

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

Гуманітарно-правовий факультет

Кафедра психології

## Кваліфікаційна робота

(тип кваліфікаційної роботи)

Магістр

(освітній ступінь)

на тему «Емоційні чинники вибору різних стратегій копінгу спортсменами  
командних видів спорту»

ХАІ.704.760пМ.24О.053.10693584 КР

Виконав: здобувач (ка) б курсу групи №760пМ

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

(код та найменування)

Спеціальність 053 «Психологія»

(код та найменування)

Освітня програма «Психологічне консультування та  
психотерапія»

(найменування)

Курдюмова О.В.

(прізвище та ініціали здобувача (ки))

Керівник: Гулий Ю.І.

(прізвище та ініціали)

Рецензент: Большакова А.М.

(прізвище та ініціали)

Харків – 2024

**Міністерство освіти і науки України**  
**Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського**  
**«Харківський авіаційний інститут»**

Факультет Гуманітарно-правовий факультет  
Кафедра психології  
Рівень вищої освіти другий магістерський  
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»  
(код і найменування)  
Спеціальність 053 «Психологія»  
(код і найменування)  
Освітня програма «Психологічне консультування та психотерапія  
(найменування)

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**Завідувач кафедри**

Юрій ГУЛИЙ

(підпис) (ініціали та прізвище)

«10» вересня 2023 р.

**ЗАВДАННЯ**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

Курдюмова Олександра Володимирівна

(прізвище, ім'я та по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи «Емоційні чинники вибору різних стратегій копіngu спортсменами командних видів спорту»

керівник кваліфікаційної роботи Гулий Юрій Іванович, к. психол. наук, доц.

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом Університету № 2042-уч від «27» листопада 2023 року.

2. Термін подання здобувачем кваліфікаційної роботи «10» лютого 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи виявити особливості взаємозв'язку емоційної сфери та копінг-стратегій спортсменів командних видів спорту

4. Зміст пояснювальної записки (перелік завдань, які потрібно розв'язати) здійснити аналіз наукової літератури за даною тематикою; виявити особливості емоційної сфери спортсменів та їх ведучі стратегії допіngu; порівняти особливості емоційної сфери у спортсменів з різними стратегіями копіngu.

5. Перелік графічного матеріалу:

Рис. 2

Табл. 9

## 6. Консультанти розділів кваліфікаційної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
<b>1</b>	Гулий Ю.І., зав.каф. 704	22.09.23-	15.10.23
<b>2</b>	Гулий Ю.І., зав.каф. 704	18.10.23	23.10.23
<b>3</b>	Гулий Ю.І., зав.каф. 704	14.12. 23	20.12.23

Нормоконтроль \_\_\_\_\_ С. В. Кузьміна «10» січня 2024 р.  
(підпис) (ініціали та прізвище)

7. Дата видачі завдання «10» вересня 2023 р.

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів кваліфікаційної роботи	Примітка
1.	Затвердження теми, мети та завдань роботи.	10.09.23-17.09.23	
2.	Складання плану роботи.	18.09.23-21.09.23	
3.	Аналіз літературних джерел. Написання першого розділу роботи.	22.09.23-15.10.23	
4.	Планування дослідження та підбір методик. Написання другого розділу роботи.	18.10.23-23.10.23	
5.	Проведення дослідження.	24.10.23-31.11.23	
6.	Статистична обробка отриманих даних.	01.12.23-13.12.23	
7.	Написання третього розділу роботи.	14.12. 23-20.12.23	
8.	Написання загальних висновків по роботі та оформлення тексту роботи.	21.12. 23-25.12.23	
9.	Передзахист.	26.12.2023	
10.	Внесення коректив до роботи.	27.12.23-30.12.23	
11.	Оформлення та підписання відповідної документації(висновок керівника, висновок кафедри, рецензія та довідка на предмет наявності порушень академічної доброчесності).	02.01.24-06.01.24	
12.	Підготовка електронної презентації та тексту доповіді.	07.01.24-09.01.24	
13.	Строк подання здобувачем роботи на кафедру.	10.01.24	
14.	Захист.	15.01.24	

Здобувач \_\_\_\_\_  
(підпис)

О. В. Курдюмова  
(ініціали та прізвище)

Керівник кваліфікаційної роботи

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Ю.І. Гулий  
(ініціали та прізвище)

## Реферат

Кваліфікаційна робота: 50 с., 9 табл., 2 рис., 38 джерел.

Ключові слова: ОСОБИСТІСТЬ, СПОРТСМЕН, ЕМОЦІЙНА, СФЕРА, КОПІНГ-СТРАТЕГІЯ, КОМАНДА, СПОРТ.

Об'єкт дослідження – особистість спортсмена.

Предмет дослідження – особливості емоційної сфери спортсменів.

Мета роботи – виявити особливості взаємозв'язку емоційної сфери та копінг-стратегій спортсменів командних видів спорту.

Методи дослідження: метод теоретичного аналізу, метод експертної оцінки, методи емпіричного дослідження: індикатор копінг-стратегії Д. Дамірхана; опитувальник Басса-Дарки; тест «Дослідження тривожності» (Опитувальник Спілберга), методика «Шкала диференційних емоцій». Та методи математично-статистичної обробки даних.

Висновки: емоційний стан гравців у командних видів спорту суттєво впливає на результативність. Дослідження взаємозв'язку між емоціями та копінг-стратегіями спортсменів може сприяти розробці ефективних методів управління стресом для поліпшення командного виступу. Спортсмени, які використовують стратегію "Вирішення проблем", виявили виражену особистісну тривожність, почуття провини, страх, подив та агресивність. Ті, хто обирає "Уникнення проблем", відзначаються соромом, презирством, огидою, гнівом, стражданням та негативізмом. Спортсмени, які вдаються до "Пошуку соціальної підтримки", проявляють радість, інтерес, а також ситуативну та особистісну тривожність. Спортсмени зі стратегією "Вирішення проблем" виявили взаємопов'язані почуття страху і провини, протистоячі "Уникненню проблем". Ті, хто використовує "Пошук соціальної підтримки", мають вплив на тривожність, гнів і негативно впливають на підозрілість, горе та страх. У групі "Уникнення проблем" підозрілість взаємодіє з почуттям провини та використанням цієї стратегії, протистоячи почуттю горя.

## **Abstract**

Qualification work: 50 p., 9 tabl., 2 figs., 38 sources.

Keywords: PERSONALITY, ATHLETE, EMOTIONAL, SPHERE, COPING STRATEGY, TEAM, SPORTS.

The object of research is personality of the athlete.

The subject of research is peculiarities of the emotional sphere of athletes.

The purpose of the work is to reveal the features of the relationship between the emotional sphere and coping strategies of team sports athletes.

Research methods: method of theoretical analysis, method of expert assessment, methods of empirical research: D. Damirkhan's coping strategy indicator; the Bassa-Darki questionnaire; test "Research of anxiety" (Spielberg Questionnaire), "Scale of differential emotions" method. And methods of mathematical and statistical data processing.

Conclusions: the emotional state of players in team sports significantly affects performance. Investigating the relationship between athletes' emotions and coping strategies may contribute to the development of effective stress management techniques to improve team performance. Athletes who use the "Problem Solving" strategy showed pronounced personal anxiety, guilt, fear, surprise, and aggressiveness. Those who choose "Problem Avoidance" are characterized by shame, contempt, disgust, anger, suffering, and negativism. Athletes who resort to "Seeking Social Support" show joy, interest, as well as situational and personal anxiety. Athletes with a "Problem Solving" strategy showed interrelated feelings of fear and guilt, opposed to "Problem Avoidance". Those using Social Support Seeking have positive effects on anxiety, anger, and negative effects on suspiciousness, grief, and fear. In the Problem Avoidance group, suspiciousness interacts with guilt and the use of this strategy to counter feelings of grief.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ЕМОЦІЙНОЇ СФЕРИ ТА КОПІНГ-СТРАТЕГІЙ.....	5
1.1 Феномен емоційної сфери особистості.....	5
1.2 Поняття копінг-стратегії .....	9
1.3 Особливості спілкування спортсменів та роль емоцій у ньому.....	12
РОЗДІЛ 2. ПРОЦЕДУРА Й ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕМОЦІЙНОЇ СФЕРИ ТА КОПІНГ-СТРАТЕГІЙ У СПОРТСМЕНІВ .....	19
2.1 Опис вибірки та процедури дослідження.....	19
2.2 Опис методів та методик дослідження .....	19
РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕМПАТИЧНОЇ СФЕРИ СПОРТСМЕНІВ З РІЗНИМИ СТРАТЕГІЯМИ КОПІНГУ .....	25
3.1 Аналіз загальних показників тестування спортсменів.....	25
3.2 Кореляційний аналіз даних тестування спортсменів .....	33
3.3 Факторний аналіз даних тестування спортсменів .....	39
ВИСНОВКИ .....	45
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ .....	47

## ВСТУП

Фахівці у сфері спорту вважають нестабільність результатів спортсмена прямим наслідком його емоційного стану на змаганнях. Багато тренерів бачать одне з завдань підготовки до змагань у знятті емоційної напруги, ізолюванні спортсмена від стресових впливів. Вони називають це "підвищенням психологічної надійності спортсмена".

В командних видах спорту емоційний стан окремого спортсмена є дуже важливою складовою. Емоційний стан окремого спортсмена може вплинути на стан команди в цілому та вплинути на її результативність. Емоційна сфера впливає на процес спілкування та взаєморозуміння між членами команди.

Ще однією важливою складовою процесу спілкування в команді є копінг-стратегії, від яких залежить здатність людини долати труднощі. У світі спорту здатність ефективно долати труднощі дуже цінується.

У цьому контексті актуальним стає комплексне дослідження особливостей взаємозв'язку емоційної сфери та копінг-стратегій спортсменів командних видів спорту.

**Об'єкт дослідження:** особистість спортсмена.

**Предмет:** особливості емоційної сфери спортсменів.

**Мета роботи:** виявити особливості взаємозв'язку емоційної сфери та копінг-стратегій спортсменів командних видів спорту.

Для досягнення цієї мети були поставлені такі **завдання:**

1. здійснити аналіз наукової літератури за даною тематикою.
2. виявити особливості емоційної сфери спортсменів та їх ведучі стратегії копінгу.
3. порівняти особливості емоційної сфери у спортсменів з різними стратегіями копінгу.

У процесі дослідження було використано такі **методики:**

1. Індикатор копінг-стратегії Д. Дамірхана.
2. Діагностика стану агресії (Опитувальник Басса-Дарки).

3. Тест «Дослідження тривожності» (Опитувальник Спілберга).
4. Методика «Шкала диференційних емоцій».

