зворотне | сфера відпочинку | 39,7 |
| 8 | Близька людина вважає, що я досяг успіху у кар'єрі (бізнесі). | пряме | фінансово-професійна реалізація | 60,3 |
| 9 | Я вважаю себе успішною у житті людиною. | пряме | загальна оцінка життєвої успішності | 65,5 |
| 10 | Я не шкодую зусиль для постійного навчання і розвитку. | пряме | особистісний розвиток | 69 |
| 11 | Мої стосунки з партнером можна назвати гармонійними. | пряме | взаємовідносини з близькими | 56,9 |
| 12 | Близька мені людина пишається моєю фізичною формою і станом здоров'я. | пряме | сфера здоров'я | 36,2 |
| 13 | Оточуючі захоплюються тим, як я проводжу вільний час. | пряме | сфера відпочинку | 31 |
| 14 | Та діяльність, якою я займаюся зараз не відповідає моїм інтересам. | зворотне | фінансово-професійна реалізація | 55,2 |
| 15 | Мені б хотілося витратити менше часу і коштів на візити до лікаря і лікарські засоби. | зворотне | сфера здоров'я | 51,7 |
| 16 | Близька людина вважає, що мені слід приділяти більше уваги і зусиль побудові гармонійних сімейних стосунків. | зворотне | взаємовідносини з близькими | 50 |
| 17 | Я часто почуваюся розгубленим, не знаю чого хочу у житті. | зворотне | особистісний розвиток | 48,3 |

| | | | | |
|----|--|----------|---|------|
| 18 | Моя близька людина вважає, що я дуже багато часу проводжу на роботі і мені не вистачає відпочинку. | зворотнє | сфера відпочинку | 39,7 |
| 19 | Моя близька людина захоплюється моїм оточенням. | пряме | соціальне оточення | 36,2 |
| 20 | Оточуючі не вважають мене успішним у стосунках. | зворотнє | взаємовідносини з близькими | 60,4 |
| 21 | Близька людина часто каже, що мені слід приділяти більше уваги своєму здоров'ю. | зворотнє | сфера здоров'я загальна оцінка | 39,7 |
| 22 | Інші люди не вважають, що я досяг життєвого успіху. | зворотнє | життєвої успішності фінансово-професійна | 63,8 |
| 23 | Я цілком задоволений своїм фінансовим становищем. | пряме | реалізація соціальна | 36,2 |
| 24 | Я ніколи не пліткую | пряме | бажаність | |
| 25 | Моя близька людина часто зазначає мою успішність в особистісному зростанні. | пряме | особистісний розвиток загальна оцінка | 56,9 |
| 26 | Моє життя навряд чи можна назвати успішним. | зворотнє | життєвої успішності соціальне | 69 |
| 27 | Інші люди заздрять моєму оточенню. | пряме | оточення | 24,1 |
| 28 | В мене достатньо часу та грошей на якісний відпочинок. | пряме | сфера відпочинку | 44,8 |
| 29 | Оточуючі часто зазначають мою хорошу фізичну форму і стан здоров'я. | пряме | сфера здоров'я загальна оцінка | 39,6 |
| 30 | Оточуючі кажуть, що я успішна у житті людина. | пряме | життєвої успішності фінансово-професійна | 58,6 |
| 31 | Близька людина вважає, що я добре заробляю | пряме | реалізація соціальне | 62,1 |
| 32 | Я би з радістю змінив (змінила) оточення. | зворотнє | оточення соціальна | 58,6 |
| 33 | Я завжди охоче визнаю свої помилки. | пряме | бажаність | |
| 34 | Близька людина відзначає моє духовне зростання. | пряме | особистісний розвиток | 39,7 |
| 35 | Мені здається, що я заслуговую кращого партнера. | зворотнє | взаємовідносини з близькими | 55,1 |
| 36 | Інші люди кажуть, що моє оточення не сприяє моєму розвитку і успішному життю | зворотнє | соціальне оточення | 65,5 |
| 37 | Я оцінюю свій стан здоров'я, як гарний. | пряме | сфера здоров'я | 63,7 |

| | | | | |
|----|---|----------|---------------------|------|
| | | | загальна оцінка | |
| 38 | Інші люди не оцінюють моє життя як успішне | зворотне | життєвої успішності | 60,4 |
| 39 | Я ніколи не відчуваю антипатії до інших людей | пряме | соціальна бажаність | |

Таблиця А.4. кореляція між шкалами питальника.

| | Сфера відпочинку | Загоц. жит. усп-ті | Сфера здоров'я | Соц. оточення | Взаєм. з близьк | Фін-проф. реаліз. | Особист. Розв. |
|-------------------|------------------|--------------------|----------------|---------------|-----------------|-------------------|----------------|
| Сфера відпочинку | 1 | ,628** | ,385** | ,507** | ,400** | ,622** | ,631** |
| Загоц.жит.усп-ті | ,628** | 1 | ,378** | ,398** | ,502** | ,565** | ,606** |
| Сфера здоров'я | ,385** | ,378** | 1 | ,258 | ,064 | ,208 | ,329* |
| Соц. оточення | ,507** | ,398** | ,258 | 1 | ,402** | ,330* | ,520** |
| Взаєм. з близьк | ,400** | ,502** | ,064 | ,402** | 1 | ,424** | ,429** |
| Фін-проф. реаліз. | ,622** | ,565** | ,208 | ,330* | ,424** | 1 | ,548** |
| Особист. Розв. | ,631** | ,606** | ,329* | ,520** | ,429** | ,548** | 1 |

*рівень значущості кореляції – 0,05, **рівень значущості кореляції – 0,01.

Таблиця А.5. Ретестова надійність

| | | Серед. знач. | Станд. відхил. | Середньок в.помилка середнього | 95% довірчий інтервал для різності | | t | Значущість |
|--------|----------------|--------------|----------------|--------------------------------|------------------------------------|---------|-------|------------|
| | | | | | Нижня | Верхня | | |
| Пара 1 | Соц. бажаність | -,15385 | 1,00766 | ,19762 | -,56085 | ,25316 | -,778 | ,444 |
| Пара 2 | Взаєм. з близ. | ,23077 | 1,06987 | ,20982 | -,20136 | ,66290 | 1,100 | ,282 |
| Пара 3 | Відпочинок | ,23077 | 1,53121 | ,30030 | -,38770 | ,84924 | ,768 | ,449 |
| Пара 4 | Заг. оцінка ЖУ | ,19231 | 1,47022 | ,28833 | -,40153 | ,78614 | ,667 | ,511 |
| Пара 5 | Здоров'я | -,03846 | 1,58697 | ,31123 | -,67945 | ,60253 | -,124 | ,903 |
| Пара 6 | Особ. розв. | -,07692 | 1,01678 | ,19941 | -,48761 | ,33376 | -,386 | ,703 |
| Пара 7 | Оточення | ,26923 | 1,42990 | ,28043 | -,30832 | ,84678 | ,960 | ,346 |
| Пара 8 | ФінПроф | -,07692 | 1,12865 | ,22135 | -,53279 | ,37895 | -,348 | ,731 |
| Пара 9 | ЗагБал | ,73077 | 3,00077 | ,58850 | -,48127 | 1,94281 | 1,242 | ,226 |

Додаток Б

Анкета експертної оцінки методик

Шановний експерте!

Просимо Вас оцінити придатність нижченаведених методик для виявлення соціально-психологічних особливостей особистості, необхідних для реалізації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності.

Під соціально-психологічними стратегіями життєвої успішності ми розуміємо способи конструювання суб'єктом власного майбутнього через низку осмислених ним етапів та кроків, спрямованих на реалізацію життєвого проєкту через виконання життєвих завдань у важливих для людини сферах життєдіяльності, із залученням інших людей до реалізації цих стратегій.

На етапі теоретичного аналізу ми виявили такі соціально-психологічні стратегії життєвої успішності:

опора на підтримку близьких людей, звернення по допомогу до фахівців, дії за взірцем інших успішних людей, взаємовигідна співпраця (ти мені, я тобі), інтеграція в спільноту, використання інших.

Придатність методик просимо оцінювати за шкалою:

3 – цілком придатна;

2 – частково придатна;

1 – непридатна.

Ваші оцінки просимо вписувати у квадрат під назвою методики.

| № п/п | Назва методики | Короткий опис | Шкали/рівні |
|-------|--|--|--|
| 1 | Комуникативна соціальна компетентність <input type="checkbox"/> 2 22 22 | Методика розрахована на вивчення окремих особистісних факторів у осіб з вищою і середньою освітою. | Фактор А товариськість-замкненість Фактор В кмітливість - неухажність Фактор С емоційна стійкість – емоційна нестійкість Фактор Д життєрадісність - серйозність Фактор К творчій - раціональний Фактор М незалежний – залежний від групи Фактор Н контролюючий себе - імпульсивний Фактор Л - шкала неправди Фактор П – схильність до асоціальної поведінки |

| | | | |
|---|---|--|--|
| 2 | <p>Тест комунікативних вмінь</p> <input data-bbox="244 241 328 320" type="checkbox"/> | <p>Тест дає змогу визначити, який тип реагування обирає респондент: впевнений (компетентний), залежний або агресивний, а також 10 комунікативних вмінь.</p> | <p><u>Способи реагування на ситуацію спілкування:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - впевнений (компетентний); - залежний; - агресивний. <p><u>Комунікативні вміння:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - вміння проявляти і приймати знаки уваги; - реагування на справедливую критику; - реагування на несправедливу критику; - реагування на провокуючу поведінку; - вміння звернутися з проханням; - вміння відмовити у проханні; - вміння проявляти співчуття, підтримку; - вміння приймати співчуття і підтримку; - вміння вступити в контакт з іншою людиною; - реагування на спробу вступити в контакт із вами. |
| 3 | <p>Самооцінка рівня онтогенетичної рефлексії</p> <input data-bbox="244 1122 328 1200" type="checkbox"/> | <p>Методика спрямована на вивчення рівня онтогенетичної рефлексії, яка передбачає аналіз минулих помилок, успішного і неуспішного досвіду життєдіяльності.</p> | <p><u>Методика визначає 3 рівні рефлексії:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - повна відсутність рефлексії минулого досвіду; - рефлексія зі знаком «-», коли результатом минулих помилок стає страх перед здійсненням нових; - рефлексія зі знаком «+» - аналіз минулого і рух вперед. |
| 4 | <p>Експрес-діагностика організаторських здатностей</p> <input data-bbox="244 1525 328 1603" type="checkbox"/> | <p>Методика дає змогу виявити рівень володіння організаторськими здатностями</p> | <p><u>Методика визначає 3 рівні орг. здатностей:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - низький; - середній; - високий. |
| 5 | <p>Діагностика маніпулятивного ставлення</p> <input data-bbox="244 1715 328 1794" type="checkbox"/> | <p>Методика дає змогу визначити рівень маніпулятивного ставлення.</p> | <p><u>Методика визначає 4 рівні маніпулятивного ставлення:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - високий; - середній з тенденцією до високого; - середній з тенденцією до низького; - низький. |
| 6 | <p>Стиль міжособового спілкування</p> <input data-bbox="244 1973 328 2051" type="checkbox"/> | <p>Методика призначена для визначення активності-пасивності у міжособовій взаємодії.</p> | <p><u>Визначається 4 стилі взаємодії:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - директивний; - колегіальний; - невтручання в дії інших людей; - діловий. |

| | | | |
|----|---|--|--|
| 7 | Діагностика лідерських здатностей <input type="checkbox"/> | Методика визначає рівень розвитку лідерських здатностей. | <u>Визначається 4 рівні лідерських здатностей:</u> - слабо виражені лідерські риси; - риси лідера виражені середньо; - сильно виражені лідерські риси; - схильність до диктату. |
| 8 | Деструктивні установки у міжособовому спілкуванні <input type="checkbox"/> | Методика визначає негативні установки у міжособовому спілкуванні | <u>Визначаються такі негативні установки:</u> - завуальована жорстокість; - відкрита жорстокість; - обґрунтований негативізм; - бурчання; - негативний досвід спілкування. |
| 9 | Оцінка емоційно-діяльнійної адаптивності <input type="checkbox"/> | Методика визначає рівень емоційно-діяльнійної адаптивності. | <u>Визначається 4 рівні адаптивності:</u> - високий; - середній; - низький; - дуже низький. |
| 10 | Мотивація досягнень <input type="checkbox"/> | Мотивація проявляється у потребі долати перешкоди і досягати високих результатів, самовдосконалюватись, реалізовувати свої таланти і т.д. Тест допомагає визначити 2 мотиви особистості прагнення до успіху і уникання невдач. | <u>Визначається домінуюча мотиваційна тенденція:</u> - прагнення до успіху; - уникання невдач. |
| 11 | Особистісна конкурентоспроможність <input type="checkbox"/> | Методика спрямована на визначення наявного рівня базових критеріїв конкурентоспроможності. | <u>Визначається 6 рівнів прояву конкурентоспроможності:</u> - високий; - середній; - незначний; - незначне переважання якостей, які перешкоджають конкурент-сті; - виражений рівень якостей, які перешкоджають конкурент-сті; - високий рівень домінування якостей, які перешкоджають конкурент-сті. |
| 12 | Перцептивна оцінка типу стресостійкості <input type="checkbox"/> | Визначається тип стресостійкості | Визначається 4 типи стресостійкості: - тип В; - схильність до типу Б; - тип А; - схильність до типу А. |
| 13 | Рівень суб'єктивного відчуття самотності <input type="checkbox"/> | Методика визначає рівень суб'єктивного відчуття самотності | <u>Методика визначає 3 відчуття самотності:</u> - низький; - середній; |

| | | | |
|----|---|--|--|
| | | | - високий. |
| 14 | Методика вимірювання ригідності <input type="checkbox"/> | Методика визначає вираженість ригідності – тенденції до збереження власних установок, стереотипів, способів мислення, нездатності змінити власну точку зору. | Визначається 3 рівні: - мобільний; - проявляє риси мобільності і ригідності; - ригідний. |
| 15 | Діагностика рівня соціальної фрустрованості <input type="checkbox"/> | Питальник фіксує ступінь незадоволеності соціальними досягненнями в основних аспектах життєдіяльності. | Виділяється 7 рівнів соціальної фрустрованості: - дуже високий; - підвищений; - невизначений; - знижений; - дуже низький; - відсутність фрустрованості. |
| 16 | Методика діагностики міжособових стосунків Лірі <input type="checkbox"/> | За допомогою методики визначається домінуючий тип ставлення до людей у самооцінці і взаємооцінці. | Визначаються такі типи ставлення до оточуючих: - авторитарний; - домінантний; - егоїстичний; - агресивний; - підозрілий; - підлеглий; - залежний; - дружелюбний; - альтруїстичний. |
| 17 | Діагностика оцінки самоконтролю в спілкуванні <input type="checkbox"/> | Методика визначає рівень комунікативного контролю, вміння спілкуватися і слухати співрозмовника. | Визначаються: А) рівень комунікативного контролю: - низький; - середній; - високий. Б) Який респондент співрозмовник: - поганий; - середній; - хороший; - дуже хороший. В) вміння слухати іншого: - високий; - середній; - низький. |

Дякуємо за співпрацю!

Додаток В

Питання напівструктурованого інтерв'ю

| <i>Блок</i> | <i>Питання</i> |
|--|---|
| 1. Питання про переїзд для ВПО* | <ol style="list-style-type: none"> 1. Звідки ви були вимушені переїхати і коли? 2. Розкажіть історію вашого переїзду. Про що ви думали, коли переїздили, які емоції і почуття переживали? 3. Скільки часу вам знадобилося для адаптації? Що вам допомогло адаптуватися? 4. Як і коли ви зрозуміли, що час щось змінювати, відновлювати, досягати? |
| 2. Питання про власність для ВПО | <ol style="list-style-type: none"> 1. Чи відчуваєте ви, що з вимушеним переїздом ви втратили щось дуже важливе? 2. Наскільки сильне це відчуття і переживання? 3. Як би ви могли його описати? 4. Чи вдалось вам за час проживання на новому місці знайти заміну втраченому (може не буквально, а в психологічному сенсі)? 5. Втрату кого/чого ви переживаєте найбільше? 6. Що вам допомагає здолати ці переживання? 7. Що ви раніше (до початку воєнних дій) могли назвати «мій», «моя», «мої», «наша», «наш», «наше»? 8. Що зараз ви можете назвати «мій», «моя», «мої», «наша», «наш», «наше»? |
| 3. Загальні питання про життєву успішність | <ol style="list-style-type: none"> 1. Що значить життєва успішність саме для вас? 2. Які індикатори допомагають вам визначити, що ваше життя вдалось, а ви – успішна людина? 3. Які емоції і відчуття у вас виникають, коли ви оцінюєте своє життя як успішне? |
| 4. Дії, що привели до життєвої успішності** | <ol style="list-style-type: none"> 1. Які кроки ви здійснювали для досягнення життєвої успішності? 2. Що ви враховували, коли планували власні дії? 3. Як ви визначили відправну точку і зробили перший крок? 4. Яке місце у плануванні кроків до життєвого успіху займали можливі перешкоди і труднощі? 5. Як на подальше планування впливали ваші успіхи? 6. Як ви долаєте перешкоди на шляху досягнення? 7. Чи є для вас якісь труднощі, які б ви не змогли подолати? |
| 5. Роль інших у досягненні життєвої успішності | <ol style="list-style-type: none"> 1. Хто з вашого оточення, на вашу думку, найбільш сприяв або допоміг вам у досягненні життєвого успіху? 2. Що ця людина/ці люди робили такого, що це допомогло вам просунутись до успіху/відчутти себе життєво успішною людиною. 3. Як ви зазвичай взаємодієте з іншими людьми, коли досягаєте успіху? <ul style="list-style-type: none"> • Яку роль така взаємодія відіграє у досягненні життєвого успіху? 4. Як ви визначаєте з оточення людей, які можуть допомогти у досягненні успіху? 5. Чим ці люди відрізняються від інших? |
| 6. Соціально-психологічні стратегії | <ol style="list-style-type: none"> 1. Яку роль у досягненні вашої життєвої успішності відіграє підтримка близьких? <ul style="list-style-type: none"> • Наведіть, будь ласка, приклад. |

життєвої
успішності.

2. Як звернення по допомогу до фахівців впливає на досягнення вашої життєвої успішності?
 - Які саме фахівці були найбільш корисними? Наведіть, будь ласка, приклад.
3. Як наслідування чийхось дій (коли ви знаєте, що хтось діяв певним чином і досяг успіху і намагаєтесь повторити ці дії) допомогло вам у досягненні життєвої успішності?
 - Наведіть, будь ласка, приклад.
4. Як співпраця з іншими людьми відобразилась на вашій життєвій успішності?
 - Наведіть, будь ласка, приклад.
5. Яку роль у вашій життєвій успішності відіграє спільнота (наприклад, професійна, соціальна (ВПО), релігійна, навчальна і.т.д.)? З якою спільнотою ви себе асоціюєте?
 - Наведіть, будь ласка, приклад того, як спільнота сприяла вашій життєвій успішності.
6. Чи використовували ви інших людей для досягнення життєвої успішності?
 - Якщо так, то як саме? Наведіть приклад.
 - Якщо ні, то як ви вважаєте, чи може використання інших людей сприяти життєвій успішності? Як саме?
7. Ми щойно говорили про різні способи взаємодії з іншими для досягнення життєвого успіху, а саме:
 - Опора на підтримку близьких людей;
 - Звернення по допомогу до фахівців;
 - Дії за взірцем інших успішних людей;
 - Взаємовигідна співпраця;
 - Інтеграція в спільноту;
 - Використання інших (маніпуляції).