Для математичної обробки даних тестування були застосовані кореляційних аналіз (критерій Спірмена) та факторний аналіз. Математична обробка відбувалась завдяки пакету SPSS Statistics 17.0.

**Вибірка**, на базі якої робилося дослідження, складалась із 75 спортсменів, юнаків віком від 17 до 23 років, вихованців харківського волейбольного клубу «Локомотив», академії футболу «Металіст».



## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ЕМОЦІЙНОЇ СФЕРИ ТА КОПІНГ-СТРАТЕГІЙ

### 1.1 Феномен емоційної сфери особистості

Емоції визначаються як безпосередні та тимчасові переживання різних почуттів. Здебільшого, вони відіграють істотну роль у всіх аспектах життєдіяльності людини [2].

Особисті емоційні реакції виникають як від впливу зовнішніх факторів, так і внутрішніх подразників, і вони відображають особистісну значимість для суб'єкта. Ці переживання можуть виражатися у вигляді задоволення чи незадоволення. Важливо враховувати, що емоції впливають на наше сприйняття навколишнього світу та взаємодію з ним [5].

Таким чином, розуміння емоційних процесів має велике значення для вивчення поведінки та психології людини.

У Лабораторії В. Вундта у Лейпцизі використовували два методи: імпресивний, що базується на самоспостереженні переживань приємних і неприємних відчуттів, та експресивний, який включав реєстрацію емоційних реакцій організму через зміни пульсу та дихання. Вундт встановив, що із збільшенням інтенсивності ледь помітного приємного відчуття зростає його позитивне емоційне забарвлення. Однак досягнувши певної інтенсивності, це позитивне забарвлення зменшується і, перейшовши через нульову точку, стає негативним [13].

У процесі експериментів, що використовували обидва методи, Вундт досліджував інтенсивність відчуттів та їхнє емоційне відображення. За його висновками, інтенсивність приємних відчуттів мала тенденцію збільшувати позитивне емоційне забарвлення, але лише до певного рівня. Після досягнення цього пункту інтенсивність втрачала свій позитивний характер і ставала негативною [13].

Ці експерименти дали можливість розуміти взаємозв'язок між інтенсивністю відчуттів та емоційним відгуком, а також вказали на те, що емоційні реакції можуть змінюватися в залежності від індивідуального сприйняття та порогів інтенсивності [13].

Відповідно до діалектико-матеріалістичних підходів до розуміння емоційних явищ, їх слід розглядати переважно в динаміці як емоційні процеси. За загальним уявленням більшості психологів, основною рисою емоційного процесу є переключення. Дослідження підтверджують, що емоційне забарвлення результату значущої діяльності може перемикатися від причини цього результату до другорядних умов, що отримало назву емоційної генералізації або іррадіації. Також існує можливість зворотного, рідше зустрічаного типу перемикання, відомого як локалізація, яке може виникати внаслідок афекту [27].

Ще однією, ймовірно, ще більш дослідженою властивістю емоційних явищ є їхня роль у процесі комунікації. Завдяки емоціям люди можуть розуміти один одного без використання слів, користуючись системою експресивних засобів, таких як міміка, пантоміміка, жести та паралінгвістика.

У свою чергу, емоційна експресія посідає значне місце у системі невербальних інструментів комунікації. Варто зазначити, що в контексті комунікації емоції виступають як універсальний мовний засіб, що дозволяє сприймачеві інтуїтивно розуміти та відчувати емоційний стан іншої особи, сприяючи ефективній взаємодії між ними [18].

У класичному дослідженні емоцій основними є наступні компоненти:

- психічний (переживання);
- поведінковий (експресивний вираз);
- фізичний (зміни в організмі, які можна викликати довільно, проте їх можна об'єктивно вивчати).

Вивчення емоційної експресії в основному базується на невербальних сигналах, таких як міміка та жести, оскільки відсутність апаратних методик обмежує можливість вивчення фізіологічних аспектів емоцій.

Особлива увага приділяється миміці особи під час вербальної комунікації, а також інтонації голосу. Вивчення інформативності виразу губ і брів при ідентифікації емоційного стану показало високу ефективність, де опущені куточки губ і брови ідентифікуються як сум чи смуток, а підняті - як радість. Однак вирази очей і носа вважаються менш інформативними.

Емоції можна поділити на стенічні, які стимулюють діяльність та збільшують енергію, і астенічні, які можуть викликати скутість та пасивність. Стенічні емоції підштовхують людину до вчинків та висловлювань, тоді як астенічні можуть викликати скутість і пасивність. Залежно від ситуації та особистих особливостей емоції можуть впливати на різні форми поведінки. Наприклад, відчуття страху може викликати підвищену мускульну активність та спонукати до взяття на себе небезпеки, або ж призводити до повного виснаження сил та викликати фізичну слабкість, коли "підгинаються коліна". Такий страх може бути "мобілізуєчим" або "дезорганізуєчим" [3].

Емоційна сфера – складне та багатогранне поняття. Про це свідчать численні дослідження із різними результатами.

Для кожної людини емоційна сфера займає своє місце у структурі особистості. Як відомо, всі люди різні, тому й емоційна сфера в усіх різна. Її формування залежить від багатьох природних факторів: темпераменту, емоційної стійкості, збудливості. Також прояв емоцій у поведінці залежить від мотивів людини.

Емоційна сфера складається з декількох компонентів і включає: емоції, почуття, прихильності та настрої.

Емоції – хвилювання, шок. У психології під емоціями розуміють процеси та стани, що відображають значимість чогось людини у вигляді переживання. Іншими словами, емоції є показником важливості об'єкта або явища для людини і виявляється у відповідь на подію.

Афекти – це дуже сильні емоційні реакцію критичну ситуацію. Для них характерні короткочасність перебігу та активні рухові реакції.

Почуття більш стабільні. Вони можуть тривати кілька місяців і навіть років. Почуття зазвичай виникають стосовно об'єкту стійких потреб людини. Залежно від цього об'єкта почуття поділяються на такі види:

- Моральні - ставлення людини до інших людей або до самої себе.
- Інтелектуальні – ставлення до знань (цікавість, інтерес).
- Естетичні почуття - ставлення людини до краси та неподобства (природа, мистецтво, почуття прекрасного).

Настрій – це тло. Загальний стан людини відносно тривалий та безстресовий. Настрій не виникає у відповідь на подію чи по відношенню до людини. Це риса особистості.

Класифікація емоцій – складне та цікаве питання. На даний момент він найбільш суттєвий у психології емоцій. Це і не дивно, адже емоцій багато, і класифікація допоможе розібратися в емоційній сфері людини і зробити її більш зрозумілою. З цією темою працювало багато вчених: Л.С. Виготський, С.А. Амонашвілі, І.В. Дубровіна, В.С. Мухіна та ін. Були зроблені неодноразові спроби класифікації складових емоційної сфери, але жодна з них не стала абсолютно вичерпною. У більшості випадків спроби створення таких класифікацій завершувалися розбиттям емоцій та інших станів, що становлять емоційну сферу особистості, на кілька кластерів з нечітким описом вмісту та меж між ними.

Сучасні зарубіжні дослідники також не раз намагалися побудувати струнку класифікацію емоційних станів та афектів у складі емоційної сфери, проте цей підхід також призвів до розбиття емоцій на два десятки класів за допомогою великої кількості ознак.

На думку дослідників, класифікація виявилася б корисною у процесі самопізнання великій кількості людей, тому що люди часто роблять нелогічні вчинки, самі не зовсім розуміючи, чому так відбувається [10].

## 1.2 Поняття копінг-стратегії

Копінг - це спосіб підтримки психосоціальної адаптації під час стресу, включаючи когнітивну, емоційну і поведінкову складові для подолання умов, що викликають стрес [7].

Термін "копінг" вперше з'явився в психологічній літературі у 1962 році, коли Л. Мерфі використав його для опису того, як діти подолають кризи розвитку. У 1966 році Р. Лацарус розширив цей термін, використовуючи його для опису свідомих стратегій подолання стресу та інших тривожних подій.

За Лацарусом, копінг - це прагнення до вирішення проблем, яке підтримує індивіда, особливо коли вимоги середовища мають велике значення для його самопочуття, активуючи адаптивні можливості в умовах небезпеки або для досягнення успіху [7].

Копінг-поведінка представляє собою активні дії особистості, спрямовані на підтримку або збереження балансу між вимогами середовища та наявними ресурсами, які можуть їх задовольнити. За його допомоги індивідуум вирішує стрес або реагує на нього.

Вебер стверджує, що психологічне значення копінг-поведінки полягає в поліпшенні адаптації людини до ситуації, допомагаючи їй опанувати, послабити або пом'якшити вимоги цієї ситуації [10].

Головним завданням копіngu є забезпечення благополуччя людини, її фізичного і психічного здоров'я та задоволеності соціальними відносинами. З боку практики копінг означає використання індивідом стратегій для досягнення адаптивного функціонування та пристосування в різних ситуаціях.

"Копінг" можна розглядати з трьох різних підходів. По-перше, це визначення копіngu як стійкої тенденції відповідати на стресові ситуації. По-друге, "копінг" може розглядатися як засіб психологічного захисту, спрямований на зменшення напруги. По-третє, "копінг" можна розглядати як

динамічний процес, спрямований на управління складними ситуаціями для індивідуума [17].

Функція копіngu - зменшення стресу. Згідно з Лацарусом, сила стресової реакції визначається не тільки якістю стресора, але й значимістю ситуації для конкретної людини [17].

Копінг трактується різними підходами. В психоаналітичному вимірі це механізм психологічного захисту. Диспозиційний підхід розглядає копінг як схильність особистості подолати труднощі. Трансакційний підхід визначає копінг як сукупність когнітивних і поведінкових зусиль для розв'язання проблеми. Ресурсний підхід акцентує увагу на різноманітних можливостях, якими володіє особа [17].

Копінг-поведінка або копінг-стратегія часто вказує на свідомі зусилля особистості, спрямовані на подолання психологічної погрози.

Реакції подолання поділяються на два види: копінг, орієнтований на проблему (спрямований на вплив на оточуючий світ) та копінг, сфокусований на емоціях (зосереджений на впливі на власні почуття) [25]

Найбільш поширеними копінг-стратегіями є орієнтація на вирішення проблем, пошук соціальної підтримки та уникання проблем.

Копінг-стратегія є ефективною при наявності трьох умов [28]:

- усвідомлення труднощів є ключовою умовою для ефективного копіngu;
- знання про ефективні методи подолання конкретної ситуації;
- вміння вчасно використовувати засоби подолання на практиці.

Головною різницею між копінг-стратегіями та захисними механізмами є усвідомлене та цілеспрямоване використання перших і неусвідомлене увімкнення останніх. Деякі автори навіть характеризують копінг-стратегії як свідомі варіанти того, що може виявитися неусвідомленим захистом [28].