Якщо спробувати визначити ефективність кожного зі способів, то який з них здається вам найбільш ефективним, а який найменш?
8. Можливо є ще якісь способи взаємодії з іншими для досягнення життєвого успіху, які варто зазначити?

7. Моменти
неуспішності

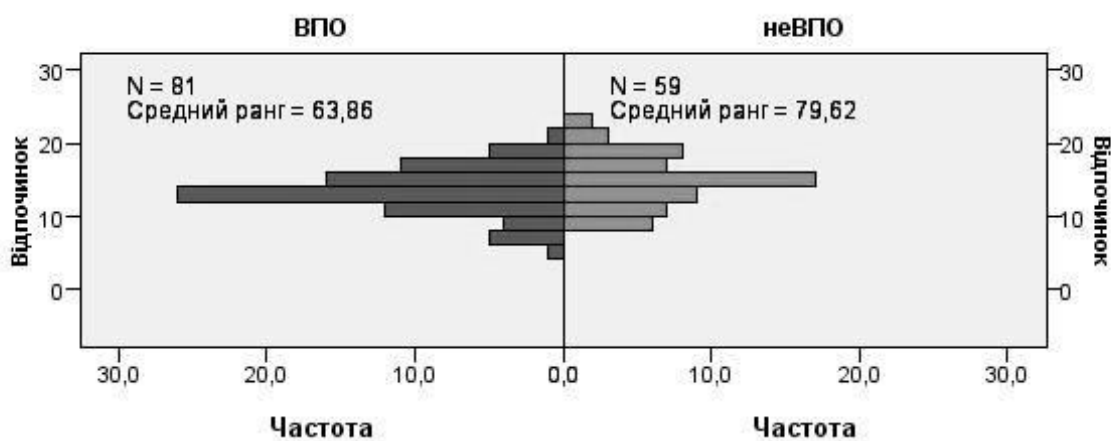
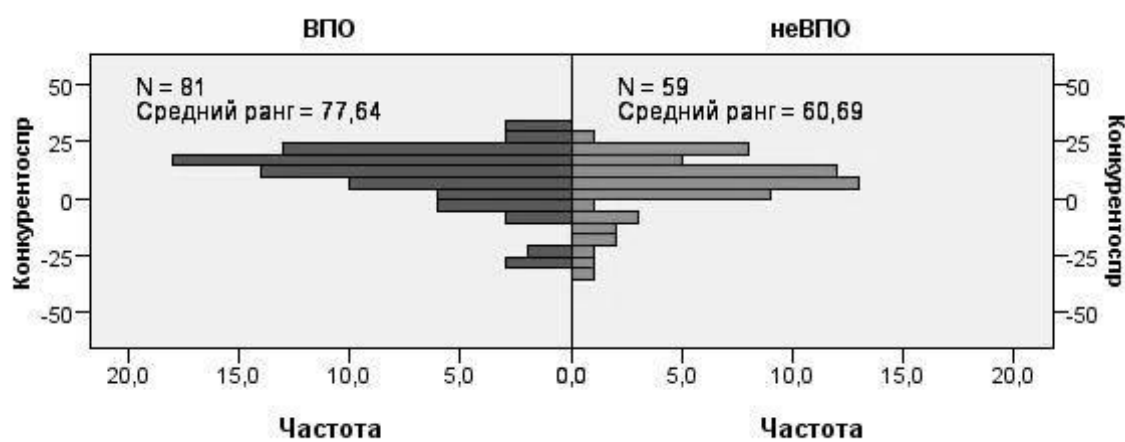
1. Чи бувають у вас моменти, коли ви думаєте, що ваше життя не таке вже й успішне, як вам здається? Пригадайте такі моменти.
 - Що передує їхній появі?
 - Як ви долаєте такі миті?
 - Хто або, що допомагає вам знову повірити в себе?

*Питання двох перших блоків ставилися лише ВПО.

**Якщо людина говорила, що вона неуспішна, то ставились питання про неуспішність.

Додаток Г

Різниця між групами ВПО та не-ВПО за критерієм Мана-Уїтні

Рис. Г.1. Шкала «Відпочинок» ($p=0,023$)Рис. Г.2. Шкала «Конкурентоспроможність» ($p=0,015$)

Різниця між групами ВПО з високим і низьким рівнями соц. бажаності

Рис. Г.3. Шкала «Відпочинок» ($p=0,000$)

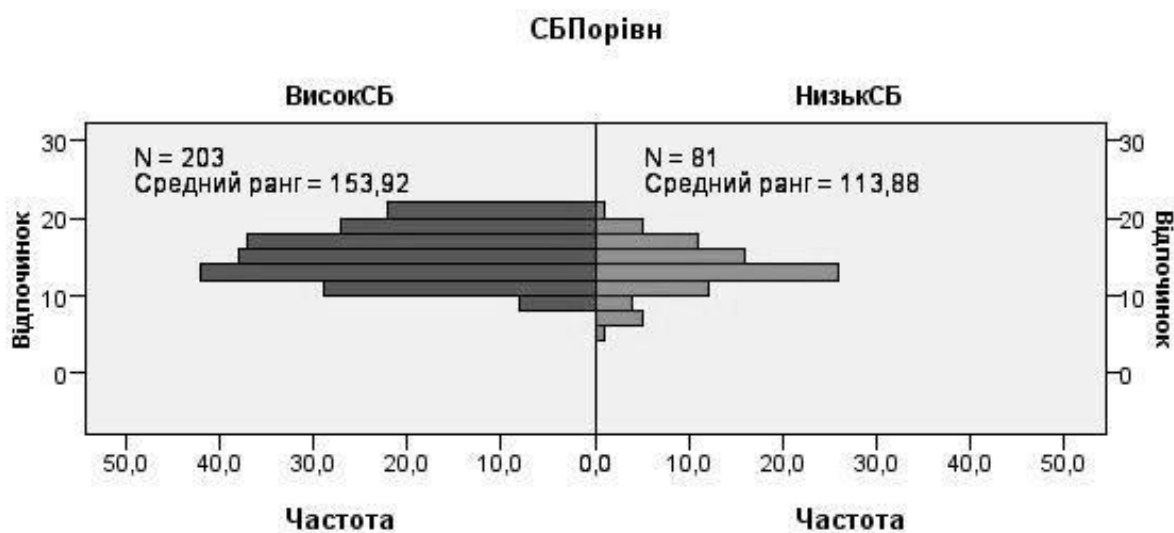


Рис. Г.4. Шкала «Здоров'я» ($p=0,005$)

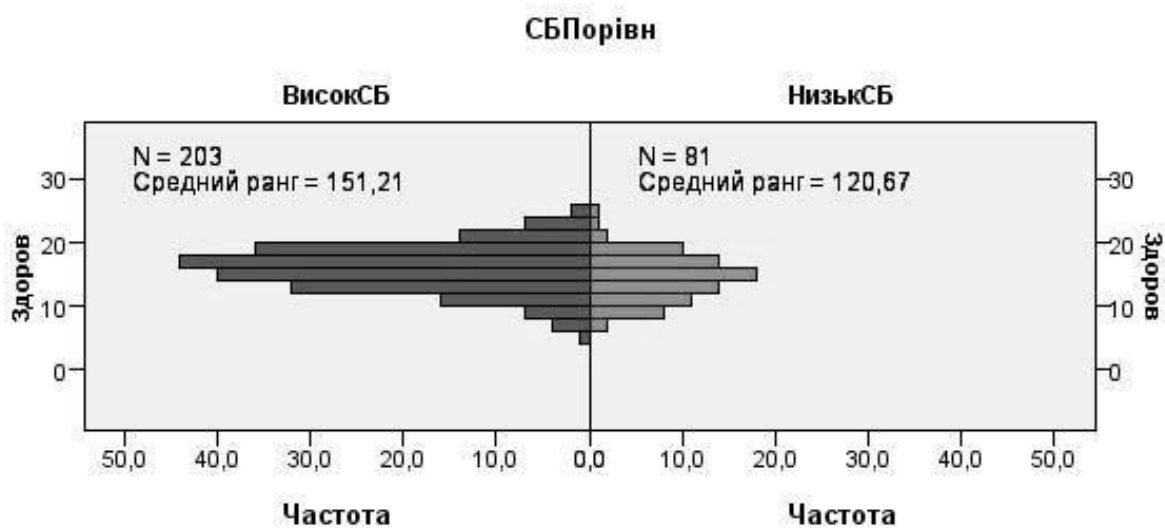


Рис. Г.5. Шкала «Особистий розвиток» ($p=0,011$)

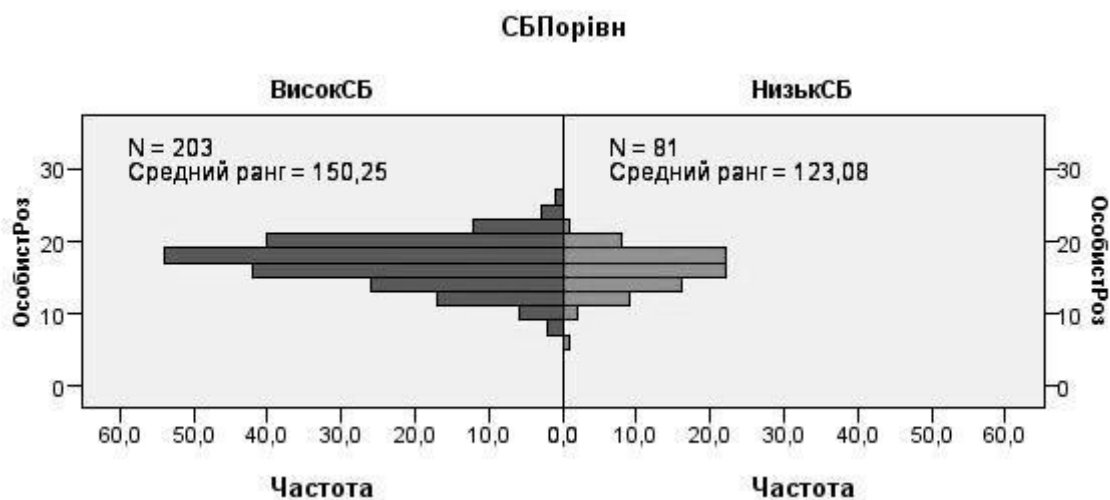


Рис. Г.6. Шкала «Рівень життєвої успішності» ($p=0,010$)

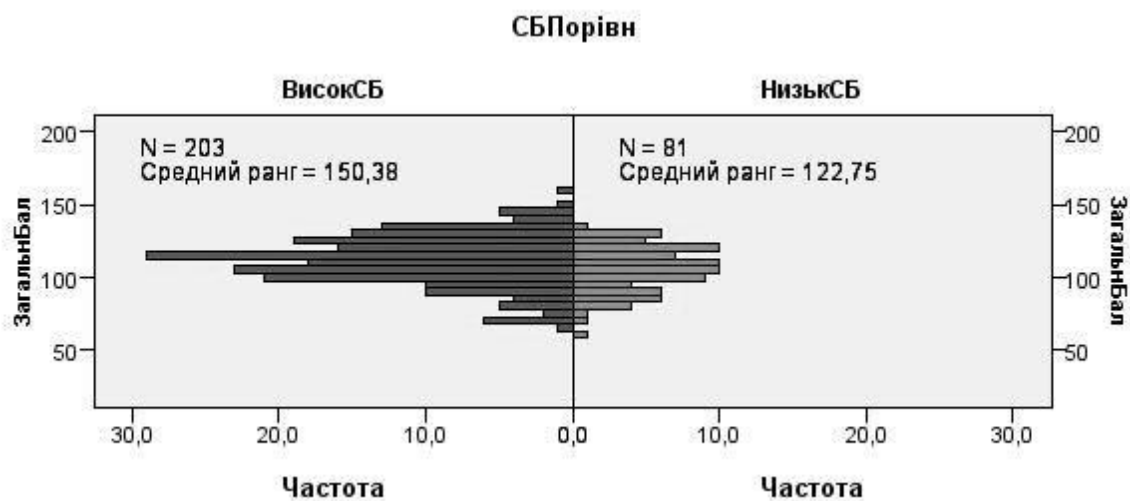


Рис. Г.7. Шкала «Фактор Д» ($p=0,044$)

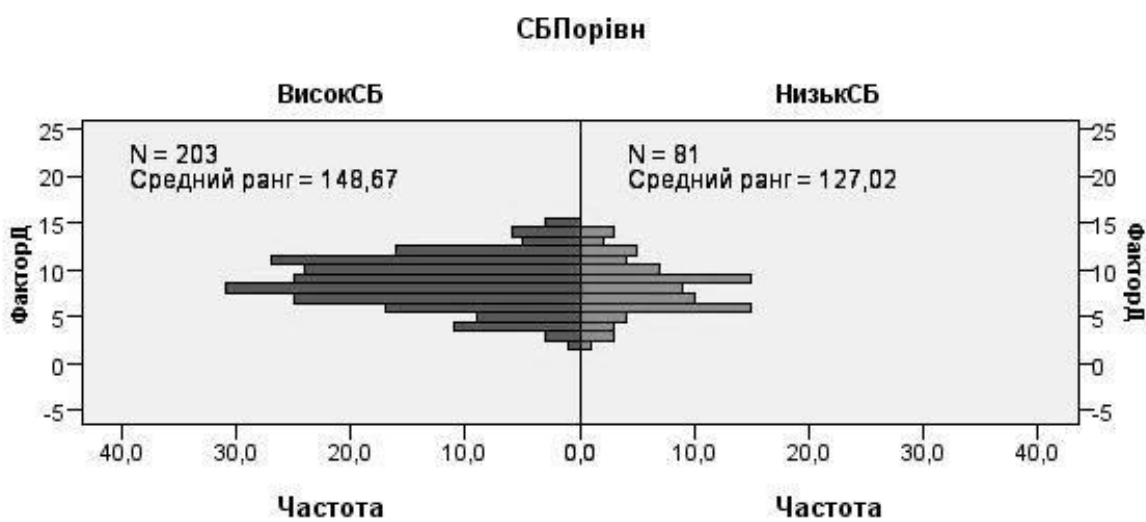


Рис. Г.8. Шкала «Фактор М» ($p=0,047$)

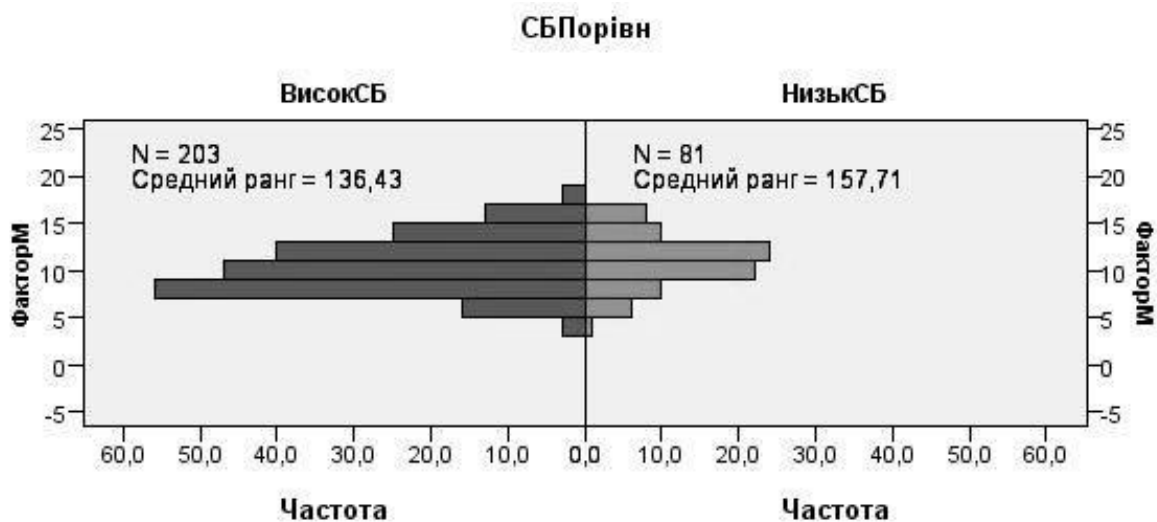


Рис. Г.9. Шкала «Фактор Н» ($p=0,000$)

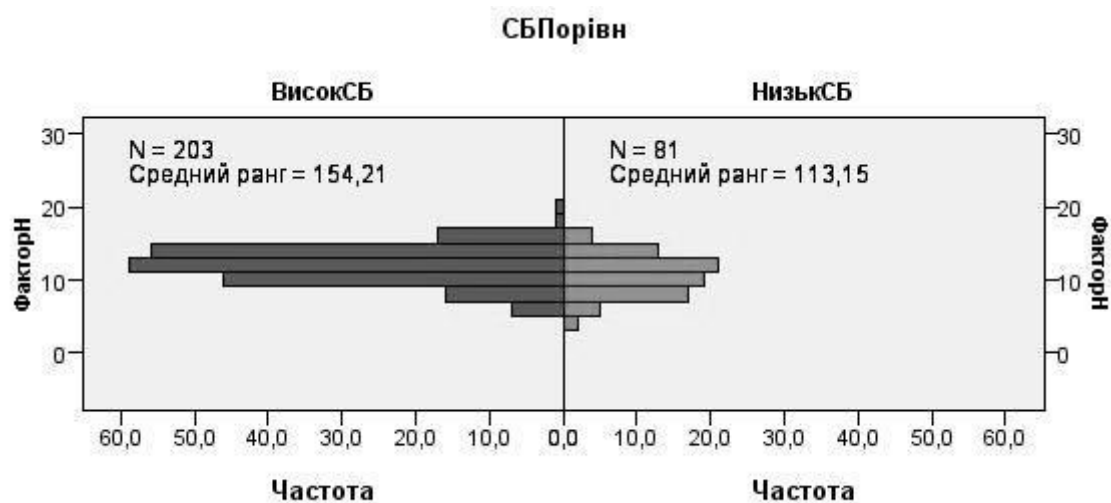


Рис. Г.10. Шкала «Фактор С» ($p=0,000$)

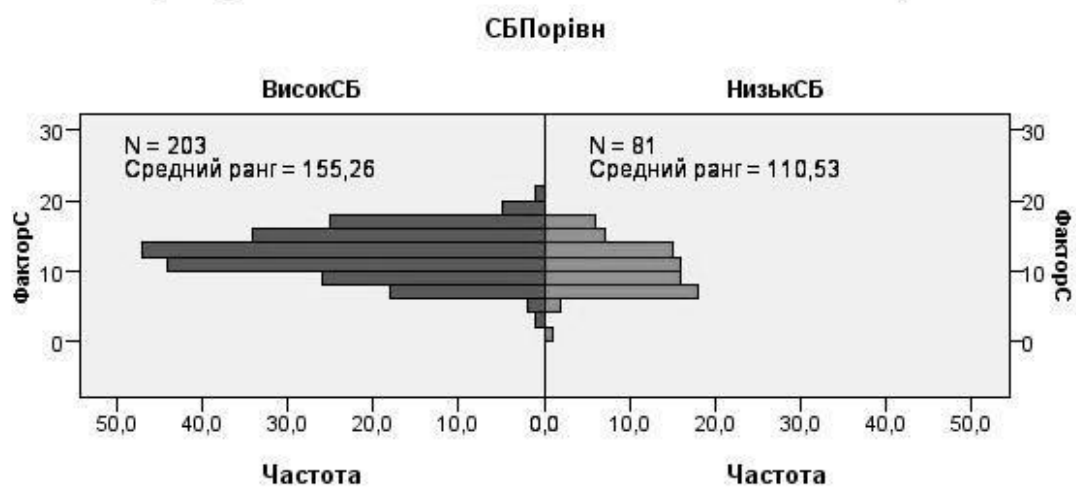


Рис. Г.11. Шкала «Фактор П» ($p=0,31$)

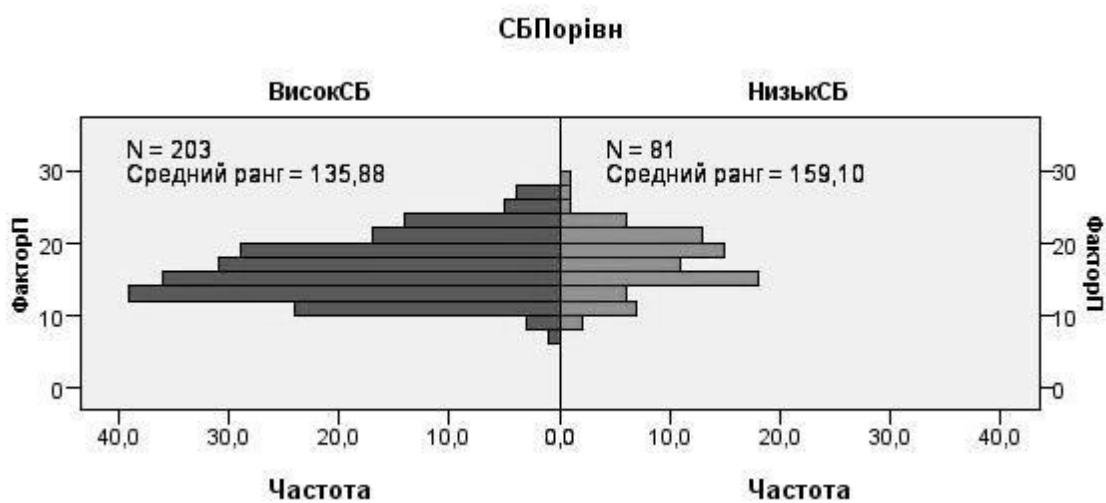


Рис. Г.12. Шкала «Мотивація» ($p=0,043$)

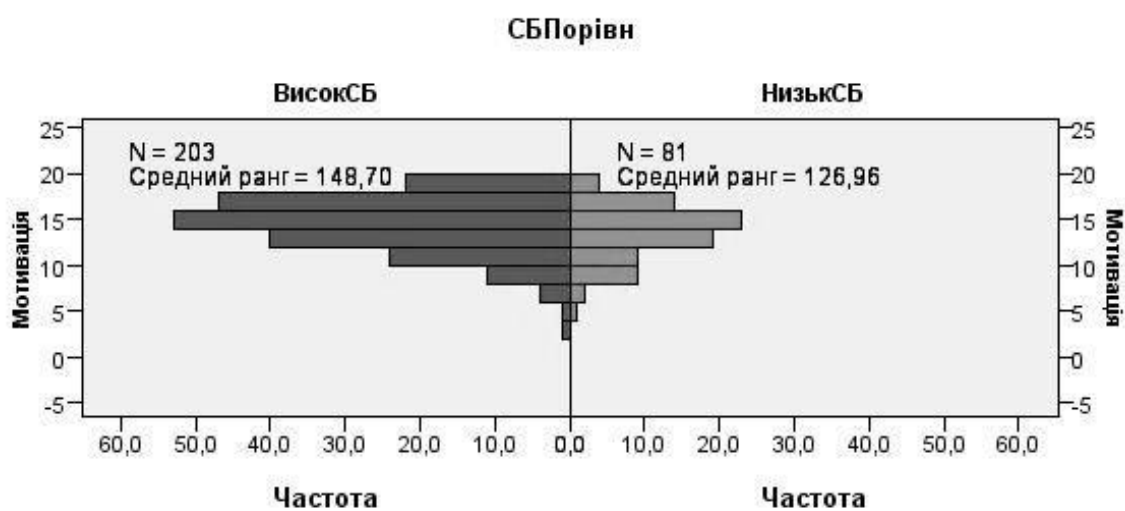


Рис. Г.13. Шкала «Стресостійкість» ($p=0,002$)

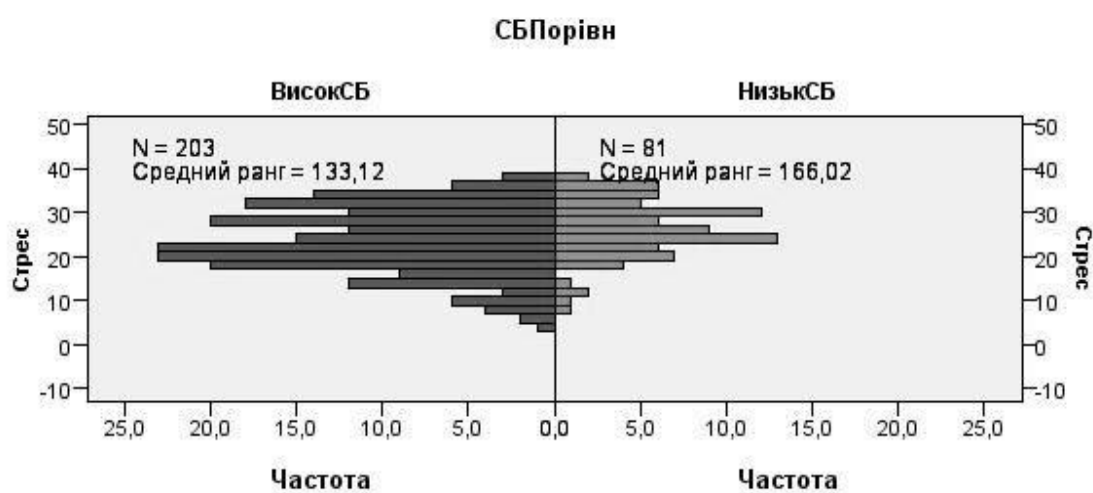
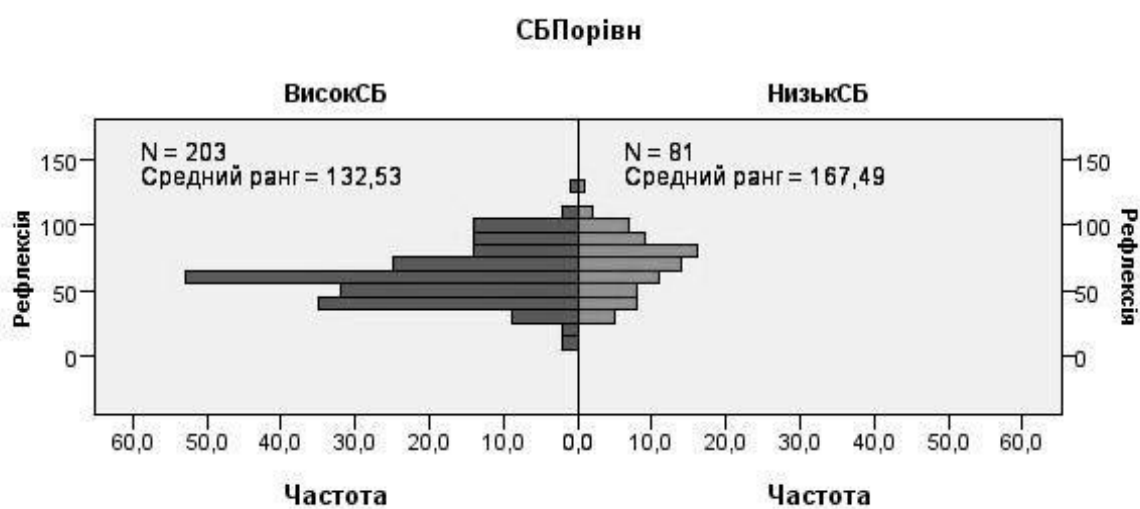


Рис. Г.14. Шкала «Рефлексія» ($p=0,001$)



Додаток Г

Частота розподілу відповідей за шкалою «Результат» у групі не-ВПО з низьким рівнем соціальної бажаності

Табл. Г.1. Частота розподілу відповідей за шкалою «Результат»

| Результат | | | | |
|-----------------|---------|----------|-----------------------|------------------------|
| | Частота | Проценти | Процент допустимих | Накопичений процент |
| Допустимо -7,00 | 1 | 1,7 | 1,7 | 1,7 |
| -5,00 | 11 | 18,6 | 18,6 | 20,3 |
| -3,00 | 15 | 25,4 | 25,4 | 45,8 |
| -1,00 | 14 | 23,7 | 23,7 | 69,5 |
| 1,00 | 15 | 25,4 | 25,4 | 94,9 |
| 3,00 | 2 | 3,4 | 3,4 | 98,3 |
| 7,00 | 1 | 1,7 | 1,7 | 100,0 |
| Усього | 59 | 100,0 | 100,0 | |

Додаток Д

Різниця між групами не-ВПО з високим і низьким рівнями соц. бажаності

Рис. Д.1. Шкала «Особистий розвиток» ($p=0,044$)

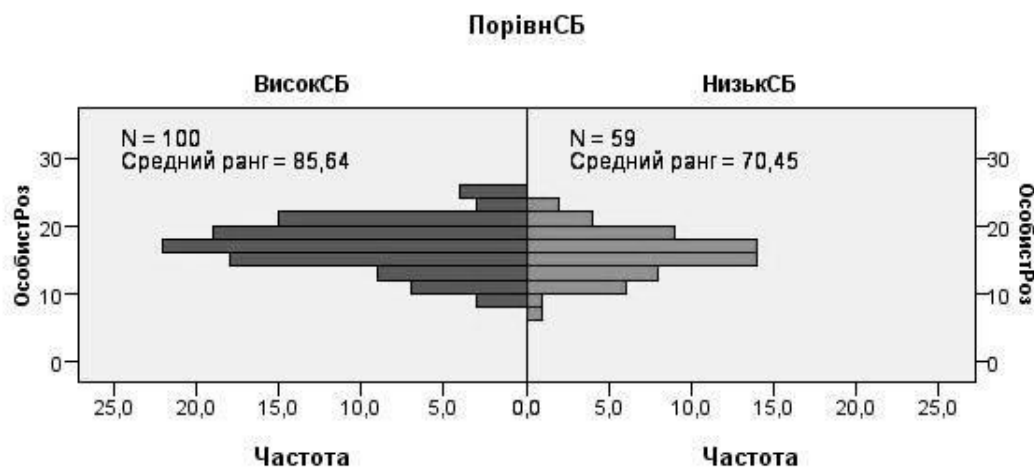


Рис. Д.2. Шкала «Мотивація» ($p=0,016$)

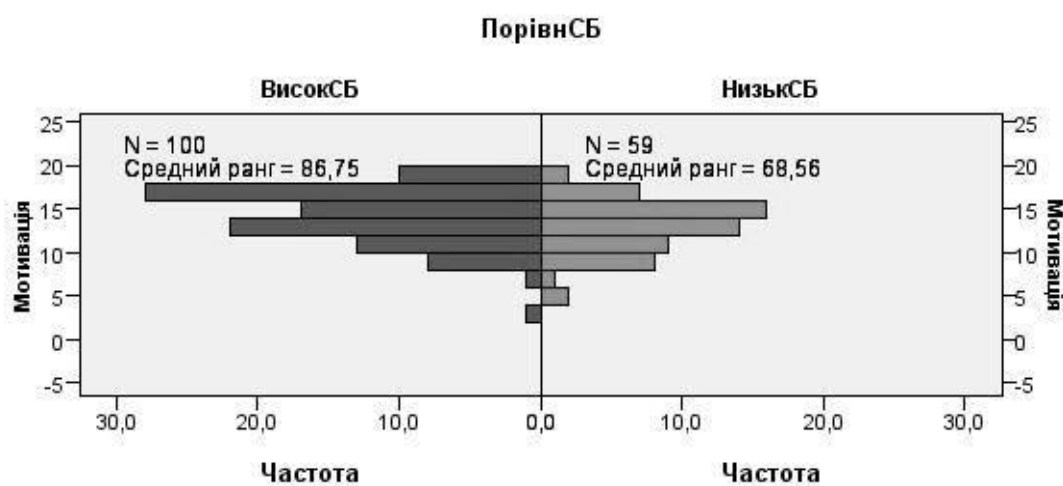
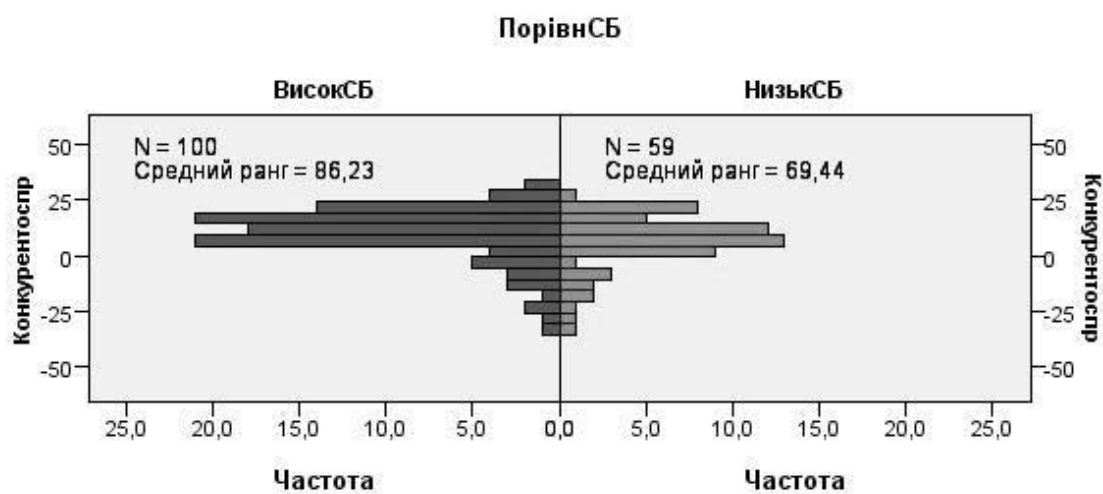


Рис. Д.3. Шкала «Конкурентоспроможність» ($p=0,026$)



Додаток Е

Рисунок Е.1. Кореляційні пляди у групі ВПО (з урахуванням балів за шкалою «Соціальна бажаність»)

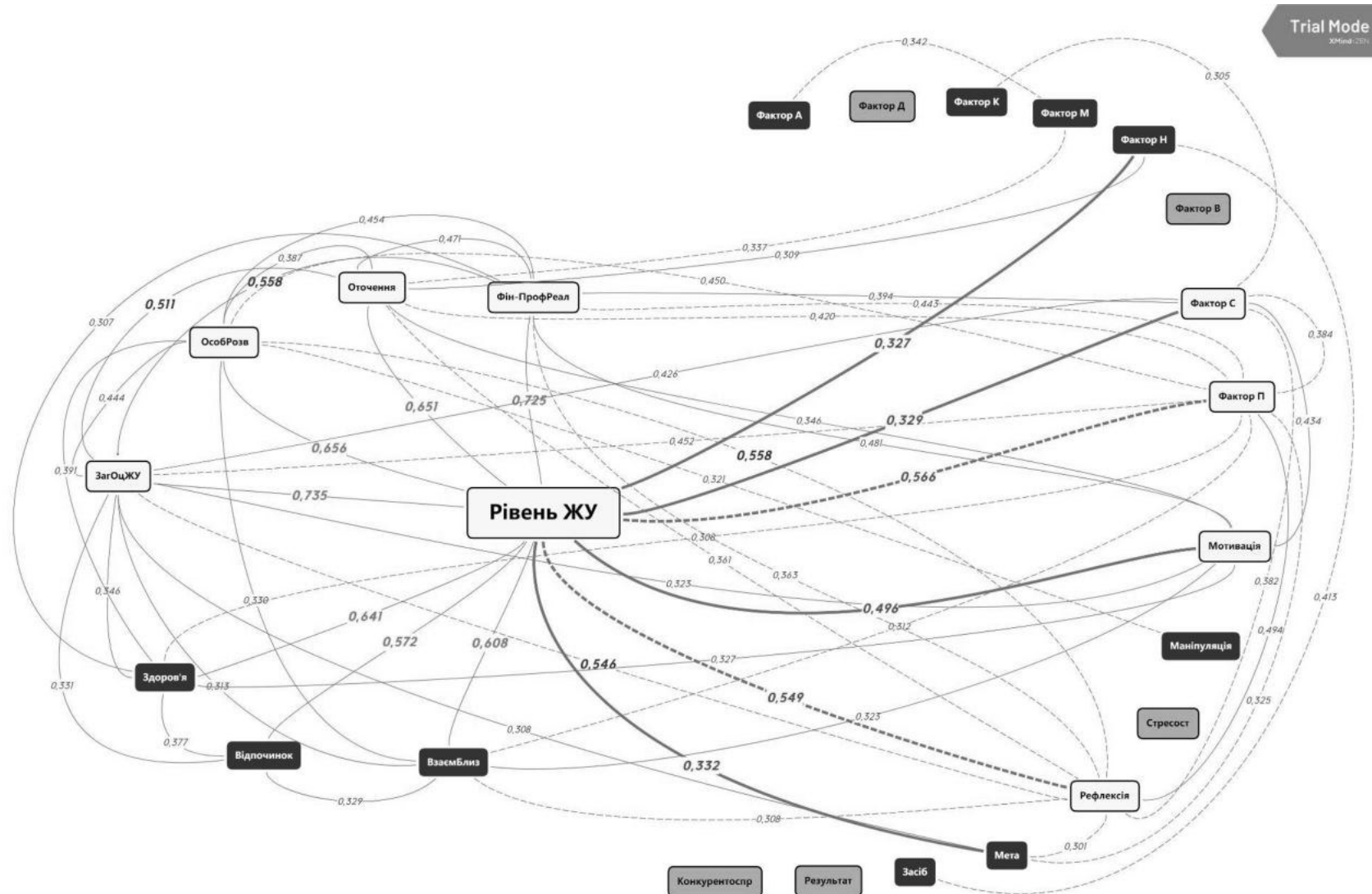


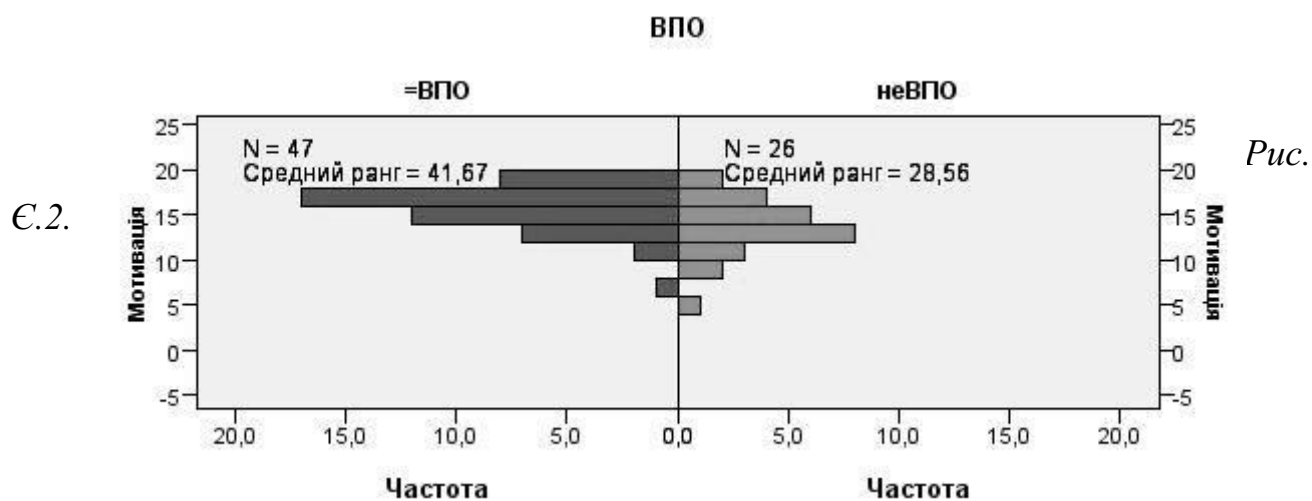
Рисунок Е.2. Кореляційні пляди у групі не-ВПО (з урахуванням балів за шкалою «Соціальна бажаність»)

Табл. Е.1. Кореляції між шкалами, які відповідають за особистісні характеристики у групах ВПО та не-ВПО з урахуванням балів за шкалою «Соціальна бажаність»; * - рівень значущості кореляції $p \leq 0,05$.