Різні автори висловлюють різні точки зору щодо зв'язку між копінг-стратегіями та захисними механізмами. Деякі вбачають копінг-стратегії як усвідомлені варіанти неусвідомленого захисту, тоді як інші розглядають

стратегії подолання як більш широке поняття, яке включає і свідомі, і неусвідомлені захисні техніки. В такому підході захисні механізми вбачаються лише як один із можливих способів реалізації копінг-поведінки [28].

Копінг-стратегії є способами управління стресом та емоціями. У спорті вони можуть бути важливими для досягнення оптимальної психологічної підготовки. Деякі копінг-стратегії [28]:

1. Позитивне мислення: Фокусування на позитивних аспектах та вірі в свої можливості.

2. Релаксація: Використання методів релаксації, таких як дихальні вправи чи медитація, для зниження рівня стресу.

3. Встановлення мети: Зосередження на конкретних цілях допомагає зберігати мотивацію та енергію.

4. Соціальна підтримка: Звертання за підтримкою до тренерів, товаришів по команді чи близьких людей.

5. Візуалізація: Представлення себе в успішних сценаріях може покращити психічний стан перед важливими моментами.

6. Зосередження на контролю: Фокусування на тому, що можна контролювати, і відсторонення від того, що не залежить від вас.

Кожен спортсмен може обирати індивідуальні стратегії відповідно до своїх потреб та стилів управління стресом.

Додаткові копінг-стратегії для спортсменів [28]:

7. Управління часом: Розподіл часу та управління розкладом може допомогти уникнути перевантаження та стресу.

8. Фізична активність: Регулярна фізична активність позитивно впливає на емоційний стан та забезпечує стресрезистентність.

9. Харчування та гідратація: Збалансована дієта та достатня кількість води можуть підтримувати фізичне та психічне здоров'я.

10. Ароматерапія: Використання ароматів, таких як лаванда чи м'ята, може сприяти релаксації та зняттю стресу.

11. Запис думок: Ведення щоденника або записування власних думок може допомагати усвідомити та вирішити емоційні питання.

12. Техніки концентрації: Вдосконалення навичок зосередження та уваги може допомогти управляти стресом під час змагань.

Ці стратегії сприяють створенню ефективного психологічного фундаменту для спортсменів, сприяючи їхньому оптимальному фізичному та емоційному стану.

### **1.3 Особливості спілкування спортсменів та роль емоцій у ньому**

Емоції грають важливу роль в усіх сферах життєдіяльності, включаючи спорт. Вони можуть бути як допоміжною силою, що сприяє успіху спортсмена, так і чинником, який заважає правильному виконанню завдань. Сильні емоції можуть сприяти концентрації та рішучості, але також можуть призвести до розгубленості та втрати контролю [20].

В спортивній діяльності емоції можуть впливати на різні аспекти, включаючи фізичну витривалість, концентрацію, реакцію на стрес та взаємодію з партнерами. Спортсмени часто вивчають методи керування емоціями для оптимізації свого виступу [20].

Наприклад, емоційний витік може вплинути на енергетичний рівень та витривалість, тому важливо навчитися ефективно керувати стресом та підтримувати позитивний емоційний стан. З іншого боку, специфічні емоції, такі як агресія чи рішучість, можуть бути корисними в деяких ситуаціях, сприяючи кращим результатам [20].

Успішний спортсмен повинен знаходити баланс між емоційною інтенсивністю та раціональним керуванням емоціями для досягнення оптимального виступу [20]

У виникненні та реалізації спілкування суб'єктів спортивної діяльності виділяють низку етапів.



1. Потреба спілкування (необхідно повідомити чи дізнатися інформацію, вплинути на співрозмовника тощо) спонукає спортсмена, тренера вступити у контакти з іншими людьми. Для того щоб спілкування у зв'язках "спортсмен - спортсмен", "спортсмен - тренер", "тренер - психолог" і т.д. було ефективним, перш за все, необхідно створити чи актуалізувати потреба у цьому самому спілкуванні. Можна володіти різними техніками, тактиками та засобами спілкування, нести дійсно важливу та потрібну інформацію, проте доти, доки у всіх учасників взаємодії не виникне потреба у спілкуванні, воно приречене на провал.

2. Орієнтування з метою та ситуації спілкування. Про важливість правильної постановки цілей спілкування ми вже говорили раніше. Водночас ми ще не приділили достатньо уваги ситуації спілкування, адже від неї безпосередньо залежить стиль, зміст і вибір засобів спілкування. Очевидно, що спілкування у рамках навчально-тренувального процесу якісно, а точніше, змістовно відрізняється від такого, що здійснюється в ході змагання.

У разі у суб'єктів спортивної діяльності просто немає часу на довгі розмови. Все має бути чітко, вивірено, а головне, швидко та ефективно. Багато спортсменів зазначають, що іноді одне слово тренера або значущого партнера по команді буває вирішальним у ефективності налаштування перед вирішальною дією.

Щоб охарактеризувати ситуації спілкування при стандартних взаємодіях партнерів, важливо виділяти не лише зовнішні параметри умов, в яких здійснюється діяльність, а й внутрішні суттєві фактори, що в сукупності складають власне психологічний контекст міжособистісної комунікації.

3. Орієнтування особистості співрозмовника. Ми вже говорили, що виділяють соціально та особистісно-орієнтоване спілкування, у кожному є свої особливості. Індивідуальний підхід необхідний всім, і в організації спілкування суб'єктів спортивної діяльності числа. Те, що можна з одним спортсменом, абсолютно неприпустимо по відношенню до іншого. Це може залежати і від стажу спортивної діяльності, статі, віку, статусно-рольових та

індивідуально-психологічних, типологічних, характерологічних особливостей.

4. Планування змісту свого спілкування. Як правило, тренер, спортсмен уявляє, що саме він скаже. Несвідомо (іноді свідомо) людина вибирає конкретні засоби, мовні фрази, якими буде користуватися, вирішує, як говорити, як поводитися. Від спланованості змісту спілкування, шляхів, засобів та способів подання інформації багато в чому залежить ефективність комунікаційного процесу.

5. Сприйняття та оцінка відповідної реакції співрозмовника, контроль ефективності спілкування на основі встановлення зворотного зв'язку. Розробка прийомів отримання зворотний зв'язок – одне з центральних проблем психології спілкування. У процесі професійної діяльності тренери високої кваліфікації разом із психологами виробляють свої методи її отримання. Однак це відбувається далеко не завжди. Тут певне значення має і стиль керівництва, і індивідуально-психологічні особливості тих, хто спілкується. Суб'єкт спортивної діяльності, чи то тренер, психолог, лідер команди та ін., в ході повідомлення певної інформації впевнений у її правильності та незаперечності. При цьому часто забуває з'ясувати, як точно ця інформація була сприйнята, а головне, прийнята партнерами зі спілкування.

Враховуючи роль емоцій у спорті, спортсмени активно працюють над розвитком свого емоційного інтелекту, щоб використовувати емоції як позитивну силу в досягненні своїх цілей [34].

Психоемоційний стан спортсмена може впливати на його фізичні можливості, швидкість відновлення та здатність до прийняття стратегічних рішень під час змагань. Розвиток психологічної стійкості важливий для успішного подолання труднощів і ефективного керування стресовими ситуаціями під час спортивних заходів [37].

Комунікація між спортсменами, тренерами та іншими учасниками команди також залежить від емоційного фону. Позитивне спілкування може сприяти об'єднанню команди та підтримувати спільні цілі [34].

Врахування емоцій в тренуваннях та підготовці до змагань дозволяє оптимізувати емоційний стан спортсменів, що має велике значення для досягнення високих результатів [34].

Емоції також впливають на взаємодію спортсмена з глядачами та засобами масової інформації. Успіх або невдача може викликати різні емоції у вболівальників, що впливає на атмосферу змагань та може мати психологічний вплив на самого спортсмена [37].

Характеристики комунікації у міжособистісному спілкуванні суб'єктів спортивної діяльності визначаються рядом особливостей, зокрема, що склалися взаємини.

Члени будь-якої групи, команди, що виконують завдання спільної діяльності, пов'язані між собою двома видами відносин: статусно-рольовими (діловими, офіційними, відносинами відповідальної залежності) та міжособистісними (емоційними, неофіційними, позадіяльними).

Перший вигляд відносин заснований на необхідному розподілі функцій у команді та пов'язаний із внеском кожного члени групи у вирішення групового завдання, його підготовленістю та можливостями успішного виконання спільної діяльності.

Кожен спортсмен має у своїй команді той чи інший статус. Зазвичай найвищий статус у команді мають провідні гравці, найсильніші спортсмени, а найнижчий – молоді чи нові члени команди, запасні гравці, які поки що нічим себе не проявили.

Другий вид відносин відбиває безпосередні емоційні зв'язки у команді (симпатії, байдужість чи ворожість), які неминуче виникають у будь-якій групі як результат взаємних оцінок та співоцінок людських якостей, поведінки та вчинків партнерів, найчастіше поза їх професійної, спортивної діяльності.

Слід наголосити, що поділ відносин на ділові та емоційні носить умовний характер. Насправді дружні чи неприязні відносини формуються саме в ході спільної діяльності, залежно від того, наскільки успішно чи неуспішно вирішується загальногрупове завдання. Крім того, через високу значущість у спорті високих досягнень спільної діяльності та ділові відносини спортсменів завжди пов'язані з інтенсивними емоційними проявами та активним формуванням особистісного ставлення до партнерів [23].

Комунікація суб'єктів спортивної діяльності має низку специфічних особливостей.

1. Готівкові відносини двох індивідів, кожен із яких є активним суб'єктом. При цьому взаємне їхнє інформування передбачає налагодження спільної діяльності. Специфіка людського обміну інформацією полягає в особливій ролі для кожного учасника спілкування тієї чи іншої інформації, її значущості. Поширення інформації у суб'єктів спортивної діяльності відбувається через своєрідний фільтр довіри/недовіри. Подібний фільтр діє так, що дійсна інформація може виявитися не прийнятою, а хибна – прийнятою. Наприклад, інформація, що йде від провідного гравця, лідера команди, завжди сприйматиметься легше, швидше і без особливих обговорень порівняно з інформацією, що повідомляється гравцем із запасних, другого складу. Крім того, існують засоби, що сприяють прийняттю інформації та послаблюють дію фільтрів. Сукупність цих коштів називають фасцинацією. Прикладом фасцинації може бути музичне, просторовий або колірний супровід мови.