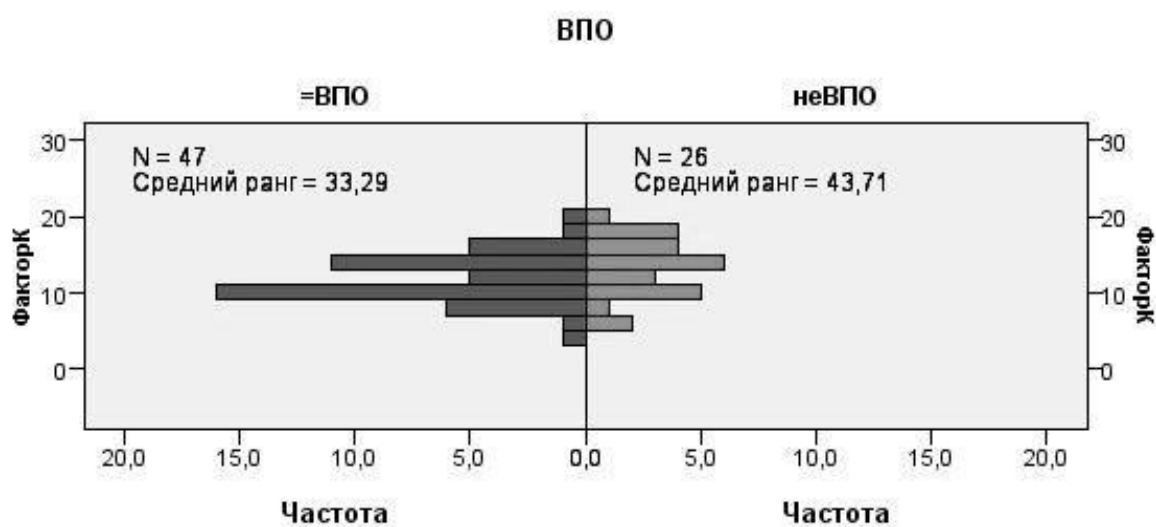
| | | Ф-р А | Ф-р М | Ф-р Н | Ф-р К | Ф-р В | Ф-р С | Ф-р П | Мотив | Маніп | Рефл | Мета |
|---------------|--------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|--------|--------|--------|-------|
| Мотив | ВПО | | | | | | ,434* | | | | | |
| | не-ВПО | ,339* | -,308 | -,301 | -,392* | | ,422* | | | | | |
| Маніп. | ВПО | | | | | | | | | | | |
| | не-ВПО | | | | | -,393* | | | | | | -,318 |
| Стрес. | ВПО | | | | | | | | | | | |
| | не-ВПО | | | | | | | | ,367* | | | |
| Мета | ВПО | | | | | | | -,325* | | | -,301* | |
| | не-ВПО | | | | | ,300* | | | | -,318 | -,360* | |
| Засіб | ВПО | | | -,413* | | | | | | | | |
| | не-ВПО | | | | | | | | | | | |
| Рез. | ВПО | | | | | | | | | | | |
| | не-ВПО | ,356* | | ,406* | | | | | | | | |
| Конк | ВПО | | | | | | | | | | | |
| | не-ВПО | ,302 | | | | | | | ,613* | -,382* | -,422 | ,337* |
| Рефл. | ВПО | | | | | | -,382* | ,494* | | | | |
| | не-ВПО | -,311 | ,358* | | ,324 | | -,625* | ,361 | -,599* | | | |

Додаток Є
Різниця між групами успішних ВПО та не-ВПО за результатами порівняння за критерієм Мана-Уїтні

Рис. Є.1. Шкала «Мотивація» ($p=0,011$)

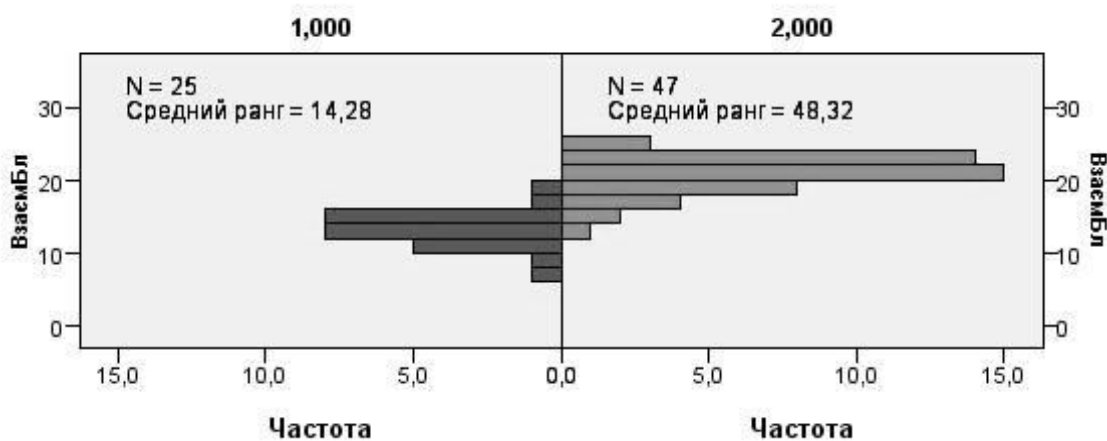
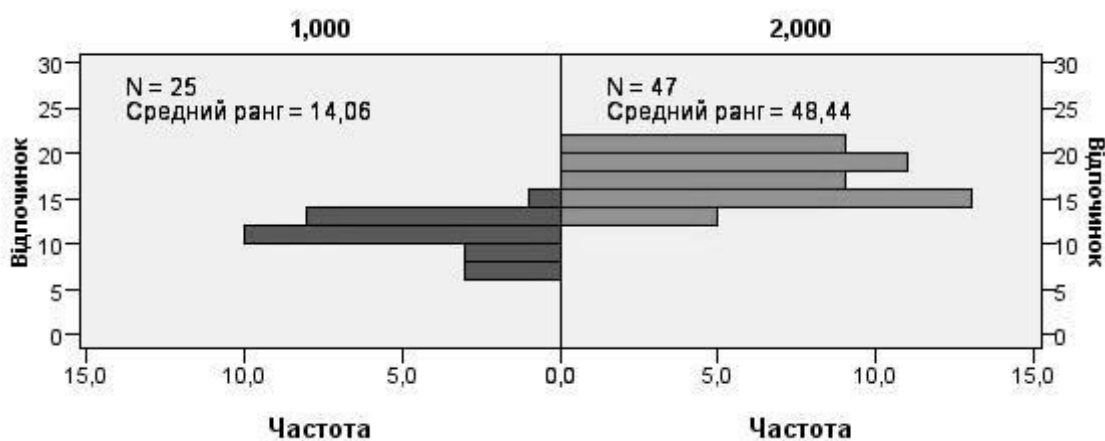
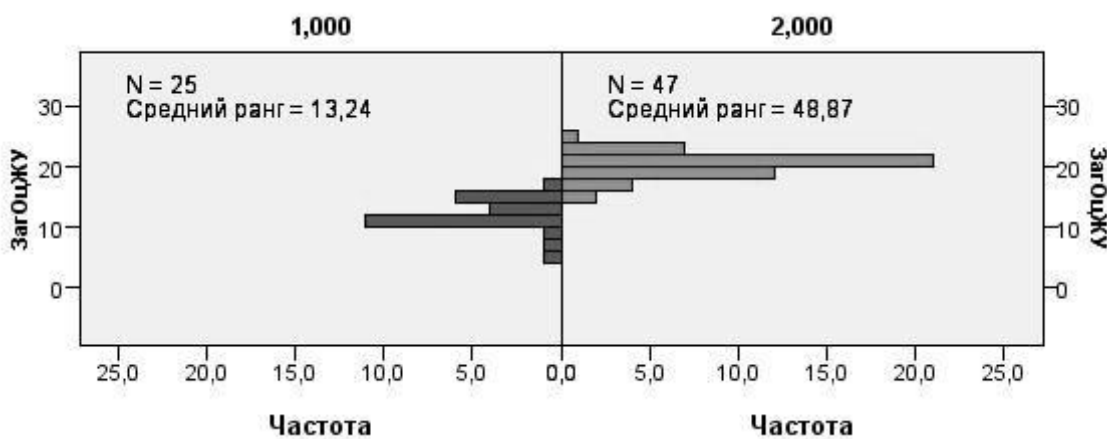


Шкала «Фактор К» ($p=0,043$)



Додаток Ж

Різниця між групами успішних ВПО та неуспішних ВПО за результатами порівняння за критерієм Мана-Уїтні

Рис. Ж.1. Шкала «Взаємини з близькими» ($p=0,000$)Рис. Ж.2. Шкала «Відпочинок» ($p=0,000$)Рис. Ж.3. Шкала «Загальна оцінка життєвої успішності» ($p=0,000$)Рис. Ж.4. Шкала «Здоров'я» ($p=0,000$)

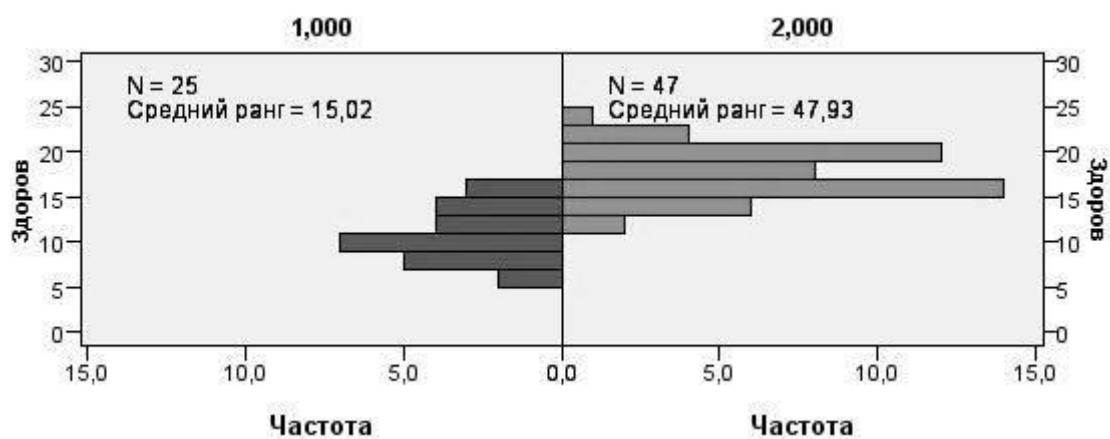


Рис. Ж.5. Шкала «Особистий розвиток» ($p=0,000$)

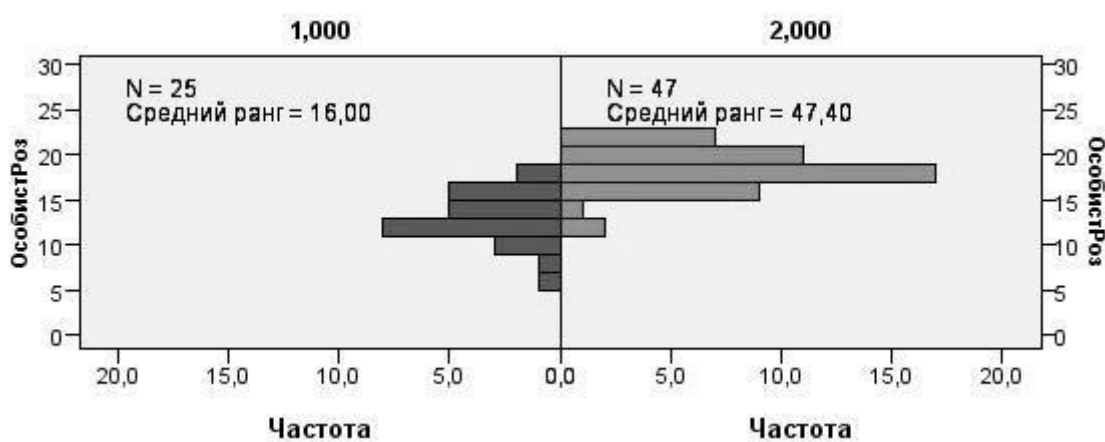


Рис. Ж.6. Шкала «Широке соціальне оточення» ($p=0,000$)

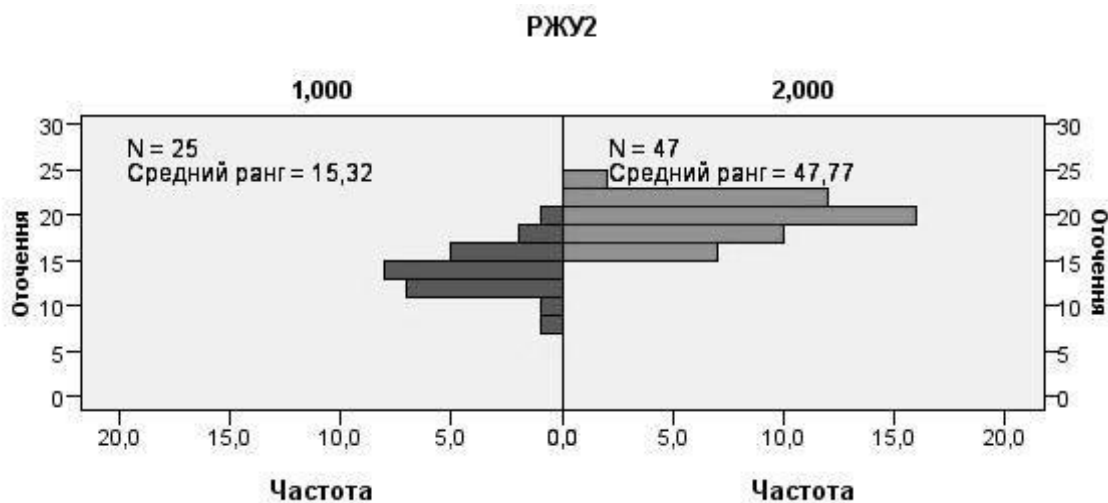


Рис. Ж.7. Шкала «Фінансово-професійна реалізація» ($p=0,000$)

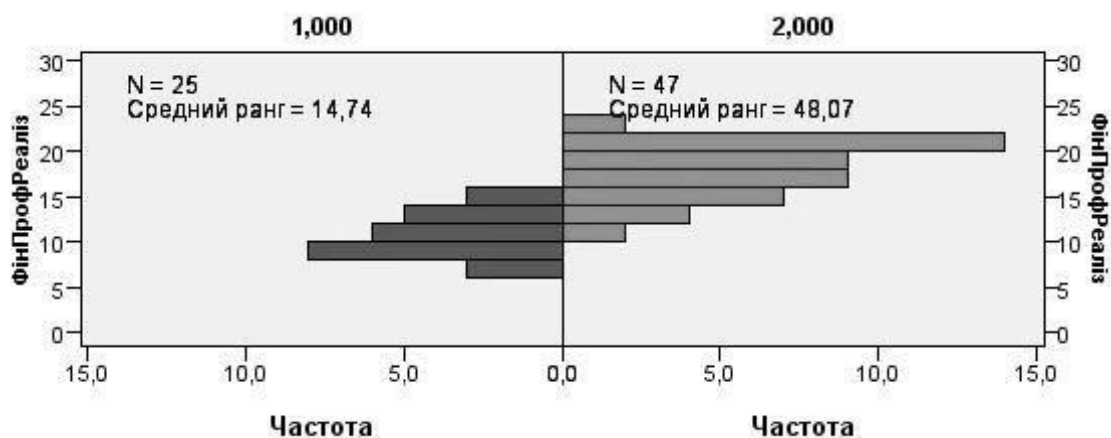


Рис. Ж.8. Шкала «Рівень життєвої успішності» ($p=0,000$)

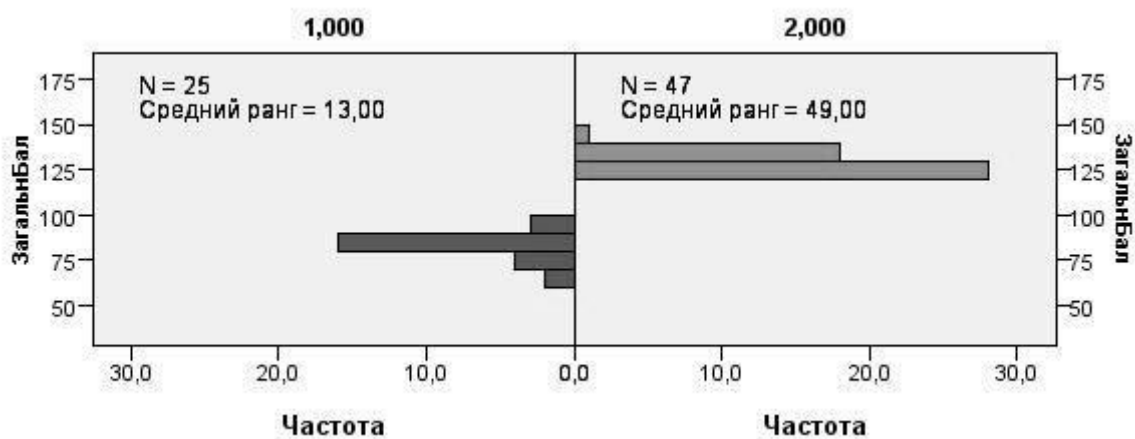


Рис. Ж.9. Шкала «Фактор К» ($p=0,023$)

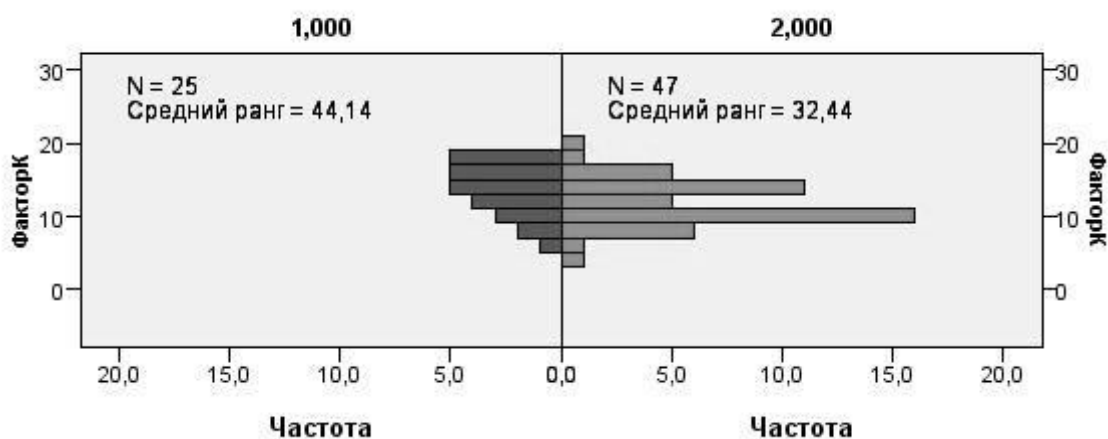


Рис. Ж.10. Шкала «Фактор М» ($p=0,01$)