2. Можливість взаємного впливу партнерів друг на друга у вигляді системи знаків. У процесі комунікації перед тренером і спортсменами стоїть завдання не лише обмінятися інформацією, а й досягти її адекватного розуміння. Комунікативний вплив можливий лише за наявності єдиної або схожої системи кодифікації та декодифікації у комунікатора (людини, яка надсилає інформацію) та реципієнта (людини, яка її приймає), тобто. у

міжособистісній комунікації як особлива проблема виділяється інтерпретація повідомлення, що надходить від комунікатора до реципієнта.

3. Ймовірність виникнення бар'єрів комунікації. В цьому разі чітко виступає зв'язок, що існує між спілкуванням та ставленням.

Прикладом неадекватності характеру спілкування може бути гра однією з чоловічих волейбольних вузівських команд під час турнірної зустрічі. Команда була укомплектована індивідуально дуже сильними спортсменами з добрими фізичними даними. Однак за найменшого порушення ігрових зв'язків вони різко реагували на помилки своїх партнерів, починалися взаємні закиди, звинувачення, невдоволення, ігрові зв'язки ще більше порушувалися. Так, в одній з партій кількість несхваленень досягла 66,1%, і команда програла слабшому противнику зі рахунком 1: 15 [23]

Основна мета інформаційного обміну у спілкуванні суб'єктів спортивної діяльності – вироблення загального змісту, єдиної точки зору та згоди щодо різних ситуацій або проблем навчально-тренувального або змагального процесів. Зміст механізму зворотний зв'язок у тому, що у міжособистісній комунікації процес обміну інформацією ніби подвоюється і, крім змістовних аспектів, інформація, що надходить від реципієнта до комунікатора, містить відомості про те, як реципієнт сприймає та оцінює поведінку комунікатора [20].

Очевидно, що комунікативна компетентність суб'єктів спортивної діяльності визначається не лише набором знань, умінь та навичок організації ефективного спілкування. Спілкування партнерів, які, здавалося б, в одній ситуації і мають приблизно однаковий статус у команді, може істотно відрізнятися. Пояснити ці відмінності часом неможливо без знання індивідуальнопсихологічних і особистісних особливостей спортсменів. Зокрема, у цьому питанні вирішального значення набувають комунікативно-поведінкові особливості спортсменів, тренерів і т.д.

Знання залежності між особистісними особливостями та типом комунікативної поведінки дозволить тренеру певною мірою прогнозувати

характер міжособистісних впливів учасників взаємодії і, отже, успішно комплектувати команди, екіпажі, здатні до більш короткого термін досягти високого ступеня зіграності (спрацьованості, скатаності).

У команді кожен спортсмен має свій ранг, що відображає його статусний стан. Вищий ранг відповідає більшій владі та авторитету в команді. Це може призводити до ситуації, коли не найкращий спортсмен користується більшою владою і авторитетом. Таким чином, вертикальна організація може бути розглядана як рангова залежність між спортсменами у неформальній ієрархії команди [24].

Позитивні емоції сприяють процесу навчання та адаптації до нових стратегій чи технік у спорті. Спортсмени, які переживають позитивні емоції, мають кращу здатність асимілювати інформацію та вдосконалювати свої навички, що сприяє позитивному навчанню та самовдосконаленню [24].

Крім того, психологічна стійкість може бути важливою для того, щоб спортсмени могли подолати негативні умови чи невдачі, що є ключовим для досягнення високих результатів у конкурентному спорті. Добре контрольовані емоції сприяють загальному психологічному благополуччю та професійному розвитку спортсменів [27].

Емоційний клімат у команді суттєво впливає на взаємодію між спортсменами та їхню спільну ефективність. Наявність підтримки та взаємної довіри в колективі сприяє покращенню співпраці та досягненню спільних цілей, що є особливо важливим для командних видів спорту. Успішна комунікація та взаєморозуміння між учасниками команди можуть позитивно впливати на їхні емоції та загальний успіх [31].

## **РОЗДІЛ 2. ПРОЦЕДУРА Й ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕМОЦІЙНОЇ СФЕРИ ТА КОПІНГ-СТРАТЕІЙ У СПОРТСМЕНІВ**

### **2.1 Опис вибірки та процедури дослідження**

У попередньому розділі ми розглядали теоретичні основи вивчення емоційної сфери та стратегій копіngu.

Експериментальна частина даної роботи присвячена вивченню емоційної сфери у спортсменів з різними стратегіями копіngu.

Дослідження проводилось на основі вибірки, що складає 75 спортсменів, юнаків віком 17-23 роки, вихованців Харківського клубу «Локомотив», академії футболу «Металіст». Під час дослідження вибірка була розділена на 3 групи за методикою «Індикатор копінг-стратегії» Д. Амірхана: спортсмени, що використовують стратегію вирішення проблем (17 спортсменів); спортсмени, що використовують стратегію пошук соціальної підтримки (24 спортсменів); спортсмени, що використовують стратегію уникання проблем (19 спортсменів).

Для математичної обробки даних тестування були застосовані кореляційних аналіз (критерій Спірмена) та факторний аналіз. Математична обробка відбувалась завдяки пакету SPSS Statistics 17.0.

### **2.2 Опис методів та методик дослідження**

#### **1. Методика «Індикатор копінг-стратегії» Д.Амірхана.**

Дж. Амірхан на основі факторного аналізу різноманітних копінг-відповідей на стрес розробив Індикатор копінг-стратегій. Він виділив 3 групи копінг-стратегій: вирішення проблем, пошуку соціальної підтримки та уникнення (Amirkhan J., 1990).

«Індикатор копінг-стратегій» можна вважати одним із найвдалиших інструментів дослідження базисних стратегій поведінки людини. Ідея цього опитувальника полягає в тому, що всі поведінкові стратегії, які формуються у людини в процесі життя, можна поділити на три великі групи:

Стратегія вирішення проблем - це активна поведінкова стратегія, при якій людина намагається використовувати всі особисті ресурси, що є у неї, для пошуку можливих способів ефективного вирішення проблеми.

Стратегія пошуку соціальної підтримки - це активна поведінкова стратегія, при якій людина для ефективного вирішення проблеми звертається за допомогою та підтримкою до навколишнього середовища: сім'ї, друзям, значимим іншим.

Стратегія уникнення — це поведінкова стратегія, за якої людина намагається уникнути контакту з навколишньою дійсністю, уникнути вирішення проблем.

Людина може використовувати пасивні способи уникнення, наприклад, відхід у хворобу або вживання алкоголю, наркотиків, може зовсім «відійти від вирішення проблем», використавши активний спосіб уникнення - суїцид.

Стратегія уникнення - одна з провідних поведінкових стратегій при формуванні дезадаптивної, псевдовладної поведінки. Вона спрямована на подолання або зниження дистресу людиною, яка перебуває на нижчому рівні розвитку. Використання цієї стратегії обумовлено недостатністю розвитку особистісно-середовищних копінг-ресурсів та навичок активного вирішення проблем. Однак вона може мати адекватний чи неадекватний характер залежно від конкретної стресової ситуації, віку та стану ресурсної системи особистості. Інструкція : на бланку питань представлено кілька можливих шляхів подолання проблем, неприємностей. Ознайомившись із твердженнями, Ви зможете визначити, які із запропонованих варіантів зазвичай Вами використовуються.



**2. Опитувальник рівня агресивності Басс-Даркі** (англ. Buss - Durkee Hostility Inventory, BDHI) призначено для виявлення рівня агресивності. Під агресивністю розуміють властивість особистості, що характеризується наявністю деструктивних тенденцій, переважно у сфері суб'єктно-суб'єктних відносин.

Арнольд Басс та Енн Даркі, створюючи свій опитувальник, що диференціює прояви агресії та ворожості, виділили такі види реакцій: фізична агресія, непрямая агресія, роздратування, негативізм, образа, підозрілість, вербальна агресія, почуття провини. Різні автори у своїх дослідженнях, монографіях по-різному визначають агресію та агресивність:

- як вроджену реакцію людини для «захисту займаної території» (Лоренц, Ардрі);
- як установку до панування (Моррісон);
- як реакцію особистості на ворожу людину навколишню дійсність (Хорні, Фромм).

Дуже широкого поширення набули теорії, що пов'язують агресію та фрустрацію (Міллер, Дуб, Долард).

Під агресивністю розуміють властивість, якість особистості, що характеризується наявністю деструктивних тенденцій, переважно у сфері суб'єктно-суб'єктних відносин. Ймовірно, деструктивний компонент людської активності є необхідним у творчій діяльності, оскільки потреби індивідуального розвитку з неминучістю формують у людях здатність до усунення та руйнування перешкод, подолання того, що протидіє цьому процесу.

Агресивність має якісну та кількісну характеристику. Як і будь-яка властивість, вона має різний ступінь виразності: від майже повної відсутності до її граничного розвитку. Кожна особистість повинна мати певний ступінь агресивності. Відсутність її призводить до пасивності, відомості, конформності тощо. Надмірний розвиток її починає визначати весь вигляд особистості, яка може стати конфліктною, нездатною на свідому кооперацію

тощо. Сама по собі агресивність не робить суб'єкта свідомо небезпечним, оскільки, з одного боку, існуючий зв'язок між агресивністю та агресією не є жорстким, а, з іншого, сам акт агресії може не набувати свідомо небезпечних і несхваних форм. У життєвій свідомості агресивність є синонімом «зловмисної активності». Однак сама по собі деструктивна поведінка «зловмисністю» не має, такою її робить мотив діяльності, ті цінності, заради досягнення та володіння якими активність розгортається. Зовнішні практичні дії може бути подібні, та його мотиваційні компоненти прямо протилежні.

Виходячи з цього, можна розділити прояви агресії на два основні типи: перший - мотиваційна агресія, як самоцінність, другий - інструментальна, як засіб (маючи на увазі, що і та, і інша можуть проявлятися як під контролем свідомості, так і поза нею, Практичних психологів більшою мірою повинна цікавити мотиваційна агресія як прямий прояв реалізації властивих особистості деструктивних тенденцій. Визначивши рівень таких деструктивних тенденцій, можна з великим ступенем ймовірності прогнозувати можливість прояву відкритої мотиваційної агресії. діагностичних процедур є опитувальник Басса-Даркі.

**3. Тест тривожності Спілбергера (State-Trait Anxiety Inventory - STAI),** автор методики Чарльз Спілбергер. Шкала тривоги Спілбергер є інформативним способом самооцінки рівня тривожності в даний момент (реактивна тривожність, як стан) і особистісної тривожності (як стійка характеристика людини).

Зіставлення результатів з обох підшкал дає можливість оцінити індивідуальну значимість стресової ситуації для випробуваного. Шкала Спілбергера в силу своєї відносної простоти та ефективності широко застосовується у клініці з різними цілями: визначення виразності тривожних переживань, оцінка стану в динаміці та ін.