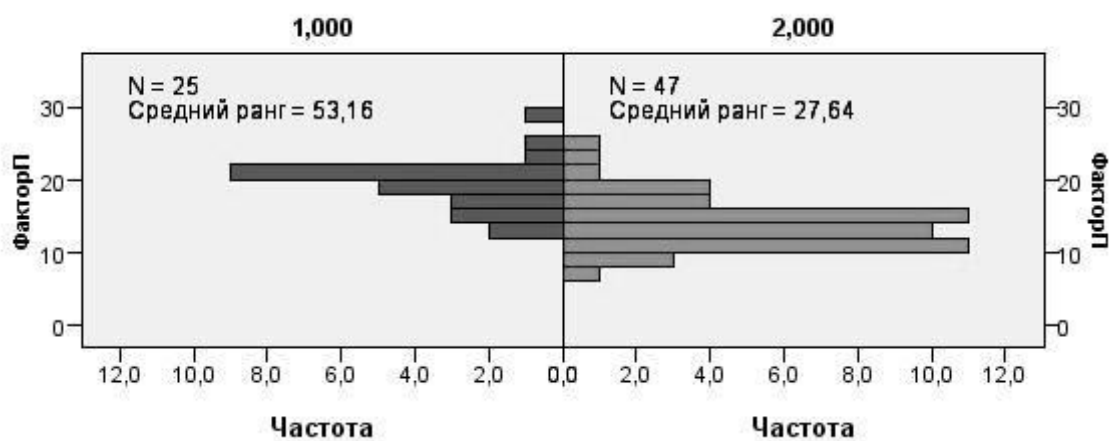


Рис. Ж.14. Шкала «Мотивація» ($p=0,000$)

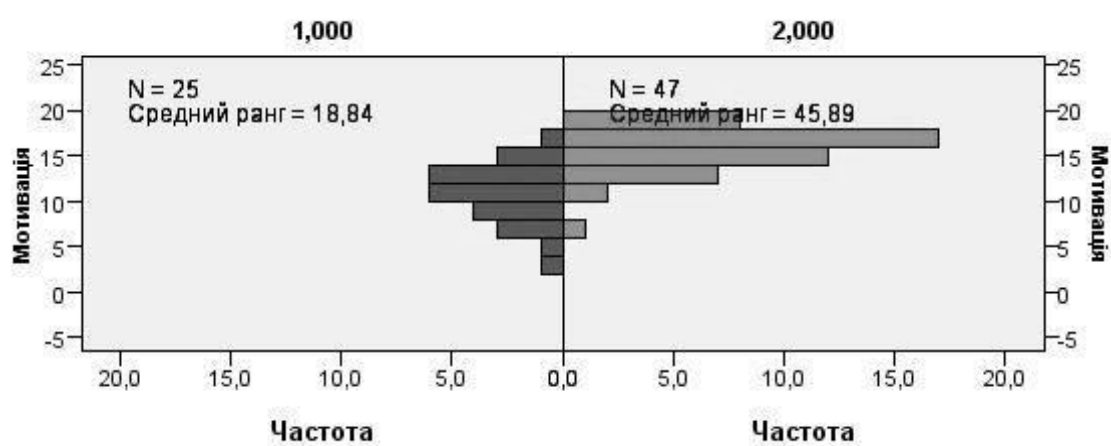


Рис. Ж.15. Шкала «Рефлексія» ($p=0,000$)

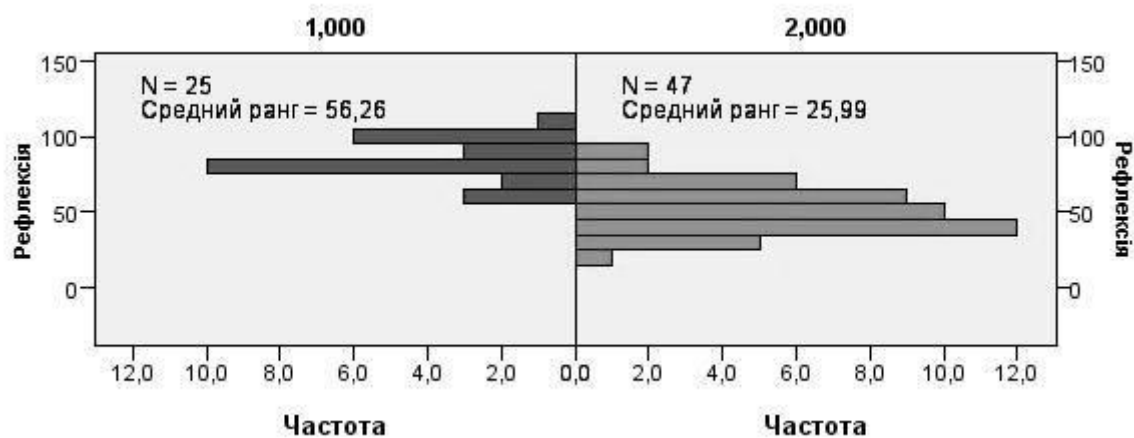


Рис. Ж.16. Шкала «Мета» ($p=0,002$)

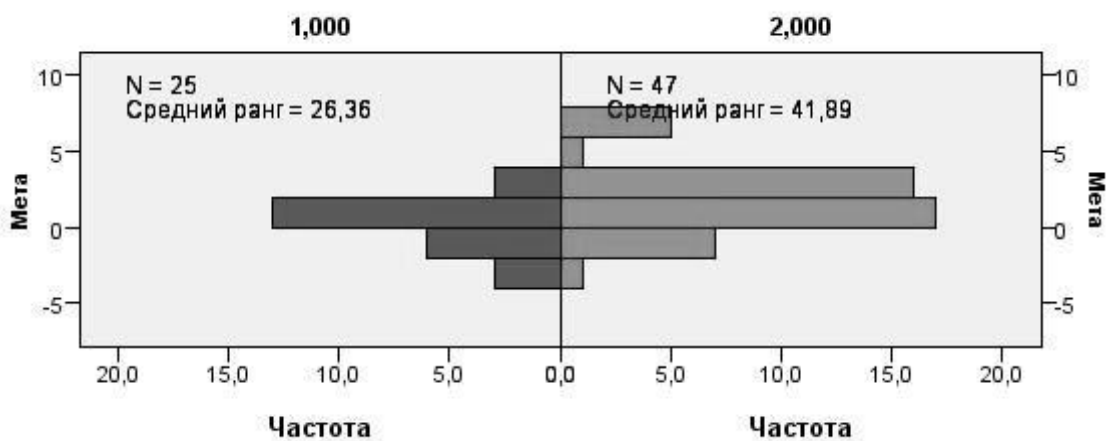
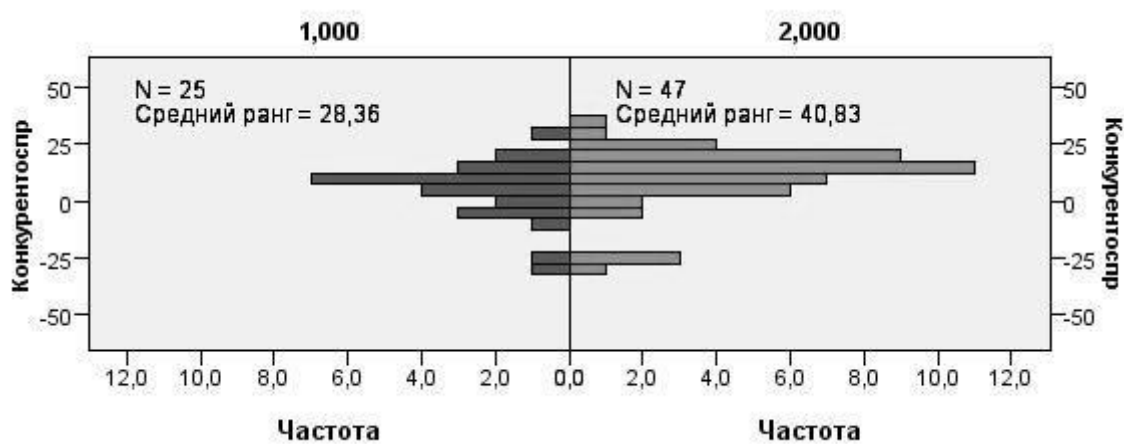


Рис. Ж.17. Шкала «Конкурентоспроможність» ($p=0,016$)



Додаток 3

Таблиця 3. 1. Кореляційна матриця зв'язків особистісних характеристик зі шкалами питальника «Рівень життєвої успішності у групах успішних ВПО, неуспішних ВПО, успішних не-ВПО.

| Шкала | Взаємини з близькими | | | Відпочинок | | | Загальна оцінка життєвої успішності | | | Здоров'я | | | Особистий розвиток | | | Оточення | | | Фінансово-професійна реаліз. | | |
|-------------------|----------------------|--------------|------------------|------------|--------------|------------------|-------------------------------------|--------------|------------------|------------|--------------|------------------|--------------------|--------------|------------------|------------|--------------|------------------|------------------------------|--------------|------------------|
| | усп впо | неусп впо | усп не впо | усп впо | неусп впо | усп не впо | усп впо | неусп впо | усп не впо | усп впо | неусп впо | усп не впо | усп впо | неусп впо | усп не впо | усп впо | неусп впо | усп не впо | усп впо | неусп впо | усп не впо |
| Фактор А | | | | | | 438* | | | | | | | | | | | | | | | |
| Фактор Д | | | | | | | | | | | | | | | | | 437* | | | | |
| Фактор К | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | -402* |
| Фактор Н | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 461* |
| Фактор В | | 444* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 433* |
| Фактор П | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Мотивація | | 421* | | | | | | | | | | | | | 424* | | | | | | |
| Маніпуляція | | | | | 305* | | | | | | | | | | | | | | | | 377** |
| Стресостійкість | | | | | -309* | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Мета | | | | | | | | | | | | -422* | | | | | | | | | |
| Засіб | | | | | | | | | | | | | | | 438* | | | | | | |
| Результат | | | | | | | | | 334* | | | | | | | | | | | | |
| Конкурент. | | | | | | | | | | | | | | | | | | 486* | | | |
| Оточення | | | | | | | | | | | | | | | -309* | | | | | | |
| Фін-проф. реаліз. | | | | | | | | | | | | -378** | | | | | | | | | |

Таблиця 3.2. Кореляційна матриця зв'язків особистісних у групах успішних ВПО, неуспішних ВПО, успішних не-ВПО ч. 1.

| Шкала | Фактор А | | | Фактор Д | | | Фактор К | | | Фактор М | | | Фактор Н | | | Фактор В | | |
|-----------------|------------|--------------|------------------|------------|--------------|------------------|------------|--------------|------------------|------------|--------------|------------------|------------|--------------|------------------|------------|--------------|------------------|
| | усп впо | неусп впо | усп не впо | усп впо | неусп впо | усп не впо | усп впо | неусп впо | усп не впо | усп впо | неусп впо | усп не впо | усп впо | неусп впо | усп не впо | усп впо | неусп впо | усп не впо |
| Фактор А | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Фактор Д | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Фактор К | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Фактор М | -295* | | | -305* | | | | | | | | | | | | | | |
| Фактор Н | | | | | | | | | -516** | | | | | | | | | |
| Фактор В | | | | | | | | | | | | | | -361* | | | | |
| Фактор С | 570** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Фактор П | -293* | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Мотивація | 301* | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Маніпуляція | | | 433* | | | | | | | 289* | | | | | | | | -566** |
| Стресостійкість | | | | | | | | | | | | | | | | | | -463** |
| Мета | | | | | | | | | | | 445* | | | | | | | |
| Засіб | | | | | | 476* | | | | | | | | | -410** | | -460* | |
| Результат | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Конкурент. | 304* | | | | | | 438** | | | | 572** | | | | | | | |

Додаток И

Таблиця И.1. Репертуар СПСЖУ неуспішних ВПО.

| підгрупа | Інформант | Ставлення/ досвід | СПСЖУ | | | | | | |
|---------------------------------|--------------|------------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------------|-------------|---------------|
| | | | Підтримка близьких | Звернення до фахівців | Дії за взірцем | Співпраця з іншими | Інтеграція в спільноту | Маніпуляції | Дії вперед |
| Неуспішні | Інформант 2 | ставлення до стратегії | ? | +/- | +/- | ? | + | - | ? |
| | | власний досвід | - | - | - | - | - | - | - |
| | Інформант 12 | ставлення до стратегії | + | +/- | ? | + | + | + | ? |
| | | власний досвід | - | - | ? | - | - | - | - |
| Успішні в супереч ч тесту | Інформант 6 | ставлення до стратегії | + | +/- | - | + | +/- | - | ? |
| | | власний досвід | +/- | + | +/- | + | - | - | - |
| | Інформант 7 | ставлення до стратегії | + | ? | + | + | + | + | ? |
| | | власний досвід | + | - | + | - | - | - | - |
| Утрачен а успішність | Інформант 4 | ставлення до стратегії | + | + | + | - | - | - | ? |
| | | власний досвід | +/- | + | + | - | - | - | - |
| | Інформант 9 | ставлення до стратегії | + | + | + | + | + | + | ? |
| | | власний досвід | - | + | +/- | + | - | - | - |
| | Інформант 10 | ставлення до стратегії | +/- | +/- | + | + | +/- | - | ? |
| | | власний досвід | + | + | + | + | +/- | - | - |
| | Інформант 11 | ставлення до стратегії | +/- | +/- | + | + | + | + | ? |
| | | власний досвід | +/- | +/- | - | - | + | - | - |
| Переоцінка | Інформант 1 | ставлення до стратегії | + | + | +/- | + | +/- | - | ? |
| | | власний досвід | - | +/- | - | - | + | - | - |
| | Інформант 3 | ставлення до стратегії | + | + | +/- | + | + | + | ? |
| | | власний досвід | + | - | - | - | - | - | - |
| | Інформант 5 | ставлення до стратегії | + | +/- | + | +/- | + | - | ? |
| | | власний досвід | + | + | + | +/- | - | - | - |
| | Інформант 8 | ставлення до стратегії | ? | + | +/- | + | + | + | ? |

| | | | | | | | | | |
|--|--|----------------|-----|---|-----|---|---|--|---|
| | | власний досвід | +/- | - | +/- | + | + | | - |
|--|--|----------------|-----|---|-----|---|---|--|---|

Таблиця И.2.Репертуар СПСЖУ успішних ВПО.

| Інформант | Ставлення/ досвід | СПСЖУ | | | | | | |
|--------------|----------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------------|-------------|--------------|
| | | Підтримка близьких | Звернення до фахівців | Дії за взірцем | Співпраця з іншими | Інтеграція в спільноту | Маніпуляції | Дії всупереч |
| Інформант 1 | ставлення | + | + | +/- | + | + | - | + |
| | досвід | - | + | +/- | + | + | - | + |
| Інформант 2 | ставлення | + | + | +/- | + | + | + | + |
| | досвід | +/- | + | +/- | + | + | - | + |
| Інформант 3 | ставлення | + | + | - | + | + | - | + |
| | досвід | + | - | - | + | + | - | + |
| Інформант 4 | ставлення | + | + | +/- | + | + | +/- | + |
| | досвід | +/- | + | +/- | + | + | +/- | + |
| Інформант 5 | ставлення | + | + | +/- | +/- | + | +/- | + |
| | досвід | +/- | + | +/- | +/- | + | +/- | + |
| Інформант 6 | ставлення | + | + | +/- | + | - | + | ? |
| | досвід | +/- | + | + | + | - | + | + |
| Інформант 7 | ставлення | +/- | + | + | + | + | +/- | ? |
| | досвід | + | + | + | + | + | +/- | + |
| Інформант 8 | ставлення | + | + | +/- | + | + | - | + |
| | досвід | + | + | - | + | + | - | + |
| Інформант 9 | ставлення | + | + | +/- | +/- | + | - | ? |
| | досвід | + | - | - | +/- | + | - | + |
| Інформант 10 | ставлення | + | + | + | +/- | + | - | ? |
| | досвід | + | +/- | + | +/- | + | - | + |
| Інформант 11 | ставлення | + | + | + | + | + | + | ? |
| | досвід | + | + | +/- | + | + | + | + |
| Інформант 12 | ставлення | + | + | + | + | + | - | ? |
| | досвід | +/- | - | + | + | + | - | + |
| Інформант 13 | ставлення | + | + | +/- | + | + | +/- | ? |
| | досвід | +/- | + | +/- | + | + | +/- | - |
| Інформант 14 | ставлення | + | + | +/- | + | + | + | + |
| | досвід | +/- | + | +/- | + | + | + | + |
| Інформант 15 | ставлення | +/- | + | + | + | + | + | + |
| | досвід | + | + | + | + | + | + | + |
| Інформант 16 | ставлення | + | + | +/- | + | + | + | ? |
| | досвід | + | +/- | +/- | + | + | +/- | - |
| Інформант 17 | ставлення | + | + | +/- | + | + | +/- | + |
| | досвід | + | + | +/- | + | + | +/- | + |
| Інформант 18 | ставлення | + | + | + | + | +/- | + | ? |
| | досвід | + | +/- | + | + | +/- | + | - |

Таблиця И.3. Репертуар СПСЖУ успішних не-ВПО.

| Інформант | Ставлення/ досвід | СПСЖУ | | | | | | |
|-------------|----------------------|----------------------------|-----------------------------|----------------------|--------------------------|------------------------------|-------------|-----------------|
| | | Підтримка а близьких | Звернення до фахівців | Дії за взірцем | Співпраця з іншими | Інтеграція в спільноту | Маніпуляції | Дії всупереч |
| Інформант 1 | ставлення | + | + | + | +/- | +/- | + | ? |
| | досвід | + | - | + | +/- | - | + | - |
| Інформант 2 | ставлення | + | + | +/- | + | + | + | ? |
| | досвід | + | - | +/- | + | + | - | - |
| Інформант 3 | ставлення | + | + | +/- | + | +/- | + | ? |
| | досвід | +/- | - | +/- | + | +/- | + | + |
| Інформант 4 | ставлення | + | + | +/- | + | + | + | ? |
| | досвід | +/- | + | +/- | + | + | + | + |
| Інформант 5 | ставлення | + | + | +/- | + | + | +/- | ? |
| | досвід | + | + | +/- | + | + | +/- | - |
| Інформант 6 | ставлення | + | + | +/- | + | + | + | ? |
| | досвід | + | + | - | + | +/- | +/- | + |
| Інформант 7 | ставлення | + | + | +/- | +/- | +/- | + | ? |
| | досвід | +/- | - | - | +/- | +/- | + | + |
| Інформант 8 | ставлення | + | + | + | + | + | +/- | ? |
| | досвід | +/- | + | + | + | + | - | - |

ДОДАТОК І

Питання інтерв'ю перед початком коучингової взаємодії

- 1) Опишіть, будь ласка, коротко історію вашого переїзду (Звідки ви були вимушені переїхати і коли? Які емоції і почуття у вас викликав переїзд?)
- 2) Чи вважаєте ви себе успішною людиною на даному етапі? Чи змінилося це відчуття порівняно з тим періодом, коли ви заповнювали питальники? Що на це повпливало?
 Чи змінилося ваше відчуття успішності у порівнянні з періодом до переїзду? Як саме?
- 3) Що для вас означає життєва успішність?
- 4) Які труднощі/проблеми у вас виникали/виникають у зв'язку з вашим переїздом? (а психологічного характеру)?
- 5) Чи відчуваєте ви, що вже адаптувались? (Скільки часу для цього знадобилось? Що сприяло/перешкоджало адаптації?)
- 6) Чи використовуєте ви якісь з нижченаведених стратегій для досягнення результату:
 - Опора на підтримку близьких людей;
 - Звернення по допомогу до фахівців;
 - Дії за взірцем інших успішних людей;
 - Взаємовигідна співпраця;
 - Інтеграція в спільноту;
 - Використання інших (маніпуляції);
 - Дії всупереч оточенню і обставинам
 Як саме? Які з них найбільш ефективні, а які найменш?
- 7) Ви плануєте власні дії? Який у вас горизонт планування? Чи змінився він після переїзду?
- 8) Що вас більше мотивує: успіхи чи труднощі?
- 9) Які ваші очікування щодо нашої взаємодії?
- 10) Які питання ви хотіли би обговорити/вирішити протягом цього часу?

- 11) Які результати має принести розв'язання цих питань? Що зміниться у вашому житті? Як зміниться ваша життєва успішність?
- 12) Якщо уявити, що це наша остання зустріч, то яким/якою ви стали?

Питання інтерв'ю після закінчення коучингової взаємодії

1. Чи змінилось щось у відчутті себе успішною/неуспішною людиною після коучингу? Як ви наразі оцінюєте власну життєву успішність?
2. Як би ви зараз відповіли на запитання «Що для вас життєва успішність?»
3. Що змінилось щодо використання соціально-психологічних стратегій життєвої успішності?
 - Опора на підтримку близьких людей;
 - Звернення по допомогу до фахівців;
 - Дії за взірцем інших успішних людей;
 - Взаємовигідна співпраця;
 - Інтеграція в спільноту;
 - Використання інших (маніпуляції);
 - Дії всупереч оточенню і обставинам.

Які з вищенаведених стратегій вважаєте найбільш ефективними, а які найменш?
4. Чи були задоволені ваші потреби під час коучингової взаємодії? Як і які саме?
5. Чи досягли ви цілей, які ви планували досягти під час коучингової взаємодії?
6. Які нові знання ви отримали під час коучингової взаємодії?
7. Які нові навички ви отримали під час коучингу?
8. Чи відчули ви зміни у таких категоріях:
 - Саморозуміння;
 - Впевненість в собі;
 - Самоефективність/віра у власні сили;
 - Саморегуляція;
 - Інтерперсональні (комунікативні) навички/розуміння ефективного спілкування з оточуючими.
9. Як би ви оцінили (охарактеризували) наші з вами стосунки, як коуча і клієнта?
 - Наскільки ви відчували довіру?

- Співпрацю (сумісну роботу над вашими запитами)
 - Повагу
 - Залученість у процес
10. Наскільки ви задоволені організацією процесу: частотою зустрічей, комфортністю, зрозумілістю комунікацій (домовленостей)?
11. Як би ви оцінили коуча за такими характеристиками:
- Компетентність (коучингова присутність, активне слухання, сильні запитання, пряма комунікація, створення усвідомлюваності, дизайн подальших дій, планування і постановка цілей, управління прогресом і відслідковування результатів);
 - Зацікавленість у розв'язанні проблеми клієнта.
 - Досвідченість (досвід роботи, освіта, життєвий досвід).
 - Емпатія.
12. Як би ви оцінили себе за такими характеристиками:
- Готовність до коучингової взаємодії;
 - Відданість власним цілям (наскільки декларування того, що ви збираєтесь робити після сесії відповідало дійсності)?
 - Готовність брати на себе відповідальність.
13. На що, на вашу думку, необхідно звернути увагу, аби покращити результати коучингу?
14. Якщо спробувати підвести підсумок усьому вищесказаному, то що для вас було найбільш цінним у коучинговій взаємодії, результатах коучингу?
15. Чи рекомендували б ви коучинг як засіб активації соціально-психологічних стратегій життєвої успішності іншим?

ДОДАТОК Й

Кейс коучингової взаємодії з Коучі_3

Таблиця Й.1. Результати учасника за методиками до коучингу

| Назва методики 1: Рівень життєвої успішності | | |
|---|---|--|
| Шкала | Що вимірює шкала? | <i>Ваш результат</i> |
| Соціальна бажаність | Ця шкала показує, наскільки достовірними можна вважати відповіді респондента | Дані, отримані в ході опитування достовірними вважати не можна, оскільки кількість балів за шкалою "соціальна бажаність" перевищує дозволену кількість |
| Рівень життєвої успішності | Показник розкриває загальний рівень життєвої успішності, тобто те, наскільки людина задоволена власними результатами у різних сферах життя і, наскільки успішною почувається. | Середній рівень життєвої успішності |
| Взаємини з близькими | Показник розкриває рівень успішності і задоволеності людини результатами у сфері стосунків з близькими людьми | Середній рівень |
| Відпочинок | Показник розкриває рівень успішності і задоволеності людини результатами у сфері проведення вільного часу, відпочинку. | Середній рівень |
| Загальна оцінка ЖУ | Показник розкриває, як людина оцінює свою життєву успішність, наскільки вона задоволена власним життям. | Середній рівень |
| Здоров'я | Показник розкриває рівень задоволеності людини власним здоров'ям. | Середній рівень |
| Особистий розвиток | Показник розкриває рівень успішності людини у сфері особистого розвитку. | Середній рівень |
| Широке соціальне оточення | Показник розкриває рівень успішності і задоволеності людини власним соціальним оточенням | Середній рівень |
| Фінансово-професійна реалізація | Показник розкриває рівень успішності людини у фінансово-професійній сфері. | Середній рівень |
| | | |

| Назва методики 2: Комунікативна соціальна компетентність | |
|--|--|
| Методика призначена для отримання більш повного уявлення про особистість, складання ймовірного прогнозу про успіх її діяльності. | |
| <i>Ваш результат:</i> | |
| Фактор Л | Дані отримані в опитуванні можна вважати достовірними |
| Фактор А | Переважають такі риси як відкритість, легкість, комунікабельність |
| Фактор В | Середній рівень розвитку логічного мислення або уважності |
| Фактор С | Переважає емоційна стійкість, зрілість, спокій. |
| Фактор Д | Рівновага між тверезістю, мовчазністю, серйозністю і життєрадісністю, безтурботністю, веселістю. |
| Фактор К | Яскраво виражені чутливість, художнє мислення. Людина тягнеться до інших. |

| | | |
|--|---|--|
| Фактор М | Рівновага між незалежністю, орієнтованістю на себе і залежністю від групи, товариськістю. Може надавати перевагу як власній думці, так і прямувати за думкою громадськості. | |
| Фактор Н | Переважає контроль над собою, вміння підпорядкувати себе правилам. | |
| Фактор П | Людині притаманна прийнятна соціальна поведінка | |
| Назва методики 3: Особистісна конкурентоспроможність | | |
| Методика спрямована на визначення наявного рівня базових критеріїв конкурентоспроможності. У даному випадку особистісна конкурентоспроможність розуміється як форма міжособової взаємодії, що характеризується досягненням цілей в умовах протистояння індивідам або групам, які досягають тих самих цілей | | |
| <i>Ваш результат:</i> | Незначний рівень особистісної конкурентоспроможності | |
| Назва методики 4: Мотивація успіху і страх невдач | | |
| Цей питальник дає змогу оцінити, яке прагнення у більшій мірі визначає поведінку особи: бажання досягти успіху чи уникнути невдачі. | | |
| <i>Ваш результат:</i> | Мотиваційний полюс не виражений | |
| Назва методики 4: Перцептивна оцінка типу стресостійкості | | |
| <i>Ваш результат:</i> | Тип стресостійкості - А. Люди типу А характеризуються прагненням до конкуренції, досягненню цілей, зазвичай бувають незадоволені собою і обставинами і починають рватися до нової цілі. Часто вони проявляють агресивність, нетерплячість, гіперактивність, в них швидке мовлення, постійна напруга мускулатури обличчя. Люди типу А не стресостійкі. | |
| Назва методики 5: Діагностика маніпулятивного ставлення | | |
| Розроблена для визначення того, наскільки особа схильна виражати маніпулятивне ставлення до інших | | |
| <i>Ваш результат:</i> | Середній показник з тенденцією до високого | |
| Назва методики 6: Самооцінка рівня онтогенетичної рефлексії | | |
| Методика спрямована на вивчення рівня онтогенетичної рефлексії, яка передбачає аналіз минулих помилок, успішного і неуспішного досвіду життєдіяльності | | |
| <i>Ваш результат:</i> | Рефлексія зі знаком "+". Аналіз здійсненого і рух вперед. Найближчим часом вам не загрожує небезпека здійснити життєву помилку. Гарантія цього - ви самі. У вас є багато рис, притаманних людям зі здатністю до гарного планування і передбачення власного майбутнього. Ви відчуваєте себе творцем власного життя. | |
| Назва методики 7: Мета. Засіб. Результат. | | |
| Питальник спрямований на дослідження особливостей структури діяльності. В основу його покладено загальнонауковий базис Мета - Засіб - Результат, що розкриває основні риси будь-якої діяльності. Методика призначена для визначення особистісних властивостей індивіда, пов'язаних з діяльністю. | | |
| <i>Ваш результат:</i> | | |

| | |
|----------------|--|
| Мета | Цілі, які ставляться не завжди обґрунтовані і стійкі. Не всі дії доцільні, іноді людина схильна до порожнього проведення часу. Що стосується труднощів із вибором мети, легко користується підказкою ззовні, готовий прийняти мету ззовні. Аби підготувати себе до виконання будь-якої діяльності завжди потрібна певна сила волі, щоб «зібратися». |
| Засіб | Випробуваний періодично стикається з труднощами у виборі засобів (йдеться про психологічні бар'єри). Причиною такої скутості часто буває брак конструктивної, досяжної мети. Також одним із факторів такої поведінки є комплекс причин, який можна назвати «страхом самовираження». В установках випробуваного переважають «енергозберігаючі мотиви». Недостатньо спонтанна поведінка. |
| Результат | Оптимальний результат. Як правило, випробуваний досить тверезо оцінює результати своєї діяльності. Він не переоцінює, але і не недооцінює підсумки. В оцінках інших людей, подій досить неупереджений. Особистісне зростання нормально динамічне. |
| Шкала неправди | Результати можна вважати достовірними |

Транскрибація прекоучингового інтерв'ю.

Інтерв'ю_3.1.

І .: Перше питання, яке я б хотіла вам поставити: «Скажіть, будь ласка, звідки ви переїхали, в якому році, і, які емоції і почуття у вас були під час переїзду?»

Коучі_3: Переїхали ми з міста Донецька, в кінці травня 2014 року. Ну. Це був швидше за все не переїзд. Справа в тому, що у мене була сезонна робота в Києві, влітку. І, це було просто чергове літо. Ну, як би була напружена дуже ситуація вже в самому місті, і я розуміла, що вже щось буде, однозначно.

Просто я поїхала на роботу. Забрала дитину, чоловік залишився в Донецьку, він як би продовжував працювати. І, ми думали про те, що ну як би, закінчитися літо, і, у вересні дитина повинна була йти в 1 клас, ми повернемося додому і підемо в 1 клас.

Тобто саме усвідомлення того, що ми переїхали, напевно, прийшло вже десь в серпні. У середині серпня, 14 року, коли ми до кінця вже розуміли, що вже йдуть воєнні дії, що ми в місто не в'їдемо ні в якому разі. І, тоді у мене трапилася паніка, розуміння того, що дитину треба влаштувати в школу в Києві.

Так, як в Донецьку ми вже подали документи, ми займалися там з викладачами, точно знали куди ми йдемо. Ну, ось найперший, напевно, жах нерозуміння, це був ось, яка школа? Як школа? У нас вже є школа, у нас вже є класний керівник.

Але потім вже, напевно, дійшло все інше. Потім прийшов жах розуміння про те, що нам треба десь жити, про те, що робота закінчується, грубо кажучи. Нам треба шукати нову роботу. Постійну роботу. І, перше, це просто страх. Потім розгубленість. І, напевно, не віра в те, що це відбувається.

Ми дуже довго не вірили, нам здавалося «Та нічого, ми спимо. Зараз прокинемося, все пройде. Так не буває. Ми в 21 столітті живемо, так ні, це дурість.» Але, потім, дійсність повернулася, вона прийшла, вона показала нам що так, дитину треба влаштовувати в школу. Це нелегко, це складно. Ви зараз будете набивати шишки. Потім ви будете шукати нову роботу. Повністю перебудовувати своє життя.

І, ось це відчуття, напевно, взагалі нерозуміння повного, тривало так дороку 15, напевно. Якщо не до початку 16. Але, до 15 так точно.

І: І, що вам допомогло все-таки подолати це почуття, яке, ви говорите, до початку 16 року тривало. Як ви прийшли до того, що адаптувалися?

Коучі_3: Ну, я не можу сказати, що ми вже тоді прямо адаптувалися. Ну, по-перше з'явилася постійна робота, у тебе з'явився постійний заробіток. В принципі квартиру, яку ми...на початку ще було дуже важко зняти квартиру. Ми пів року не жили в Києві, а дитина вчилася в Києві. Ми не жили в Києві, тому, що ми просто не могли знайти роботу.

А до того часу, навіть вже до кінця 14 року, ми вже знайшли постійну квартиру в Києві, і в принципі, продовжуємо далі в ній жити, зараз. Ну, тобто у нас з'явилося, виходить, постійне житло. Навіть, упустимо той факт, що це була не наше житло. Але, воно було постійним і досить комфортним, можливо, для нас.

І, плюс з'явилося відчуття, що у тебе є робота, ти розумієш, що можеш якось планувати своє життя. Ми почали більше кудись їздити, подорожувати. Ну,

тобто, напевно, ось подорожі нам допомагали, чи що. Спочатку там по Україні, потім ми виїхали за кордон, туди. Постійно люди нові, спілкування.

Ну, ось це ось, напевно, яюсь. Я не можу сказати, що все пройшло. Воно не пройшло, воно просто затупилося. Ти бачиш життя, ну, зовсім по-іншому. Зараз так, але, тоді. І ще те, що ми опинилися самі, немає ні бабусь, нікого поруч, і сестри, брати, все далеко від нас, ось це було найважче. І, це до сьогодні найважче.

Ну, якби, ми засмучувалися коли приходили свята, а ми не могли там зустрітися з родичами. І свята проводили втрьох. Це було дуже важко. Зараз, ми намагаємося кожне свято кудись їхати, з кимсь там зустрічатися, з родичами. Не у них вдома, так десь. Не важливо, як називається це місто, це місце.

Ну, ось це ось, якийсь рух, допоміг яюсь вийти з цього стану. Потім, у 18 році, біля нашого будинку (у Донецьку) вибухнула вантажівка з боєприпасами. І, у нас повилітали вікна, дах злетів, побилися, стіни побилися, ну як, осколками, виходить, і побилася меблі. Ну, ось це для мене, напевно, було дуже...це найважче було. Коли ти пам'ятаєш, де, в якій шафці у тебе, що лежить, де лежать твої речі. А зараз ти розумієш, що це все в пилу. І лютий місяць, а в твоїй квартирі немає вікон.

Це було, напевно, важче навіть ніж 14 рік. Потім це все пережили, якби поставили. Добре, що мої батьки перебувають там, вони відразу ж приїхали. Там перебувала поліція. Вони відразу закрили вікна ці. І, поступово, я не знаю як назвати цих людей, які зараз керують нашим містом, але, вони поставили, дали нам безкоштовні вікна, заклили, все, виправили, косметично, у крайньому разі, все.

Але, дуже довго ми, ну, я не хотіла туди їхати, я боялася туди їхати. І, тільки ось у 19 році, хоча вже все було нормально. Всежже, всі наслідки були ліквідовані, так, ну там побито все, так, ну, це все в принципі дурниця. Ну, припустимо, зал побитий, але кухня і спальня, в абсолютно ідеальному стані. Ну, так тільки якщо не брати розбиті вікна.

Тобто в принципі все нормально. Але ми не зважилися. Ця квартира вона є, в ній можна зараз жити. Ось з цими сльозами, коли ми все це оплакували, я по-іншому не можу це назвати. Прийшло, напевно, повне розуміння того, що більше ми туди ніколи не повернемося.

«А, якби ми в цей час перебували там?» - ми постійно ставили собі це питання. І, уламки від скла, які летіли, вони б потрапляли прямо в голову. Ну, шанси вижити були б мінімальні. Ось тоді ми виплакали, напевно, все і, твердо прийшли до того, що ми будемо жити тут.

І: Я зрозуміла. Скажіть, будь ласка, чи вважаєте ви себе зараз успішною людиною, після всього того, що з вами сталося, після того всього, що ви пережили, втратили матеріально, втратили зв'язок з родичами. Як ви зараз оцінюєте свою успішність?

Коучі_3: Ну, важко сказати, наскільки ти успішний. Так, я можу сказати, так, напевно, що я зараз успішна. Ну, по-перше, моя сім'я зі мною, це найголовніше, у нас є деякі кроки, ми практично купили квартиру. Свою квартиру - це теж величезний крок. У мене є гарна, улюблена робота. Ну, якби, я не можу сказати, що я до неї довго йшла. Ось зараз я взагалі кайфую від своєї роботи.

Я отримую гідну оплату праці, мені подобається те, чим я займаюся. І, в принципі так, я можу сказати, що я успішна людина. Може бути, іноді, на мене знаходить хандра, і, я хочу поплакати ізгадати минуле. Але, мені мозок, слава Богу, стирає з кожним роком все більше і більше все. І, бажання повернутися немає, ось так.

І: А скажіть будь ласка, якщо порівнювати, скажімо, вашу успішність зараз і вашу успішність до переїзду, як ви оцінюєте стан зараз і стан тоді. Тоді було краще або зараз краще?

Коучі_3: Я не можу сказати, що мені не було погано тоді, коли ми жили в Донецьку. У нас була постійна робота, у нас було своє житло, я розвивалася в Донецьку. Тобто все, що в принципі я хотіла, я отримувала. Крім, якби, основного фаху, я намагалася себе (розвивати), всякі тренінги. Я була успішною тоді. Так, у

мене були клієнти, які мене чекали, я ніколи не шукала роботу, щоб прямо цілеспрямовано. У мене було спокійне, статечне життя.

Я ніколи не працювала там з 8 до 5, я завжди бігала, як вжалена в усі місця. Але, я теж вважаю, що це теж була своя успішність. Зараз, вона трошки інша, абсолютно. Тому що, по-перше, тоді я не замислювалася про життя в Києві. Вірніше, як, мені пропонували переїзд. Але я завжди говорила «Навіщо? Мені ось добре в Донецьку. У мене тут бабусі з одного боку, ось в нашому районі, друга бабуся трохи далі. І, я маю все. Тут батьки поруч, є родичі поруч, мені є куди поїхати, як поїхати, мені не треба чогось шукати в Києві».

Але, доля так розпорядилася, що довелося потрапити в Київ, спочатку я ніби не можу сказати, що я не те, що не хотіла, ну так сталося, ось я просто опинилась тоді в Києві. І, було би це інше місто, напевно, я б навчалася жити в іншому місті. Але, життя в Києві показало, що воно буває ще прикольніше, ніж в Донецьку.

Ну, я не знаю, це якийсь інший світогляд, коли ти спілкуєшся з успішними людьми, ось, дійсно в моєму розумінні успішні люди, це у яких хороший бізнес, які можуть дозволити собі подорож. Ну, не знаю коли ти спілкуєшся з такими людьми, ти дивишся на них у думаєш: «Блін, які вони молодці, я теж хочу так». Я піду за ними, я бачу куди ще можна вирости, я бачу, що ще потрібно зробити.