Діагностика Спілбергера - Ханіна - єдина методика, яка дозволяє диференційовано вимірювати тривожність і як особистісну властивість і як стан, пов'язаний із поточною ситуацією. Цей тест допоможе визначити

виразність тривожності у структурі особистості. Особистісна тривожність характеризує стійку схильність сприймати велике коло ситуацій як загрозливі, реагувати такі ситуації станом тривоги. Реактивна тривожність характеризується напругою, занепокоєнням, нервозністю. Дуже висока реактивна тривожність спричиняє порушення уваги, іноді порушення тонкої координації. Дуже висока особистісна тривожність прямо корелює з наявністю невротичного конфлікту, з емоційними та невротичними зривами та психосоматичними захворюваннями.

Вимірювання тривожності як властивості особистості особливо важливо, оскільки це властивість багато в чому зумовлює поведінка суб'єкта. Певний рівень тривожності - природна та обов'язкова особливість активної діяльної особистості. У кожної людини існує свій оптимальний або бажаний рівень тривожності — це так звана корисна тривожність. Оцінка людиною свого стану щодо цього є йому істотним компонентом самоконтролю і самовиховання.

Тест Спілбергера складається з 20 висловлювань, які стосуються тривожності як стану (стан тривожності, реактивна чи ситуативна тривожність) і з 20 висловлювань визначення тривожності як диспозиції, особистісної особливості (властивість тривожності).

Інструкція. Прочитайте уважно кожна з наведених нижче пропозицій та закресліть цифру у відповідній графі праворуч залежно від того, як ви почуваетесь в даний момент. Над питаннями довго не замислюйтесь, оскільки правильних та неправильних відповідей немає.

Тестування за методикою Спілбергера-Ханіна проводиться із застосуванням двох бланків:

1. Бланк для виміру показників ситуативної тривожності.
2. Бланк для виміру рівня особистісної тривожності.

#### **4. Шкала диференціальних емоцій (ШДЕ) К. Ізарда.**

Діагностика домінуючого емоційного стану. Методика призначена для самооцінки інтенсивності та частоти виникнення 10 основних емоцій відповідно до списку шкали К. Ізарда. Кожна основна емоція (тестова шкала) має три градації (три пункти опитувальника).

**Ціль:** оцінка ступеня вираженості основних типів емоційних переживань.

**Інструкція:** Перед вами список прикметників, що характеризують різні відтінки різних емоційних переживань людини. Навпроти кожного прикметника розташований ряд цифр - від 1 до 5, - відповідний за наростанням різного ступеня виразності даного переживання. Оцініть, наскільки кожне з перелічених переживань притаманне вам у цей час, закресливши відповідну цифру. Не замислюйтесь довго над вибором відповіді: найточнішим зазвичай виявляється ваше перше відчуття!

Ваші можливі оцінки: 1 – переживання повністю відсутнє; 2 - переживання виражено незначно; 3 - переживання виражено помірно; 4 - переживання виражене сильно; 5 - переживання виражене максимально.

## РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕМПАТИЧНОЇ СФЕРИ СПОРТСМЕНІВ З РІЗНИМИ СТРАТЕГІЯМИ КОПІНГУ

### 3.1 Аналіз загальних показників тестування спортсменів

Під час дослідження застосовано кілька методик, серед яких була "Індикатор копінг-стратегій" Д. Амірхана. Вона дозволила поділити вибірку із 90 спортсменів, що представляли клуб "Локомотив" та академію футболу "Металіст", на три групи за преобладаючими стратегіями копінгу.

Група № 1 – об'єднує 17 юнаків-спортсменів, які вдаються до стратегії "Вирішення проблем".

Група № 2 – налічує 24 юнаки-спортсмени, які вдаються до стратегії "Пошук соціальної підтримки".

Група № 3 – включає 19 юнаків-спортсменів, що застосовують стратегію "Уникання проблем".

Результати дослідження подані у наступних таблицях:

3.1.1 (спортсмени із преобладанням стратегії "Вирішення проблем");

3.1.2 (спортсмени із преобладанням стратегії "Пошук соціальної підтримки");

3.1.3 (спортсмени із преобладанням стратегії "Уникання проблем").

Таблиця 3.1.1

Отримані дані методики "Індикатор копінг-стратегії" Д. Амірхана для групи спортсменів, які використовують стратегію "вирішення проблем"

№ Учасника дослідження	«Вирішення проблем»	«Пошук соціальної підтримки»	«Уникання проблем»
1	12	9	2
2	11	10	1
3	13	8	3
4	12	11	2
5	11	8	4
6	14	10	3
7	11	8	6
8	12	9	2
9	13	11	2
10	11	8	3
11	11	9	6
12	12	7	2
13	11	9	4
14	12	10	1
15	17	6	6
16	16	12	2
17	12	3	7
	12,12853	8,522624	3,536148

Таблиця 3.1.2

Отримані дані методики «Індикатор копінг-стратегії» Д. Амірхана для групи спортсменів, які використовують стратегію «пошук соціальної підтримки»

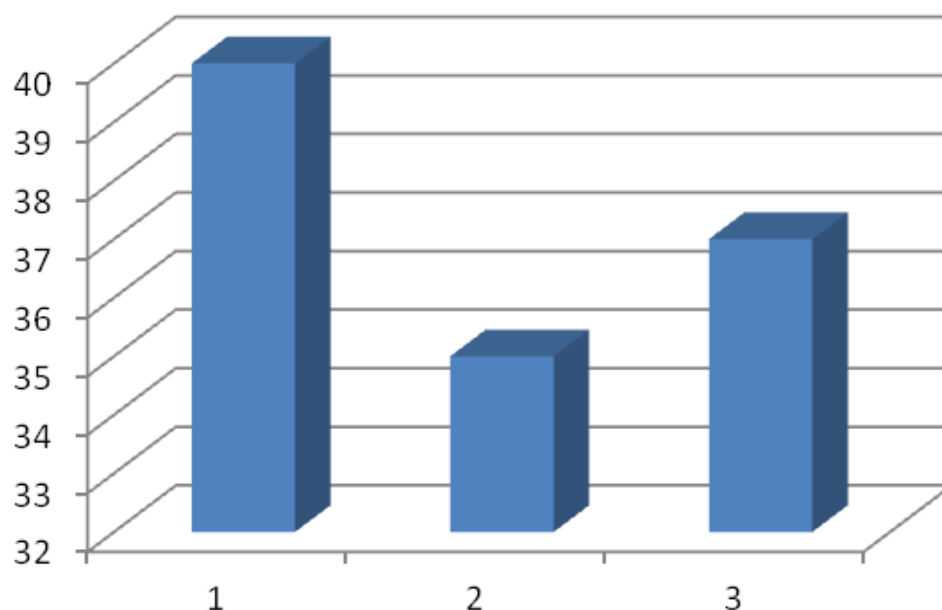
№ Учасника дослідження	«Вирішення проблем»	«Пошук соціальної підтримки»	«Уникання проблем»
1	10	11	2
2	1	13	9
3	3	12	4
4	10	11	3
5	7	12	2
6	8	11	4
7	5	14	6
8	1	13	11
9	10	11	5
10	1	13	12
11	5	16	7
12	8	12	3
13	1	11	11
14	9	14	2
15	7	11	6
16	3	16	7
17	1	15	11
18	10	13	2
19	1	15	11
20	5	17	6
21	5	16	7
22	1	12	11
23	7	11	6
24	1	12	12
	5,382558	15,75214	7,236

Таблиця 3.1.3

Оримані дані методики «Індикатор копінг-стратегії» Д. Амірхана для групи спортсменів, які використовують стратегію «Уникання проблем»

№ Учасника дослідження	«Вирішення проблем»	«Пошук соціальної підтримки»	«Уникання проблем»
1	9	3	12
2	8	4	10
3	7	5	11
4	6	6	13
5	3	7	13
6	4	3	16
7	7	5	13
8	9	2	11
9	10	5	9
10	9	2	12
11	8	6	10
12	7	7	10
13	9	5	11
14	5	7	13
15	2	3	17
16	7	7	13
17	9	2	14
18	10	3	12
19	2	7	15
	7,6591	5,153	13,346





Мал. 3.1.1 Рівень агресії

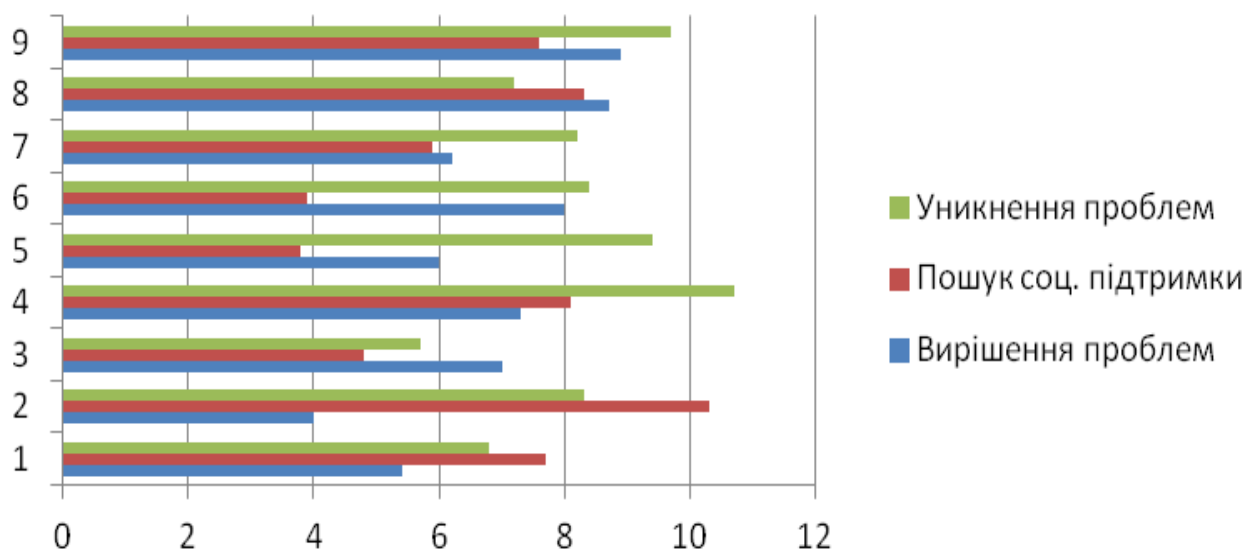
На гістограмі діагностики стану агресії за опитувальником Басса-Дарки детально відображено рівень агресії у трьох різних групах спортсменів, кожна з яких використовує відмінну стратегію копінгу.

Стовпчик № 1 представляє рівень агресії для тих, хто обирає стратегію "Вирішення проблем".

Стовпчик № 2 відображає аналогічний показник для групи, яка застосовує стратегію "Пошук соціальної підтримки".

Стовпчик № 3 представляє рівень агресії для тих, хто обирає стратегію "Уникання проблем".