Тому, сказати, що я успішніше була тоді, ніж зараз - це різні види успішності, якщо так можна сказати.

І: Я вас зрозуміла. Добре. А що ось означає для вас особисто життєва успішність? Це про що?

Коучі_3: Особиста? Напевно, ось це, важко мені сказати. Це, з одного боку, і професійне, це кар'єра. Так, якийсь розвиток професійний, це не бути домогосподаркою, грубо кажучи. Але, в той же час, це коли твої рідні поруч і щасливі. Але, ось, напевно, комбінація цього всього і є успішність. Тобто, якщо ти успішний в кар'єрі, але твоїм рідним погано, в цей момент, ну, я там не знаю, вони страждають, напевно це не є успішність. Ну, така ось комбінація.

I: Я вам зараз зачитаю, соціально-психологічні стратегії життєвої успішності, які я виділила на теоретичному рівні. І, я хотіла б, щоб ви так прослухали і сказали, чи присутнє це в вашому житті і, чи використовуєте ви ці стратегії, ось в такому плані. І, перша така стратегія - це підтримка близьких людей. Під близькими людьми я розумію не тільки родичів. Тому, що для декого рідні - мама, тато, брат, сестра, близькі люди. А, для декого, друзі якісь навіть бувають ближче, ніж родичі. Тому близькі люди, це ті, хто для вас особисто близькі люди.

Коучі_3: Так, звичайно, це присутнє, є підтримка як родичів, так і чоловіка. Також ось, під час життя в Києві у мене з'явилися люди, так склалося долею, я з ними познайомилася і вони, дійсно, є для мене близькими людьми.

І, мені приємно, що такі люди з'являються. Що це нові люди в моєму житті. Вони з'являються в моєму житті, мені приємно проводити час з ними. Ну, і відчувати їх підтримку теж. Так, це є.

I: Наступна стратегія - це звернення по допомогу до фахівців. Тут я маю на увазі, більше ось фахівців допомагальних професій, таких як соціальний працівник, психолог, коуч ось такі напрями.

Коучі_3: Ну, не можу я сказати, що це присутнє в моєму житті. Ну, навіть якщо брати, грубо кажучи, відвідування лікаря і віднести його до фахівця, то для мене відвідування будь-якого лікаря, викликає більше стрес, чим виражається в успішності.

З приводу коуча, я не можу сказати, що колись була на такому. Так, я чула, так, я брала участь, ну ось кілька разів... Коли коучів багато, так, і, вони... ну, як конференція, чи що. Де кожен привозить свої напрямки, вони проводять майстер-класи, слухають. Ну, це було не для мене особисто, це грубо кажучи людина працює на якусь певну групу людей, що складається з 15-20 осіб.

Ти просто слухаєш щось, що спрямовано там, на загальний розвиток, щось, що пов'язано з грошима, з дітьми. Але, ну ось це все, напевно, куди я зверталася ну, знову ж, я не можу назвати це зверненням.

I: Тобто це в межах якихось конференцій, майстер-класів ось таких ось речей. Добре, наступна стратегія - це дії за взірцем, тобто коли ви бачите якусь успішну людину, так, і бачите, що вона там зробила такий крок, такий крок, і ви намагаєтеся, якось перейняти її стратегію або повторити її дію . Чи є це у вашому житті?

Коучі_3: Так, я можу сказати, що так, коли я бачу успішну людину, і я бачу, ось, силу духу, її напевно, ось бажання, щось робити. І, от мені хочеться перейняти ось це все, я не можу сказати, що мені хочеться скопіювати, ні. Мені хочеться навчитися, мудрості, якимось знанням цієї людини, щоб далі рухатися. Ну, тобто не просто скопіювати, скопіювати у мене не вийде, тому що ми всі різні. А ось зрозуміти, що рухає цією людиною, як вона це робить. Ну так. І, застосувати це до себе.

I: Наступна стратегія - це співпраця з іншими людьми. Коли ви з кимось працюєте над якоюсь спільною метою. І, там, досягаєте її, не досягаєте. Взаємодія з кимось.

Коучі_3: Ну, не знаю, наскільки там, в роботі там співпраця з іншими людьми вона присутня, це життєво необхідно. Неможливо бути самотнім, якщо ми говоримо про колектив. Звичайно ж, ця співпраця, прийняття інших людей, такими як вони є, підстроювання під них. Ну, так, це присутнє однозначно.

I: Наступна - це інтеграція в спільноту. Кожен з нас входить в якусь спільноту, хтось входить в професійну спільноту, там, хтось вважає себе членом студентської спільноти. Ось, після того, що сталося на Донбасі і в Криму у нас з'явилося така величезна спільнота внутрішньо переміщених осіб. Чи вважаєте ви себе членом якоїсь спільноти і, якщо так, то як це позначається на вашій життєвій успішності?

Коучі_3: Ні. Я не можу, правда, сказати, що є членом якоїсь спільноти. І, я не думаю, що просто підписка на групу в фейсбуці є тим, що я є частиною цієї спільноти. Я не ходжу на зустрічі. Ну, грубо кажучи, я не знаю людей, тих, які в основній своїй масі там є.

Так, дійсно, буває, коли читаєш, щось і, бачиш в коментарях, що «Ой, а я знаю цю людину. А ми з ним спілкувалися в Донецьку ». Ну, тобто ми перебуваємо в одній спільноті, але, це не означає, що я вважаю себе частиною цієї спільноти. Я просто знаю, що це Марія Іванова, ми з нею зустрічалися в Донецьку колись, пов'язані були тим-то, Ок. О, прикольно, вона теж в Києві. Ну, в загальному.

І: Тобто у вас більше, скажімо так, якось в онлайн групу ви входите, ось якщо в цьому напрямку?

Коучі_3: Так. Я не можу сказати, що у мене є навіть гостре бажання бути навіть частиною цієї спільноти не в онлайн режимі, а в реальному. В режимі реального часу.

І: З чим це пов'язано?

Коучі_3: Ну, перш за все, із зайнятістю. У мене, дійсно, дуже обмежена кількість вільного часу, і, коли він з'являється у мене, я вважаю за краще проводити його зі своєю сім'єю. Тому, що ритм життя іноді такий, що ти бачиш дитину... вранці йдеш він ще спить, а ввечері він вже спить. І, якби, ну він теж просить уваги, він теж просить: «Батьки, я хочу просто в ліс, я хочу покататися на велосипеді, я хочу ще щось». Ну, нам треба знаходити час на нього. І, взагалі на сім'ю, на свою. Насамперед.

А все решта зустрічей... ну тобто якщо у мене там, виходить з дівчатками зустрінетися після роботи, добре. Але, це будній день, ми там посиділи, пару годин поговорили, розійшлися, і, кожен продовжує жити своїм життям. Але, все-таки вільний час, я вважаю за краще проводити з сім'єю, коли він є.

І: Наступна така стратегія, використання інших людей, такі, знаєте, маніпулятивні техніки. Коли людина намагається досягти свої мети, маніпулюючи іншими людьми. Як ви до цього ставитеся і чи є це у вашому житті?

Коучі_3: Ну, якщо це стосується професійної сфери, то однозначно немає. Я не маніпулятор 100%. Ось, в особистому житті. Так, я можливо, іноді

маніпулюю чоловіком. Я розумію, на яку кнопку натиснути і коли ця маніпуляція зіграє. Але, в професійному плані - немає.

I: I, остання стратегія - це дії всупереч. Коли у людини є якась мета, яку не підтримують оточуючі. I, в принципі, у неї немає опори, на таку соціальну підтримку. Але, вона все одно, прагне досягти цієї мети, робить якісь кроки, для того, щоб її досягти, тощо.

Коучі_3: Ну, напевно, так. Тому, що я в принципі, завжди в своєму житті все роблю... дуже часто я роблю все всупереч. Якщо мені цього хочеться і навіть всі навколо будуть крутити біля скроні і говорити: «Ну, ти що божевільна? Ну так не буває». Я все одно піду. Я, можливо, розіб'ю лоб, і, але все одно до мене хтось приєднається і піде пробивати цю стіну. Але, на самому початку всі будуть кричати, що: «Ні, ну ти що, так не буває». «Не буває, але я ж хочу. Значить, у мене так буває »

I: Я вас зрозуміла. Скажіть, будь ласка, чи плануєте ви власні дії і, якщо так, то який горизонт планувань у вас?

Коучі_3: Ну, ось з плануванням у мене складно. Я мрію. Що я можу сказати. У мене є мрії. Я не можу сказати, що це мої плани. Так, у мене є мрії і можливо це не мрії, а цілі. Вони дуже різні, від півроку до 10 років, так, у мене є. Грубо кажучи, кожного 31 грудня я пишу список речей, які б я хотіла виконати, наскільки там можливо це виконати за рік, добре. Неможливо. Значить, виконаю пізніше.

Я планую так, але деякі речі я не планую, я можу робити їх спонтанно. Ну, ось із серії, я люблю спонтанно кудись виїхати. Якби мені дозволяла ще робота це робити частіше, то я б взагалі, я була б ось зараз найщасливішою людиною. Я кайфую від того, що ми сьогодні сидимо, балакаємо, і хтось каже: «Ой, там так красиво, поїхали». Розвернулися і поїхали. Ось ми там 2 дні провели десь, було красиво, класно ми прикольно відпочили. Я не можу назвати це плануванням. Але, ось ця ось спонтанність, зазвичай, мені дає якусь енергію. Вона мені, ось я просто балдію від цього. Хоча по життю я намагаюся планувати. Знову, планице, мрії, цілі, - не знаю.

I: Скажіть, будь ласка, змінилося чи, щось ось в вашому плануванні або в вашому мріянні, якщо це так можна назвати, після вашого переїзду?

Коучі_3: Ну, по-перше, почнемо з того, що спочатку я взагалі не мріяла. У мене не було ніяких ні цілей, ні мрій, нічого не було. Була порожнеча. Я дуже злилася на всіх, і на вся. І, було страшне нерозуміння того, що відбувається. Ось це те, що було.

Плани вже почали з'являтися вже у 15му, після 16го року, вже ось тоді почали з'являтися якісь ідеї, плани. До цього, це було ну ось просто ти живеш і живеш. Ти не думаєш, про те, що буде. Потім, ти просто живеш одним днем і все. А зараз ось. Ну є якісь періоди в житті коли тебе просто «пре», і тобі хочеться то, то і то.

Буває, нічого не хочу, найглобальніша мета - це виспатися на вихідних. Усе. Але, буквально проходить якийсь час, і знову хочеться гуляти, кудись йти, ну, ось так от.

I: Я вас зрозуміла. Скажіть, будь ласка, що вас більше мотивує труднощі або успіхи?

Коучі_3: Комбінація. Ну, тобто, коли мені складно, так, я розумію, що мені дуже-дуже складно,але, в кінці я бачу успіх цієї складності, для мене це ще більша, напевно, мотивація, ніж успіх без складнощів. Тобто, якщо успіх прийшов, і не було складно, значить, десь був підступ.

I.: Скажіть, будь ласка, які у вас очікування щодо нашої взаємодії?

Коучі_3: Не знаю, як би я там написала, що у мене є, грубо кажучи, якісь, як я вважаю, мої проблеми, можливо, зараз, або не проблеми, а питання до самої себе. І, мені хотілося б відповісти на ці питання самій собі «Чи дійсно, я там в якихось місцях чиню правильно? Куди мені рухатися?». Тому що в принципі, крім як говорити з подружкою, за келихом вина, більше до якихось фахівців, я навряд чи звернуся.

Подружки, бачать це по-своєму, я бачу це по-своєму. Але, іноді, от мені треба з кимось поговорити. І себе кудись спрямувати.

I: А скажіть, будь ласка, який результат має принести рішення цих питань, що тоді зміниться у вашому житті, якщо ви їх для себе вирішите?

Коучі_3: Якщо я їх для себе вирішу, напевно, тоді у мене якась чітка стратегія в житті з'явиться. Тому що зараз вона, начебто, як і є. Але, іноді вона така, іноді, стратегія втрачається. А, ось, напевно, я все-таки для себе визначу вже точно те, що я хочу побачити в своєму майбутньому.

I.: Уявіть собі, що це наша остання зустріч, пройшло 5 сесій, і, ось якою ви стали після цього, що у Вас змінилося?

Коучі_3: Що у мене змінилося, мені стало спокійніше, я думаю, перш за все. Ну, тобто, якісь там, сварки з самою собою, вони ніби підуть, і я прийду до якоїсь гармонії, напевно. Ось. У мене всередині буде гармонія, я відповіла на ці питання, і у мене там все врівноважиться, і, ось я в такому спокійному стані йду далі. Ось так.

I.: Дякую, я поставила вам всі питання інтерв'ю.

Таблиця Й.2. Результати учасника за методиками після коучингу

| Назва методики 1: Рівень життєвої успішності | | |
|--|---|---|
| Шкала | Що вимірює шкала? | Ваш результат |
| Соціальна бажаність | Ця шкала показує, наскільки достовірними можна вважати відповіді респондента | Дані, отримані в ході опитування можна вважати достовірними |
| Рівень життєвої успішності | Показник розкриває загальний рівень життєвої успішності, тобто те, наскільки людина задоволена власними результатами у різних сферах життя і, наскільки успішною почувається. | Високий рівень життєвої успішності |
| Взаємини з близькими | Показник розкриває рівень успішності і задоволеності людини результатами у сфері стосунків з близькими людьми | Високий рівень |
| Відпочинок | Показник розкриває рівень успішності і задоволеності людини результатами у сфері проведення вільного часу, відпочинку. | Середній рівень |
| Загальна оцінка ЖУ | Показник розкриває, як людина оцінює свою життєву успішність, наскільки вона задоволена власним життям. | Високий рівень |
| Здоров'я | Показник розкриває рівень задоволеності людини власним здоров'ям. | Середній рівень |
| Особистий розвиток | Показник розкриває рівень успішності людини у сфері особистого розвитку. | Високий рівень |
| Широке соціальне оточення | Показник розкриває рівень успішності і задоволеності людини власним соціальним оточенням | Високий рівень |
| Фінансово-професійна реалізація | Показник розкриває рівень успішності людини у фінансово-професійній сфері. | Високий рівень |
| Назва методики 2: Комунікативна соціальна компетентність | | |
| Методика призначена для отримання більш повного уявлення про особистість, складання ймовірного прогнозу про успіх її діяльності. | | |
| <i>Ваш результат:</i> | | |
| Фактор Л | Дані отримані в опитуванні можна вважати достовірними | |
| Фактор А | Переважають такі риси як відкритість, легкість, комунікабельність | |
| Фактор В | Середній рівень розвитку логічного мислення або уважності | |
| Фактор С | Яскраво виражені емоційна стійкість, зрілість, спокій | |
| Фактор Д | Рівновага між тверезістю, мовчазністю, серйозністю і життєрадісністю, безтурботністю, веселістю. | |
| Фактор К | Яскраво виражені чутливість, художнє мислення. Людина тягнеться до інших. | |

| | |
|--|---|
| Фактор М | Рівновага між незалежністю, орієнтованістю на себе і залежністю від групи, товариськістю. Може надавати перевагу як власній думці, так і прямувати за думкою громадськості. |
| Фактор Н | Рівновага між імпульсивністю, неорганізованістю і контролем над собою, вмінням підпорядкувати себе правилам |
| Фактор П | Людині притаманна прийнятна соціальна поведінка |
| Назва методики 3: Особистісна конкурентоспроможність | |
| Методика спрямована на визначення наявного рівня базових критеріїв конкурентоспроможності. У даному випадку особистісна конкурентоспроможність розуміється як форма міжособової взаємодії, що характеризується досягненням цілей в умовах протистояння індивідам або групам, які досягають тих самих цілей | |
| <i>Ваш результат:</i> | Середній рівень особистісної конкурентоспроможності |
| Назва методики 4: Мотивація успіху і страх невдач | |
| Цей питальник дає змогу оцінити, яке прагнення у більшій мірі визначає поведінку особи: бажання досягти успіху чи уникнути невдачі. | |
| <i>Ваш результат:</i> | Домінує прагнення досягти успіху |
| Назва методики 4: Перцептивна оцінка типу стресостійкості | |
| <i>Ваш результат:</i> | Тип стресостійкості - А. Люди типу А характеризуються прагненням до конкуренції, досягненню цілей, зазвичай бувають незадоволені собою і обставинами і починають рватися до нової цілі. Часто вони проявляють агресивність, нетерплячість, гіперактивність, в них швидке мовлення, постійна напруга мускулатури обличчя. Люди типу А не стресостійкі. |
| Назва методики 5: Діагностика маніпулятивного ставлення | |
| Розроблена для визначення того, наскільки особа схильна виражати маніпулятивне ставлення до інших | |
| <i>Ваш результат:</i> | Середній показник з тенденцією до низького |
| Назва методики 6: Самооцінка рівня онтогенетичної рефлексії | |
| Методика спрямована на вивчення рівня онтогенетичної рефлексії, яка передбачає аналіз минулих помилок, успішного і неуспішного досвіду життєдіяльності | |
| <i>Ваш результат:</i> | Рефлексія зі знаком "+". Аналіз здійсненого і рух вперед. Найближчим часом вам не загрожує небезпека здійснити життєву помилку. Гарантія цього - ви самі. У вас є багато рис, притаманних людям зі здатністю до гарного планування і передбачення власного майбутнього. Ви відчуваєте себе творцем власного життя. |
| Назва методики 7: Мета. Засіб. Результат. | |
| Питальник спрямований на дослідження особливостей структури діяльності. В основу його покладено загальнонауковий базис Мета - Засіб - Результат, що розкриває основні риси будь-якої діяльності. Методика призначена для визначення особистісних властивостей індивіда, пов'язаних з діяльністю. | |
| <i>Ваш результат:</i> | |

| | |
|----------------|---|
| Мета | Цілі, які ставляться не завжди обґрунтовані і стійкі. Не всі дії доцільні, іноді людина схильна до порожнього проведення часу. Що стосується труднощів із вибором мети, легко користується підказкою ззовні, готовий прийняти мету ззовні. Аби підготувати себе до виконання будь-якої діяльності завжди потрібна певна сила волі, щоб «зібратися». |
| Засіб | Оптимальний результат. Людина досить вільна у виборі засобів, її поведінка настільки спонтанна, наскільки цього вимагає ситуація. Досить хороший енергетичний потенціал. Збалансованість симпатки і парасимпатки. Неагресивна, але й не конформна. Поведінка не зухвала, але і не блокується комплексами, підозрілістю, негативізмом. |
| Результат | Оптимальний результат. Як правило, випробуваний досить тверезо оцінює результати своєї діяльності. Він не переоцінює, але і не недооцінює підсумки. В оцінках інших людей, подій досить неупереджений. Особистісне зростання нормально динамічне. |
| Шкала неправди | Результати можна вважати достовірними |

Транскрибація посткоучингового інтерв'ю.

Інтерв'ю_3.2.

І: Перше питання: чи змінилося ваше відчуття себе успішною або не успішною людиною після коучингу?

Коучі_3: Дійсно, моє відчуття змінилося. Я стала впевненіше бачити мету і розуміти, що будь-яка мета досяжна. Перше - поставити мету. Друге - проаналізувати, як ти можеш досягти мети. Саме наші заняття допомогли мені подивитися на багато речей - вони здавалися спершу банальними - з різних сторін. Це дійсно мені додало впевненості в тому, що все зможу: «Ти просто сядь, заспокойся, подумай, і все вийде». Тобто не треба хаотично хапатися за те, за те і за те. Ні, треба просто заспокоїтися і щось зробити. І від цього відчуття я кайфую.