За наданими даними, видно, що група спортсменів, яка використовує стратегію "Вирішення проблем", має найвищий рівень агресії порівняно із іншими двома групами. Це може слугувати основою для подальшого вивчення та розуміння впливу обраної стратегії копінгу на прояв агресивного поведінки серед спортсменів.



Мал. 3.1.2 Шкала диференційних емоцій

На малюнку 3.1.2 відображено розподіл результатів за методикою «Шкала диференційних емоцій» у трьох групах спортсменів.

№ 1 Інтерес - це позитивний емоційний стан, який сприяє розвитку навичок, умінь та придбанню знань, стимулюючи навчання. Найвищий показник зафіксовано в групі, що використовує копінг-стратегію «Пошук соціальної підтримки», середній показник в групі із стратегією «Уникнення проблем», а найнижчий показник спостерігається у групі, яка обирає копінг-стратегію «Вирішення проблем». Ця інформація може вказувати на різницю у сприйнятті та реакції на інтерес в залежності від вибраної стратегії копіngu в різних групах спортсменів.

№ 2 Радість - це позитивний емоційний стан, пов'язаний з можливістю достатньо повно задовольнити актуальну потребу, ймовірність чого раніше була мала або невизначена. Найвищі рівні радості зафіксовані у спортсменів, які використовують копінг-стратегію «Уникнення проблем», середні рівні спостерігаються в групі зі стратегією «Пошук соціальної підтримки», а найнижчі рівні радості мають групу, яка обирає копінг-стратегію «Вирішення проблем». Це може вказувати на різницю в сприйнятті та реакції на радість залежно від обраної стратегії копіngu в різних групах спортсменів.

№ 3 Подив - це емоційна реакція на раптово виникаючі обставини, яка не має чітко визначеного позитивного або негативного знака. Найвищі рівні подиву спостерігаються у групі, яка використовує копінг-стратегію «Вирішення проблем». Середні показники має група, яка обирає стратегію «Уникнення проблем», тоді як найнижчий рівень подиву фіксується у групі спортсменів, що застосовують копінг-стратегію «Пошук соціальної підтримки». Це може вказувати на відмінності у сприйнятті та реакції на події, що виникають несподівано, залежно від вибраної стратегії копіngu в різних групах спортсменів.

№ 4 Горе - це негативний емоційний стан, спричинений отриманням достовірної інформації (або інформації, яка здається достовірною) щодо неможливості задоволення найважливіших життєвих потреб, що раніше вважалося більш-менш ймовірним. Це явище часто виражається у формі емоційного стресу. Найвищі рівні страждання спостерігаються в групі, яка використовує копінг-стратегію «Уникнення проблем». Середні рівні фіксуються в групі зі стратегією «Пошук соціальної підтримки», тоді як найнижчі рівні страждання виявляються у групі, яка обирає копінг-стратегію «Вирішення проблем». Ця інформація може вказувати на вплив обраної стратегії копіngu на переживання страждання в різних групах спортсменів.

№ 5 Гнів - це емоційний стан, який є негативним за знаком і зазвичай проявляється у формі афекту, виникаючи раптово, і може серйозно заважати задоволенню важливих потреб суб'єкта. Найвищі рівні гніву спостерігаються у групі, яка використовує копінг-стратегію «Уникнення проблем». Середні показники має група із стратегією «Вирішення проблем», тоді як найнижчі рівні гніву виявляються у групі спортсменів, які застосовують копінг-стратегію «Пошук соціальної підтримки». Ця динаміка може вказувати на вплив обраної стратегії копіngu на прояв гніву в різних групах спортсменів.

№ 6 Огида - це негативний емоційний стан, спричинений об'єктами (предметами, людьми, обставинами та іншими), взаємодія з якими (фізична взаємодія, взаємодія зі спілкуванням тощо) суперечить ідеологічним,

моральним або естетичним принципам та установкам суб'єкта. Найвищі рівні огиди виявлені у групі, що використовує копінг-стратегію «Уникнення проблем». Середні показники фіксуються у групі зі стратегією «Вирішення проблем», тоді як найнижчі рівні огиди спостерігаються у групі спортсменів, яка обирає копінг-стратегію «Пошук соціальної підтримки». Ця інформація може вказувати на вплив обраної стратегії копінгу на виникнення емоції огиди в різних групах спортсменів.

№ 7 Презирство - це негативний емоційний стан у міжособистісних взаємовідносинах між людьми. Виникає внаслідок неузгодженості життєвих позицій, поглядів та правил поведінки суб'єкта з життєвими позиціями, поглядами і поведінкою об'єкта відчуття. Найвищі рівні презирства зафіксовані у групі, що використовує копінг-стратегію «Уникнення проблем». Середні показники має група із стратегією «Вирішення проблем», тоді як найнижчі рівні презирства виявляються у групі спортсменів, які обирають копінг-стратегію «Пошук соціальної підтримки». Ця динаміка може вказувати на вплив обраної стратегії копінгу на виникнення емоції презирства в різних групах спортсменів.

№ 8 Страх - це негативний емоційний стан, який виникає при отриманні суб'єктом інформації про загрозу його життєвому добробуту, наявності реальної чи уявної небезпеки. Найвищі рівні страху спостерігаються в групі, що використовує копінг-стратегію «Вирішення проблем». Середні показники має група із стратегією «Пошук соціальної підтримки», тоді як найнижчі рівні страху виявляються у групі спортсменів, яка обирає копінг-стратегію «Уникнення проблем». Ця інформація може вказувати на вплив обраної стратегії копінгу на реакцію на страх у різних групах спортсменів.

№ 9 Сором - це негативний емоційний стан, який є усвідомленням невідповідності між власними думками, діями та зовнішнім виглядом і очікуваннями оточуючих, а також власним уявленням про належну поведінку і зовнішній вигляд. Найвищі рівні сорому спостерігаються в групі, що

використовує копінг-стратегію «Уникнення проблем». Середні показники має група зі стратегією «Вирішення проблем», тоді як найнижчі рівні сорому виявляються у групі спортсменів, яка обирає копінг-стратегію «Пошук соціальної підтримки». Ця динаміка може вказувати на вплив обраної стратегії копіngu на переживання сорому в різних групах спортсменів.

### **3.2 Кореляційний аналіз даних тестування спортсменів**

Для групи спортсменів, що використовують стратегію копіngu "Вирішення проблем", з кількістю у 17 людей, критичні значення для кореляційного аналізу за коефіцієнтом Спірмена будуть дорівнювати 0,425 (з достовірністю 0,05) та 0,503 (з достовірністю 0,01).

Це означає, що для виявлення статистичних зв'язків в групі, що складається з 17 спортсменів, які застосовують стратегію копіngu "Вирішення проблем", кореляційний аналіз використовується для оцінки величини та достовірності зв'язків між різними показниками. Критичні значення 0,425 при рівні достовірності 0,05 і 0,503 при рівні достовірності 0,01 вказують на те, що кореляції, які перевищують ці порогові значення, вважаються статистично значущими для вивченої групи.

Отже, у контексті групи спортсменів, яка обирає стратегію копіngu "Вирішення проблем", кореляційний аналіз з коефіцієнтом Спірмена стає інструментом для визначення суттєвих взаємозв'язків між різними вимірюваними показниками. Критичні значення 0,425 (при рівні достовірності 0,05) і 0,503 (при рівні достовірності 0,01) служать поріговими мірками, які дозволяють визначити, чи можна вважати знайдені кореляції статистично значущими. Високі кореляції можуть вказувати на сильні зв'язки між досліджуваними факторами, що важливо для розуміння впливу стратегії копіngu на інші показники у цій групі спортсменів.

Таблиця 3.2.1

Кореляційний аналіз даних групи спортсменів, що застосовують  
копінг-стратегію «Вирішення проблем»

Кореляція	Рівні	Значущість
9/5	-0,821	p = 0,02
16/15	0,612	p = 0,02
21/18	0,718	p = 0,02
9/8	0,859	p = 0,02
20/6	0,752	p = 0,02
24/21	0,871	p = 0,02
2/3	-0,504	p = 0,06
8/4	0,534	p = 0,06
15/14	-0,580	p = 0,06
21/14	-0,570	p = 0,06
20/16	0,6210	p = 0,06
8/1	-0,526	p = 0,06
16/6	-0,519	p = 0,06
18/2	-0,502	p = 0,06
22/2	0,593	p = 0,06
23/10	-0,541	p = 0,06

#### Шкали

1. Фізичне насильство
2. Опосередкована агресія
3. Дратівливість
4. Песимізм
5. Ураза
6. Підозра
7. Словесна агресія

8. Виновність
9. Стан тривожності в ситуації
10. Тривожність особистості
11. Розв'язання труднощів
12. Пошук підтримки у соціумі
13. Ухилення від труднощів
14. Зацікавленість
15. Позитивний настрій
16. Подив
17. Туга
18. Роздратування
19. Антипатія
20. Контемптація
21. Жах
22. Ляка
23. Виновність

Отже, в групі, що використовує стратегію «Вирішення проблем», спостерігається тісний зв'язок між різними шкалами емоцій, такими як горе та цікавість, відраза та образа, відраза та презирство, провина та сором. Також зауважується від'ємний зв'язок між шкалами «підозра» та «виновність». Деякі тенденції до зв'язку спостерігаються між ситуативною тривожністю та роздратуванням, страхом та фізичною агресією, а також страхом і радістю. З іншого боку, ми помічаємо від'ємний зв'язок між фізичною та непрямую агресією, вербальною та непрямую агресією, радістю і вербальною агресією, презирством та радістю, соромом і вирішенням проблем.

Таблиця 3.2.2

Кореляція даних групи спортсменів, що задіюють  
копінг-стратегію «Пошук соціальної підтримки»

Кореляція	Рівні	Значимість
11/8	0,412	p = 0,02
17/16	-0,562	p = 0,02
21/9	0,451	p = 0,02
24/21	0,620	p = 0,02
17/5	0,584	p = 0,02
20/2	-0,567	p = 0,02
23/15	-0,648	p = 0,02
4/2	0,506	p = 0,06
10/7	-0,402	p = 0,06
15/9	-0,468	p = 0,06
20/8	-0,481	p = 0,06
19/2	-0,454	p = 0,06
21/16	-0,468	p = 0,06
20/17	0,345	p = 0,06
22/15	-0,518	p = 0,06
8/2	0,468	p = 0,06
15/8	0,489	p = 0,06
16/3	0,531	p = 0,06
16/4	-0,492	p = 0,06
21/3	-0,519	p = 0,06
22/4	0,536	p = 0,06
23/11	0,496	p = 0,06

Група спортсменів, які обирають стратегію «Пошук соціальної підтримки», спостерігається вплив різних емоційних шкал, таких як



ситуативна та особистісна тривога, подив та підоза, почуття сорому та почуття провинності. Відзначається також взаємозалежність між гнівом та радістю, агресією та відразою, соромом та подивом, причому ці зв'язки в основному є від'ємними.

Спостерігається тенденція до взаємозв'язку між образою й агресією, ситуативною тривожністю та агресією, лякою і тривожністю, жахом і гнівом, страхом і уникненням проблем, соромом та особистісною тривожністю.

Було виявлено тенденцію до від'ємного зв'язку між ситуативною тривожністю і почуттям вини, подивом і особистісною тривожністю, відразою і ситуативною тривожністю, радістю і образою, презирством і агресією, презирством і непрямую агресією, презирством і горем, провинном і подивом.

Таблиця 3.2.3

Кореляційний даних групи спортсменів, що використовують  
копінг-стратегію «Уникнення проблем»

Кореляція	Рівні	Значущість
3/2	0,418	p = 0,02
6/1	0,456	p = 0,02
17/16	-0,627	p = 0,02
21/17	0,544	p = 0,02
5/2	0,575	p = 0,02
11/8	0,541	p = 0,02
18/13	0,381	p = 0,02
4/2	0,357	p = 0,06
10/2	-0,482	p = 0,06
12/5	0,335	p = 0,06
16/13	-0,535	p = 0,06
19/16	-0,521	p = 0,06
21/1	0,545	p = 0,06
25/12	0,519	p = 0,05
7/3	0,517	p = 0,06

## Завершення таблиці 3.2.3

8/7	0,514	p = 0,06
16/11	0,575	p = 0,06
19/5	0,521	p = 0,06
18/16	-0,517	p = 0,06
19/12	0,526	p = 0,06
21/17	-0,582	p = 0,06

В групі спортсменів, які обирають стратегію «Уникання проблем», спостерігається взаємозв'язок між різними емоційними шкалами. Наприклад, виявлено тісний зв'язок між антипатією і агресією, антипатією і дратівливістю, образою і роздратованістю, особистісною тривожністю і ситуативною тривожністю, контемпатцією і зацікавленістю, провиною і зацікавленістю. Також відзначено від'ємний зв'язок між емоційними шкалами подив та позитивний настій.

Існує взаємодія між різними шкалами, такими як роздратованість і фізична агресія, образа і антипатія, ситуативна тривожність і почуття провини, особистісна тривожність і антипатія, туга і особистісна тривожність, гнів і роздратування, презирство і опосередкована агресія, презирство і інтерес, провина і позитивний настрій.

Між різними шкалами виявлено менш тісний від'ємний зв'язок, такий як між ситуативною тривожністю і фізичною агресією, тугою і позитивним настроєм, гнівом і позитивним настроєм, гнівом і тугою, провином і подивом.

Так, виправдані ці висновки, і вони підтверджують важливість розуміння взаємозв'язків між емоційними станами та стратегіями копіngu у спортсменів. Виявлені тенденції можуть допомогти вдосконалити підходи до тренувань та психологічної підтримки для кращого управління стресом і підтримки емоційного благополуччя спортсменів.

### 3.3 Факторний аналіз даних тестування спортсменів

Задля визначення параметрів кожної групи було використано факторний аналіз.

Таблиця 3.3.1

Факторна організація емоційної сфери спортсменів, що застосовують копінг-стратегію «Вирішення проблем»

№	Вага та назва фактору	Навантаження фактору
1	Діяльнісно-тривожний тип (22 %)	0,333 0,841 -0,828 0,686
2	Напружений тип (18 %)	0,528 -0,542 0,963 0,531 0,646 0,461
3	Агресивно-образливий тип (15 %)	0,903 0,682 -0,913
4	Суперечливий (13%)	0,775 0,844 0,277
5	Рішучий тип (12%)	-0,527 0,822 -0,724
6	Неповажливий тип (11%)	0,835 -0,547 0,842

Фактор № 1, що становить 22%, отримав назву "Діяльнісно-тривожний" тип спортсменів. В нього входять чотири параметри: почуття провини (0,333), вирішення проблем (0,841), уникання проблем (-0,828), страх (0,686). З цього видно, що ці спортсмени мають тенденцію відчувати страх і почуття провини, що спонукає їх вирішувати проблеми, а не уникати

їх. Копінг "Вирішення проблем" пов'язаний із страхом та почуттям провини і виступає у протилежність до копінгу "Уникнення проблем".

Фактор № 2, що складає 18%, отримав назву "Напружений" тип спортсменів. До нього увійшли такі параметри: підозрілість (0,528), почуття провини (-0,542), ситуативна тривожність (0,963), особистісна тривожність (0,531), інтерес (0,646), сором (0,461). Цей фактор об'єднує параметри, що вказують на негативні емоції, тривожність та підозрілість. Також відзначаються негативні емоції, спрямовані на себе, такі як сором чи особистісна тривожність. Ситуативна тривожність впливає на підозрілість, особистісну тривожність, інтерес, сором, а також від'ємно впливає на почуття провини.

Фактор № 3 з вагою 15%, описує "Агресивно-образливий" тип спортсменів, що включає фізичну агресію (0,903), образу (0,542) та відразу (-0,461). Це вказує на те, що ці спортсмени можуть застосовувати фізичну силу у відповідь на образу, існуючи взаємозв'язок між фізичною агресією та образою, а також від'ємний зв'язок із відразою.

Фактор № 4 з вагою 14% охарактеризований як "Суперечливий" тип спортсменів, і включає параметри антипатії (0,775), люті (0,844) і жаху (-0,913). Ці параметри вказують на те, що такий спортсмен відкидає свої негативні відчуття і не помічає їх існування, проте антипатія впливає на лють і жах.

Фактор № 5 (12%) описує "Рішучий" тип спортсменів, включаючи особистісну тривожність (-0,527), вирішення проблем (0,822) і пошук соціальної підтримки (-0,724). Ці спортсмени використовують стратегію "Вирішення проблем" у відповідь на загрозу своїй самооцінці чи самоповазі, але цей підхід негативно впливає на особистісну тривожність та копінг "Пошук соціальної підтримки".

Фактор № 6 (11%), отримав назву "Неповажливий" тип спортсменів і включає словесну агресію (0,835), зацікавленість (-0,547) і позитивний настрій (0,842). Це свідчить про те, що ці спортсмени виявляють агресію

через вербальні засоби, такі як крики та зневажливі висловлення, і відчувають задоволення виражаючи свою агресію таким чином. Словесна агресія пов'язана з радістю, але має негативний вплив на інтерес.

Таблиця 3.3.2

Факторна організація емоційної сфери спортсменів, які застосовують копінг-стратегію «пошук соціальної підтримки»

№	Вага та назва фактору	Навантаження фактору
1	Адиктивний (27%)	-0,665 0,279 0,961 -0,526 0,483 -0,601
2	Фальшивий (20%)	0,932 0,656
3	Самопокарання (18%)	0,982 0,977
4	Неявний тип (14%)	0,902 -0,916
5	Ворожий (15%)	0,873 -0,8 0,745 -0,842
6	Нерішучий (11%)	0,940 0,770

Фактор 1, іменованій "Адиктивний" тип спортсменів із вагою 27%, включає підозра (-0,665), тривога (0,279), пошук соціальної підтримки (0,961), туга (-0,526), лють (0,483), жах (-0,601). Спортсмени цього типу шукають підтримки від оточення. Особистісна тривожність призводить до невпевненості у власних силах та вмінні самостійно вирішувати проблеми. Копінг "Пошук соціальної підтримки" впливає на особистісну тривожність, гнів, має від'ємний вплив на підозрілість, горе та страх.

Фактор 2, із вагою 20% і назвою "Фальшивий" тип спортсменів, включає позитивний настрій (0,932) і контемптація (0,656). Ці спортсмени

виявляють презирливе ставлення до інших, прагнучи вважати себе вищими. Позитивний настрій впливає на зростання контемптації у них.

Фактор 3 (18%), отримав назву "Самопокарання" і включає винувність (0,982) та контемптація (0,977). Цей фактор вказує на те, що спортсмени, які йому відповідають, відчують негативні емоційні переживання, спрямовані на себе: винувність та контемптацію. Вони мають тенденцію звинувачувати себе та бачити причину проблем у власній особистості, а сором та провина в цьому факторі взаємопов'язані.

Фактор 4 (14%), отримав назву "Неявний" тип спортсменів і включає підозру (0,902) та провину (-0,916). Спортсмени цього типу вбачають причину проблем у інших, виявляючи підозру, але не відчують провини. Підозра має від'ємний зв'язок із провиною.

Фактор 5 (15%), названий "Ворожий" тип спортсменів, включає (0,873) агресію, опосередковану агресію (-0,8), словесну агресію (0,745) і незацікавленість (-0,842). Ці спортсмени відкрито виявляють свою агресію, використовуючи силу та словесні засоби. Фізична агресія взаємопов'язана із опосередкованою агресією та зацікавленістю, та впливає на словесну агресію.

Фактор 6 (11%), отримав назву "Нерішучий" тип спортсменів і включає антипатія (0,940) та тривогу (0,770). Антипатія впливає на зростання тривоги.

Таблиця 3.3.3

Факторна організація емоційної сфери спортсменів, що застосовують  
копінг-стратегію «Уникнення проблем»

№	Вага та назва фактору	Навантаження фактору
1	Агресивно-пасивний (24%)	0,898 0,564 0,492
2	Привабливий (23%)	0,936 0,836 0,752
3	Зневажаючий (20%)	-0,647 0,755 0,759
4	Скептичний (19%)	0,826 0,721 -0,557 0,564
5	Горюючо-агресивний (16%)	0,957 0,579

Фактор № 1 (24%), позначений як "Агресивно-пасивний" тип спортсменів, включає опосередковану агресію (0,898), уразу (0,564), дратівливість (0,492). Ці спортсмени виявляють агресію та ворожість опосередкованими способами, де агресія впливає на образу та презирство.

Фактор № 2 (23%), означений як "Привабливий" тип спортсменів, включає зацікавленість (0,936), позитивний настрій (0,836), подив (0,759). Спортсмени цього типу прагнуть отримати нові знання та отримують задоволення від нової інформації, де зацікавленість, позитивний настрій та подив взаємопов'язані.

Фактор № 3 (20%), позначений як "Зневажаючий" тип спортсменів, включає почуття провини (-0,647), неприязнь (0,755), лицемірство (0,759). Спортсмени цього типу мають презирливе ставлення до оточуючих, перебільшують власну значущість, де емоції неприязні та презирства взаємопов'язані та негативно впливають на почуття провини.

Фактор № 4 (19%), позначений як "Скептичний" тип спортсменів, включає підозру (0,826), провини (0,721), туга (-0,557). Спортсмени цього типу виявляють недовіру, підозру, використовуючи копінг "Уникнення проблем", де підозра впливає на почуття провини та тугу негативно.