І: Як би ви зараз оцінили свою життєву успішність?

Коучі_3: Це впевненість насамперед у сьогоднішньому і завтрашньому дні. Можливо, це якась соціальна реалізація (в родині). Я не думаю, що до життєвої успішності у мене якось змінилося ставлення. Але на перше місце я б поставила впевненість в сьогоднішньому, майбутньому, а на останнє - соціальну реалізацію (сім'я).

I: Чи змінилося щось у ваших соціально-психологічних стратегіях життєвої успішності, які ми розглядали перед коучингом? Якщо змінилося, то що?

Коучі_3: Я зараз їх переглядаю.

I: Перша стратегія це підтримка близьких людей (це не обов'язково родичі, це можуть бути друзі, люди, які для вас важливі).

Коучі_3: Підтримка близьких людей важлива.

I: Звернення за допомогою до фахівців допомагальних професій (психолог, коуч, тощо). Наскільки ця стратегія змінилася після нашої з вами взаємодії, коли ви на собі спробували, як це працює?

Коучі_3: Що стосується психолога, коуча, то я дійсно побачила, що це необхідно. Коли ти приходиш до якоїсь точки, то розумієш: ти порадився з сім'єю, з подружкою випили вина, з іншого подружкою поговорив. Якщо ти в принципі тупцюєш на одному місці, то треба звернутися до фахівця. Якщо у нас болить зуб, то ми йдемо до стоматолога. Я побачила, як це працює і наскільки це дає сили. Це дійсно необхідно. Ось тут так. Якщо раніше у мене не було такого досвіду - я не знала, як це буває і як це буде, - то зараз я побачила і відчула це на собі. Я можу на 100% сказати, що така допомога необхідна. Хто б ти не був, скільки б тобі не було років, чим би ти не займався, мізки треба вставити правильно фахівцеві.

I: Дії за взірцем. Щось змінилося в цій стратегії?

Коучі_3: Дії за взірцем - так, якщо це гідний зразок, це не чітке копіювання. Але тим не менше, я з задоволенням подивлюся на успішних людей і, навпаки, я буду пишатися тим, що зможу спостерігати, як ці люди досягають цілей.

I: Співпраця з іншими людьми

Коучі_3: Співпраця з іншими людьми - зовсім нічого не змінилося.

I: Використання інших людей (маніпулятивне)

Коучі_3: Використання інших людей - чоловік може потрапляти під руку.

I: Дії всупереч, коли ви дієте всупереч обставинам, попри те, що говорить соціальне оточення

Коучі_3: І дії всупереч - не бачу тут глобальної зміни.

I: Чи були задоволені ваші потреби під час коучингового взаємодії? І які саме, якщо були?

Коучі_3: Вони були задоволені як годиться. Я почала більше аналізувати. Тобто я робила якісь записи. Переглядаючи їх, я зрозуміла: мені дуже треба було пропрацювати з вами і справді подивитися з іншого боку. Це дійсно необхідно. Ці потреби були задоволені в плані того, що мені необхідно було вирішити питання. Я їх почала вирішувати. Я не можу сказати, що це ті питання, які вирішуються на 100% тут і зараз. Це все вимагає часу. Це неможливо вирішити за один тиждень або місяць. Все треба робити поступово. Не зупинятися, а продовжувати думати, аналізувати.

Те, що я на це подивилася з іншого боку - мені це дуже зайшло. Я дуже рада, що у мене була така можливість.

I: Які, можливо, нові навички та знання ви отримали під час коучингу?

Коучі_3: Швидше навичку аналізу. Це дійсно дуже необхідна навичка: ми аналізуємо, коли вчимося, роботи пишемо якісь. Але коли ми стаємо дорослими, то питання про буття не стоїть у нас на першому місці. Напевно, ми втрачаємо цю навичку аналізу. Або не вважаємо, що аналізувати можна те, що з тобою відбувається кожен день.

Аналіз - необхідна щоденна навичка в житті. Це те, що я придбала. Я згадала: коли ти це робиш, то продовжуй далі.

I: Чи змінилося щось в наступних категоріях у вас під час коучингу? Інтерперсональні або комунікативні навички: розуміння, як ефективно спілкуватися з іншими людьми з оточуючими? Чи було щось таке?

Коучі_3: Про комунікацію я, на жаль, не можу нічого сказати, тому що вона у мене обмежена останні 1,5 місяці. Вся моя комунікація: телефон, вайбер, скайп і т.п. Я не спілкувалася з людьми дуже давно. Так я не можу перевірити, а по скайпу все ок, нічого не змінилося (люди нормально реагують).

I: Чи поліпшилася саморозуміння, розуміння себе? Наскільки під час коучингу ви стали краще себе розуміти?

Коучі_3: саморозуміння - «самокопання». Я не можу сказати, що я себе розумію на 100%. Але я в собі почала копатися - так, це є.

I: Впевненість в собі

Коучі_3: Впевненість прийшла. Вона дуже змінилася. «Самокопання» стало дуже корисним - більше думаю. Це заслуга карантину - що у мене з'явилося купа вільного часу: ввечері я можу не думати про роботу, лише розслабитися і подумати про щось.

I: Як би ви охарактеризували наші стосунки з вами, як коуча і клієнта?

Коучі_3: Це дуже дружня, м'яка підтримка з боку фахівця. Він тебе направляє, але робить це дуже м'яко. Ти думаєш, що робиш це сам, але насправді це не так. Після цієї взаємодії у тебе з'являється в голові 1000 думок, які ти намагаєшся зібрати разом і видати якийсь результат. А результат може з'явитися в якомусь несподіваному місці в найнесподіваніший час. Ти миєш підлогу - і бах, щось в голову прийшло. Ти думаєш: «Дааа». У мене це було саме так.

I: Я тут маю на увазі трошки інші аспекти. Наскільки ви відчували довіру між нами?

Коучі_3: Повністю. Я нічого не приховувала. Я чула від вас, що я можу вам довіряти. Немає сенсу щось приховувати або лукавити, якщо я хочу розібратися в собі. Мені ніхто не допоможе, якщо я буду говорити неправду або вигадувати щось. Я побачила довіру на 100%.

I: Наскільки ви відчували співпрацю, тобто спільну роботу над вашими запитамі?

Коучі_3: Так, звичайно. Це була робота партнерів. Але один партнер більше знає, кваліфікованіший в чомусь. І він, як партнер-помічник, допомагає прийти до якогось результату.

I: Наскільки ви відчували повагу до себе?

Коучі_3: Повністю. Я завжди вам довіряла і довіряю на 100%. Те ж саме і з вашого боку: я чула повагу в тоні голосу, побудові речень, зверненнях, листуванні. Це повага на 100%.

I: Наскільки ви задоволені організацією процесу? Я маю на увазі, частота зустрічей, комфортність зрозумілості комунікації, дотримання домовленостей?

Коучі_3: Знову ж таки, можу поставити 100 балів. Спочатку ми домовилися, коли мені це буде зручно. Ви запропонували всілякі варіанти, незважаючи на те, що у нас стався карантин. Він був незапланований, тому розклад мій змінювався. Але у нас завжди все було стабільно: ми завжди були на зв'язку. Ви напередодні уточнювали, чи будемо ми переносити чи ні. Завжди була відповідна реакція. Я задоволена на 100%.

I: Абстрагуйтеся від нашої розмови, ніби у вас це запитує хтось інший. Як би ви оцінили компетентність свого коуча? Наскільки ваш коуч був присутній? Наскільки ви відчували, що він присутній під час сесії тут і зараз і залучений в процес?

Коучі_3: Якщо ми говоримо про розмову, то це можуть бути фрази підбадьорюючі. Також ефект присутності - це коли йде спілкування крім коучингу: СМС, мейли і тд. Це все дає загальне розуміння присутності не тільки в дану секунду, а й взагалі. Ти продовжуєш працювати, у нього тільки одна година і все.

I: Наскільки ви відчували, що вас чують і розуміють?

Коучі_3: Активне слухання - це фрази, підбадьорювання (мовні прийоми).

I: Наскільки «сильні» питання ваш коуч ставив вам?

Коучі_3: Коуч чує і розуміє, що людині складно відповісти на це питання відразу ж. Він дає якісь наводки, перефразовує. Я не можу сказати, що він відповідає за людину. Він може бути більш доступним. У крайньому разі, в якихось прикладах показує, як можна відповісти на ті чи інші питання.

I: Я маю на увазі питання, які «просувають» вас в якомусь напрямку, змушують вас задуматися, створюють вау-ефект, коли ви щось розумієте?

Коучі_3: Звичайно, ці питання дійсно рухають. Ти розумієш: було поставлено одне запитання, але воно було поставлене так, що у тебе в голові сталася якась зміна і ти прийшов до якогось висновку. Без цих питань коуч, мені

здається, не може існувати. Якщо ми з другом зустрілися і поговорили про погоду, то це не означає, що це був мій коуч. Тому що обговорення погоди не привело до жодних ефектів: «Ну, зелені листочки, сонце світить, дощ іде». Від цього в моїй голові (в моїй свідомості) нічого не змінилося. Коли питання були поставлені так, що тобі є про що подумати - це і є компетентність коуча.

I: Наскільки прозорою і зрозумілою була комунікація вашого коуча, наскільки ви розуміли те, що він говорить вам?

Коучі_3: Я не знаю, наскільки була комунікація. Є різні способи спілкування, а не тільки обговорення цього всього. І результати якісь, і мейл-листування, і СМС - все це пряма комунікація.

Може там і було якесь слово не зовсім вдале. Таких слів було небагато насправді. Відразу, з першої секунди, ти не зрозумієш, що від тебе хочуть. Коли ви це говорили іншими словами просто, то відразу все ставало на місце і розмова тривала. Тут перефразування - те ж саме, тільки іншими словами.

I: Наскільки ваш коуч під час коучингу створював умови для усвідомлення? Щоб усвідомити щось якимось по-іншому побачити ситуацію?

Коучі_3: Коли ти закінчуєш сесію, у тебе після цього приходить усвідомлення. Ти спробував розібратися в якихось питаннях, які стояли раніше проблемою - це і є успіх. Коли ти не просто послухав, поговорив, а коли твій мозок продовжив працювати далі. Засинаючи, грубо кажучи, ти згадав: сьогодні у тебе була година спілкування, яка привела тебе до чогось. Можливо, тобі щось прийде пізніше: сьогодні, завтра або через місяць. Ось це дуже важливо. Це так само, як і сильні питання. Без цього коучинг не існує. Тоді це не коучинг, а просто розмова.

I: Наскільки ваш коуч допомагав вам розробляти дизайн наступних дій, планувати, ставити цілі?

Коучі_3: Ми дотримуємося плану. Ми говорили на початку про те, що будемо сьогодні обговорювати і до чого ми прийдемо. Це проектування якоїсь роботи. Знову ж таки, на самому початку ми поставили цілі, тобто позначили

проблеми, які у мене були і є і поступово йшли до вирішення цих проблем. Це і є постановка цілей.

I: Останній параметр це управління прогресом і відстеження результатів. Наскільки ваш коуч допомагав вам стежити за тим, що відбувається і оцінювати прогрес?

Коучі_3: Це те, що я побачила сьогодні вранці. Коли я відкрила ваш мейл і побачила свою анкету до і після. Мені було дуже цікаво аналізувати себе. Я намагалася уявити, що зі мною відбувалося вперше. Я здогадуюся, що такий період колись був зі мною. Я дійсно побачила прогрес. Я це відчуваю не тільки на папері, а й усередині. Я це побачила наочно.

I: Наскільки ви відчували, що ваш коуч зацікавлений у розв'язанні ваших запитів?

Коучі_3: Як фахівець він був зацікавлений в тому, щоб вирішити мої проблеми. Перш за все те, що для мене було незрозумілим: коли ви попросили самостійно написати питання - що ми хочемо обговорити. Я думала, що коуч говорить зі мною про щось сьогодні, а завтра ще про щось. Але ти сам повинен поставити і обговорити проблему. Чому мене запитують? А я-то думала, що навпаки буде. Це було першим нерозумінням.

Потім я дійсно зрозуміла. Якби ви прийшли і сказали мені про те, що сьогодні ми обговорюємо тему успішності людей - нашого президента або президента Америки, - то я б подумала: «Навіщо мені це?». Я б не прийшла до ефекту усвідомленості. Ну, поговорили ми про президента Америки - який він класний і успішний. Мені б це нічого не дало. А коли ти сам поставив собі за мету, то сам визначив свою проблему.

З тієї секунди, коли я отримала мейл про те, що ми починаємо працювати, я почала замислюватися: «А що мене дійсно турбує? Про що б я хотіла поговорити?» Тоді почався процес усвідомлення.

I: Наскільки ви відчували, що ваш коуч досвідчений? І під досвідченим я розумію досвід роботи, можливо, якусь освіту, життєвий досвід, ось це все в комплексі.

Коучі_3: Перш за все грамотна мова, грамотне листування. Так, ми говоримо зараз про фахівця. Коли ти чуєш людину з грамотною мовою, яка приємно спілкується з тобою - це дуже важливо. Крім того, ти розумієш, що людина гнучка як фахівець. Якщо він бачить, що клієнт, грубо кажучи, десь там завис, то він його направить дуже непомітно. Я говорила: коуч - це друг, який тебе непомітно спрямовує. Це непомітне спрямовування клієнта до мети і є досвідом. Його не можна помацати, ти його відчуваєш. Фізично це можна відчути. Коли ти починаєш працювати, ти його відчуваєш. Людина розуміє, що вона робить. Ти не перший клієнт в її житті.

Тобто подібні питання виникали не тільки в мене. Він знає, до якого типу людей належить клієнт. Може, флегматика складніше розговорити, ніж холерика або сангвініка. І він буде використовувати якісь прийоми, щоб людина все-таки розкрилася. Ось це і є досвід. Бекграунд, який оцінює фахівець.

І: Наскільки ви відчували, що ваш коучемпатичним, що він розуміє вас, ваші емоції, відчуває вас, співпереживає вам?

Коучі_3: Перш за все коли людина пам'ятає, про що ми говорили раніше. Коли вже в ході якоїсь сесії ви могли згадати приклад з мого життя чи зі свого іноді. Це показує, як ви говорите: «А зі мною теж могло таке статися або сталося». Це означає, що ви зі мною стаєте на одну сходинку. Ви співпереживаєте мені, тому що у вас могло статися те ж саме або було те ж саме. Коли відбувалася якась дрібниця зі мною раніше, то це запам'ятовувалося. І ви пам'ятаєте про те, що говорила людина раніше, що у неї боліло. Це і є емпатія. Я не кажу, що треба сісти і поплакати разом. Це вже не емпатія, а смуток і скорбота спільна.

І: Оцініть себе, як клієнта за деякими параметрами теж. Наскільки ви були готові до коучинговому взаємодії від 1-го до 10-ти?

Коучі_3: Коли щось стосується тебе, то це найскладніше. Когось оцінювати легше, ніж себе. Можливо, до першої сесії була готовність на 80%. Я розуміла, що мені це цікаво, я із задоволенням послухаю, візьму участь, дізнаюся щось. Коли ти не знаєш, чим ти будеш займатися, але тобі хочеться. Далі цей відсоток зростав з кожним разом більше і більше. До третьої сесії я була на 100% впевнена, що

мені це життєво необхідно, цікаво. І я включилася із задоволенням. Мені це було потрібно. Я не знала, що таке буде, але здогадувалася. Мені треба було «розставити тарганів по кутах».

І: Наскільки ви були віддані своїм цілям? Тобто наскільки те, що ви планували робити на коуч-сесіях відповідало тому, що ви робили в дійсності?

Коучі_3: Я дуже стараюся. Я не буду зупинятися. Починаючи з самого початку: ми говорили про сім'ю, стосунки між чоловіком і жінкою. Тоді я дала собі установку почути і попросити поради. Я намагаюся це і зараз переслідувати. Так, буває всяке. Але я себе гальмую, нагадую. Коли ми говорили про гроші, то я почала підраховувати. Я продовжую це робити і до цього дня. Я намагаюся дотримуватися цього. Я не можу сказати, що це на 100%. У крайньому разі, коли я щось роблю, я себе зупиняю: «Почекай. Ти вже робила це раніше. Давай по-іншому зроби».

Ми говорили про те, що прийшов карантин, треба поставити собі мету. Поставила. Я почала займатися спортом: скинула 4 кг. Я почала правильно харчуватися. Я намагаюся. Десь було дійсно непросто, може навіть і безрезультатно. Але це дає свої плоди.

І: Я дуже рада чути, що ви досягли результатів. Я думаю, що вони будуть тільки поліпшуватися.

Як ви думаєте, на що варто звернути увагу, щоб поліпшити результати коучингу, щоб він був більш ефективний?

Коучі_3: Не знаю, важко мені сказати. Я не побачила якихось поганих сторін, які треба покращувати. Тобто я не відчула жодних прогалин ніде. Я повністю задоволена усіма сесіями, які у нас пройшли, взаємодією, тим, що я отримала - 100%. Я рада, що ось так в моєму житті сталося: Де я вас знайшла? Коли я заповнювала анкету?

І: Коли ми обговорювали на початку сесії вашу готовність до коучингової взаємодії, то ви сказали, що на першій сесії були готові на 80%, тому що не знали, що таке «коучинг». Можливо, варто якось по-іншому

пояснювати, що таке «коучинг» або показувати на прикладах, щоб люди залучилися до цього і зрозуміли ефективність, корисність, тощо?

Коучі_3: Можливо. Вийдіть на вулицю і запитайте людину: «Що таке коучинг?» Вона зависне 100%. Давайте обмежимося не людьми з вулиці, а людьми з вищою освітою (інженерами). Тут вже люди почнуть хоча б міркувати. Але я впевнена, що 5% людей зможуть правильно відповісти, що це таке.

Основна відповідь: «Це щось психологіческое». Ми щось будемо обговорювати. Що таке коучинг, ми не знаємо. Це щось новеньке. Можливо, воно не нове, але до нас приходить. Багато людей дійсно не знають, що це таке. Якщо і є якийсь відсоток людей, які приблизно зможуть відповісти, то великий відсоток навіть не зможе відповісти.

I: Чи рекомендували б ви коучинг як засіб активації соціально-психологічної стратегії життєвої успішності іншим людям?

Коучі_3: Так, звичайно. Але тут треба враховувати такий факт: людина, якій би я це порекомендувала, повинна бути готовою і прекрасно розуміти, що коучинг - це не золотий ключик, не раз і все, а просто необхідна сходинка для подальшого розвитку. І тільки при бажанні людини. Якщо людина захоче цього - зрозуміє необхідність, - то вона дійсно досягне результату. Якщо ж це буде для галочки з серії: «Ой, там якісь коучинг. Маша сказала сходити», - то не буде ніякого результату.

Це те ж саме, що і в спорті. Дві подружки пішли займатися. Одна в носі копирсалася, друга працювала. Одна сказала: «Що це за тренер такий? Я жодного кілограма не скинула». Інша сказала: «Класний тренер! Я працювала».

Мова - те ж саме. У групі 3 людини: 2 пішли вперед, 3 пасе задніх (прийшов за компанію). - Роби домашнє завдання! - А навіщо?

Коучинг - перш за все бажання клієнта. Якщо клієнт захоче, то у нього дійсно відбудуться зміни всередині. А ці зміни потягнуть за собою інші зміни в його житті.