Фактор № 5 (16%), несучи назву "Горючо-агресивний" тип спортсменів, включає опосередковану агресію (0,957), тугу (0,680). Дані спортсмени виявляють своє почуття туги через опосередковані прояви агресії, де вона впливає на тугу.



## ВИСНОВКИ

Відповідно до поставлених в роботі мети та завдань і на підставі отриманих результатів можна зробити наступні висновки:

1. Так, в контексті спортивних змагань, стрес є невід'ємною частиною для більшості спортсменів. Ефективне керування стресом та управління негативними емоціями стає ключовим для досягнення успіху на змаганнях. Особливо в командних видах спорту, де емоційний стан кожного члена команди може впливати на загальний результат.

Дослідження даного феномену дозволить краще розуміти, як емоції впливають на спортивну продуктивність команд, а також сприятиме розробці ефективних стратегій для управління стресом і покращення результатів в командних змаганнях.

2. За загальними показниками ми визначили, що у спортсменів, які переважно використовують копінг-стратегію «Вирішення проблем» найбільше були виражені такі особливості емоційної сфери:

- Тривога.
- Контемптація.
- Жах.
- Подив.
- Агресивність.

В групі спортсменів, які переважно використовують копінг-стратегію «Уникнення проблем» домінують такі особливості емоційної сфери як:

- Сором.
- Презирство.
- Огида.
- Лють.
- Страждання.
- Антипатія.

В групі спортсменів, які переважно використовують копінг-стратегію «Пошук соціальної підтримки» домінують такі особливості емоційної сфери як:

- Позитивний настрій.
- Зацікавленість.
- Ситуативна та особистісна тривожність.

3. Порівняльний аналіз даних дослідження особливостей емоційної сфери спортсменів з різними копінг-стратегіями дозволив виявити наступні явища:

- Група спортсменів, які з більшою перевагою використовують вид копінгу «Вирішення проблем», можна побачити, що привелююча копінг-стратегія взаємопов'язана з жахом та провиною, а також є протиставною копінгу «Уникнення проблем»

- Спортсмени, що утворюють групу спрямовану на копінг-стратегію «Пошук підтримки соціуму» проявляють переважаючу стратегію, що має вплив на тривогу та лють, а також присутній зворотній вплив на підозру, тугу та почуття жаху.

- Група, що складається зі спортсменів, що схильні до копінгу «Уникання проблем», де в свою чергу підозра має значний вплив до пережитку провини та є протиставленням туги, як почуття особистості.

Дослідження різноманітних психологічних передумов для ефективного подолання стресів у спортсменів є важливим напрямком. Розширене розуміння цих аспектів дозволить науково обґрунтувати і проводити більш комплексні заходи з профілактики та корекції стресу в спорті.

Це може включати в себе дослідження індивідуальних реакцій на стрес, вивчення впливу різних копінг-стратегій, розвиток психологічної стійкості та інші аспекти, які визначають психологічну готовність спортсменів до стресових ситуацій. Це надасть базу для більш ефективної підготовки та підтримки спортсменів, а також для розробки індивідуальних програм управління стресом в спортивному середовищі.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Апанасенко, Г. Л., Михайлович, С. О. Фізіологічні основи фізичної культури і спорту / Г. Л. Апанасенко, С. О. Михайлович Навч. посібник. – Ужгород, 2004. – 144 с.
2. Бочелюк, В. Й., Черепехіна О. А. Психологія спорту: навч. посіб. – Київ: Центр учбової літератури, 2007. - 224 с
3. Бутейко, Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. / Н. Ю. Бутейко. – КНЕУ, 2006. – С. 46-83.
4. Вейнберг, Р. С. Психологія спорту / Р. С. Вейнберг. – К. : Олімпійська література, 2001. – 335 с.
5. Воронова, В. І. Психологія спорту. / В. І. Воронова Навч. посібник. – К.: Олімпійська література, 2007. – 298 с.
6. Воронова, В.І. Психологія особистості : навч. посібник / В.І. Воронова – К. : Олімпійська література, 2009. – 271 с.
7. Гринь, О. Р. Психологічне забезпечення та супровід підготовки кваліфікованих спортсменів / О. Р. Гринь. – К. : НУФВСУ, вид-во «Олімп. л-ра», 2015. – 276 с.
8. Іваній, І. В. Професійно-педагогічна культура та імідж фахівця фізичного виховання та спорту / І. В. Іваній // Імідж сучасного педагога. – 2016. – № 4. – С. 43-48.
9. Іваній, І. В. Психологія фізичного виховання та спорту : навчально-методичний посібник / І. В. Іваній, В. М. Сергієнко. – Суми: ФОП Цьома С.П., 2016. – 204 с.
10. Кириленко, Т. С. Психологія спорту. Регуляція психічних станів : навч. посіб. / Т. С. Кириленко.– К. : Ін-т післядиплом. освіти Київ, ун-ту імені Т. Шевченка, 2002. – 112 с.
11. Клименко, В. В. К49 Психологія спорту: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: МАУП, 2006. — 432 с.

12. Клименко В. В. Механізми психомоторики людини. — К., 1997. — 192 с.
13. Клименко, В.В. Психологія спорту : навч. посібник для студ. вищ.навч.закл. — К.: МАУП, 2007. — 432 с.
14. Корольчук, М. С. Психологічне забезпечення психічного і фізичного здоров'я : навчальний посібник / М. С. Корольчук, В. М. Крайнюк, А. Ф. Косенко, Т. І. Кочергін. — К. : Фірма Інкос, 2002. — 272 с.
15. Кривенцова, І. В. Вплив особистісних якостей тренера з фехтування на зростання спортивних досягнень його учнів / І. В. Кривенцова // Теорія та практика фізичного виховання. — 2008. — № 5. — С 18-37.
16. Леко, Б. Розвиток вольових якостей у студентів-спортсменів / Б. Леко, Г. Чуйко, М. Комісарик // Теорія та практика фізичного виховання. — 2008. — № 5. — С. 6–10.
17. Леськів, А. Д. Форми і засоби фізичного виховання молодших школярів / А. Д. Леськів, Н. В. Андрощук, А. Б. Дзюбановський. — Тернопіль :СМП “Астон”,2000. — 175с
18. Лисенко, Л. Л. Спортивна психологія : навчально-методичний посібник для студентів факультету фізичного виховання / Л. Л. Лисенко. — Чернігів: Редакційно-видавничий відділ Чернігівського національного педагогічного університету імені Т. Г. Шевченка, 2011. — 64 с.
19. Онищенко, І. М. Психологія фізичного виховання і спорту : навч. посібник / І. М. Онищенко. — К. : Вища школа, 1975. — 190 с.
20. Сергієнко, Л. П. Практикум з психології спорту / Л. П. Сергієнко. — Харків : ОВС, 2007. — 271 с.
21. Федик, О. В. Психологія спорту: матеріали для самопідготовки до семінарських занять для студентів спеціальності «Психологія» / Редагування та упорядкування О. В.Федик. — Івано-Франківськ: Інін, 2013. — 226 с.
22. Філіпов, М. М. Психофізіологія людини: навч.посібник. — К.: МАУП, 2003. — 136 с.

23. Штифурак, В. С. Психологічна підготовка в процесі спортивної діяльності. Вінниця: ТОВ «Планер», 2008. 170 с.
24. Аоуагі, М. W., Portenga, S. T., Poczwardowski, A., Cohen, A. B., & Statler, T. A. Reflections and directions: The profession of sport psychology past, present, and Психологічні перспективи, Вип. 39, 2022, 392–404 405 future. *Professional Psychology: Research and Practice*, 2012, 43, 32-38. <https://doi.org/10.1037/a0025676>
25. Arnold, R., & Sarkar, M. Preparing athletes and teams for the Olympic Games: Experiences and lessons learned from the world's best sport psychologists. *International Journal of Sport and Exercise Psychology*, 2015, 13(1), 4-20.
26. Collins, D., & Cruickshank, A. The P7 approach to the Olympic challenge: Sharing a practical framework for mission preparation and execution. *International Journal of Sport and Exercise Psychology*, 2015, 13, 21-28.
27. Fletcher, D., & Wagstaff, C. R. Organizational psychology in elite sport: Its emergence, application and future. *Psychology of Sport and Exercise*, 2009, 10, 427-434.
28. Foster, S. Enhancing peak potential in managers and leaders: Integrating knowledge and findings from sport psychology. In R. L. Lowman (Ed.), *The California School of Organizational Studies handbook of organizational consulting psychology: A comprehensive guide to theory, skills and techniques*, 2002, (pp. 212–231). San Francisco, CA: Jossey-Bass.
29. Gardner, F. L. Overcoming resistance from clients and stakeholders. In Schinke, R.J. & D. Hackfort (Eds.). *Psychology in professional sports and the performing arts: challenges and strategies*, 2016, (pp. 38-50). London: Routledge.
30. Goffena, J. D., Scheadler, T. R., & McCarver, Z. Contemporary Hot Topics in Applied Sport Psychology: Past, Present, and Future. *Journal for Advancing Sport Psychology in Research*, 2021, 1(2), 7-22.

31. Gould, D. Sport psychology in the new millennium: The psychology of athletic excellence and beyond. *Journal of Applied Sport Psychology*, 2002, 14, 137-139.
32. Gould, D., & Pick, S. Sport psychology: The Griffith era, 1920– 1940. *The Sport Psychologist*, 1995, 9(4), 391-405.
33. Hays, K. F. The enhancement of performance excellence among performing artists. *Journal of Applied Sport Psychology*, 2002, 14, 299-312
34. Henriksen, K. Sport psychology at the Olympics: The case of a Danish sailing crew in a head wind. *International Journal of Sport and Exercise Psychology*, 2015, 13, 43-55.
35. Ievleva, L., & Terry, P. C. Applying sport psychology to business. *International Coaching Psychology Review*, 2008, 3, 8–18.
36. McDougall, M., Nesti, M., Richardson, D., & Littlewood, M. Emphasising the culture in culture change: Examining current perspectives of culture and offering some alternative ones. *Sport and Exercise Psychology Review*, 2017, 13(1), 47-59.
37. McGannon, K. R., Smith, B., Kendellen, K., & Gonsalves, C. A. Qualitative research in six sport and exercise psychology journals between 2010 and 2017: An updated and expanded review of trends and interpretations. *International Journal of Sport and Exercise Psychology*, 2021, 19(3), 359-379.
38. Nesti, M. S. Working in professional football. In Schinke, R. J. & D. Hackfort (Eds.), *Psychology in professional sports and the performing arts: challenges and strategies*, 2016, (pp. 192-204). London: Routledge.