

УДК 159.923.2

DOI <https://doi.org/10.51547/ppp.dp.ua/2023.3.13>

**Васюк Катерина Миколаївна,**

кандидат психологічних наук, доцент,

доцент кафедри психології факультету філології, психології та іноземних мов

Донецького національного університету імені Василя Стуса

ORCID ID: 0000-0002-6734-4612

## ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ДОВІРИ В СПІЛКУВАННІ В ОСІБ З РІЗНИМ РІВНЕМ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ

### THE FEATURES OF MANIFESTATIONS OF TRUST IN COMMUNICATION BY PEOPLE WITH DIFFERENT LEVEL OF EMOTIONAL INTELLIGENCE

*У статті розглянуто проблему взаємозв'язку емоційного інтелекту та довіри у спілкуванні на прикладі осіб юнацького віку. Довіра та емоційний інтелект трактуються як підґрунтя психологічного благополуччя особистості. Довіра виникає як певна реакція на ситуацію невизначеності, коли людині бракує знань про наслідки подій, вчинків інших людей, тому було висунуте припущення про те, що зі зростанням рівня емоційного інтелекту особистість ставатиме менш довірливою, буде краще прогнозувати поведінку інших, а значить, ситуація невизначеності зменшуватиметься. Для емпіричного підтвердження даного припущення було здійснене дослідження, в якому взяли участь особи юнацького віку. На першому етапі дослідження в них був діагностований рівень емоційного інтелекту. На другому етапі дослідження перевірялись різні аспекти довіри, зокрема, був встановлений кореляційний зв'язок між загальним рівнем довіри та такими складовими емоційного інтелекту, як: самомотивація, поінформованість та управління чужими емоціями». Діагностика спрямованості довіри показала, що довіра до інших позитивно корелює з емпатією, а висока поінформованість – з довірою до світу, оскільки знижує почуття невизначеності. Також довіра до себе і світу взаємопов'язана зі здатністю управляти чужими емоціями. Аналіз тексту есе на тему «Чому я довіряю або не довіряю людям» уточнив деякі суб'єктивні мотиви, які спонукають суб'єкта відноситись до інших з певним рівнем недовіри. В загальній вибірці досліджувані продемонстрували більший рівень довіри собі, порівняно з довірою до інших. В групах з різним рівнем емоційного інтелекту є суттєві відмінності. Так, особи з низьким рівнем емоційного інтелекту частіше довіряють рідним і знайомим, а також засобам масової інформації, що сприяє кращому впливу соціальних маніпуляцій. Особистості з високим рівнем емоційного інтелекту частіше довіряють власному досвіду і дослухаються інтуїції, а також частіше підходять до цього питання з наукової точки зору. При зростанні рівня емоційного інтелекту збільшується тенденція до більш усвідомленої аналітичної оцінки інших людей.*

**Ключові слова:** довіра, емоційний інтелект, емпатія, міжособистісне спілкування, невизначеність.

*In the article the problem of the relationship between the trust and emotional intelligence has been analyzed through the examples young people. The trust and the emotional intelligence were treated as a basis the personal well-being. The trust comes from a special reaction to an uncertainty, when a person doesn't have a knowledge about consequences of actions and deed of other people. That's why we have created a hypothesis, that the increasing a level of emotional intelligence will determine a person's trust. People will become to better predict a behavior of others and an uncertainty is going to decrease. For empirical verification of this hypothesis, we have realized the investigation with young people. At the first stage of the studies, we have diagnosed with a level of emotional intelligence. At the second stage we have teste different aspects of trust. There was a correlation between a general level of trust and such components of emotional intelligence: self-motivation, awareness and a managing of others' emotions. The diagnostic of trust orientation demonstrates that trust to others has a positive correlation with empathy and high level of awareness correlates with trust to the world because it decreases feeling of uncertainty. Trust to self and to the world correlates with ability to manage of others' emotions. The text analysis on a topic "Why I trust or don't trust to people" has specified some subjective motives, which encourage a person to treat to others with some distrust.*

*In main diagnostic group the participants have a more level of trust in themselves, then trust in yourself. The groups with different level of emotional intelligence have significant differences. Persons with a low level of emotional intelligence are more likely to trust relatives and acquaintances and mass media too. It promotes to great influence of social manipulations. Persons with a high level of emotional intelligence are more likely to trust own experience. They listen to their intuition, and they often approach this issue scientifically. If a level of emotional intelligence increases the conscious assessment of other people increases too.*

**Key words:** emotional intelligence, empathy, interpersonal communication, trust, uncertainty.

**Постановка проблеми.** Проблема довіри в міжособистісних стосунках завжди була предметом філософських досліджень. Згодом цю проблему успадкувала психологія. Довіра є базовою характеристикою особистості дитини в ранньому віці і слугує своєрідним критерієм оцінки психічного благополуччя особистості. Ще Е. Еріксон в своїх працях з вікової психології вважав довіру основним новоутворенням раннього дитячого віку, який закладає фундамент багатьох психологічних проблем у майбутньому у разі формування базальної недовіри до оточуючого світу [1].

Основний механізм управління цим процесом лежить у сфері емоцій, тому вірогідно припустити, що емоційний інтелект має суттєві взаємозв'язки з довірою, характер яких потребує додаткового дослідження. Найкращим періодом, на нашу думку, для дослідження даного взаємозв'язку є юнацький вік, коли основні структурні компоненти особистості вже сформовані, але є можливість для певної корекції негативних ліній розвитку. У своєму дослідженні І.В. Кряж та Н.В. Левенець довели, що довіра та емоційний інтелект є важливими детермінантами суб'єктивного благополуччя особистості [2].

Цікавою є думка Д. Левенець, що вважає довіру феноменом, який виникає якраз в ситуації невизначеності, бо в іншому випадку – це буде впевненість і знання. Людина мусить довіряти або не довіряти, покладаючись на іншого, коли не знає напевне його наміри, а лише припускає, які вони можуть бути. У випадку з довірою вона думає, що інший має добрі наміри і не буде чинити шкоди, а у випадку з недовірою – виникає установка на погані наміри, які людина намагається всіляко підтвердити тепер уже конкретними фактами [2, с. 29].

Емоційний інтелект, який на думку Д. Гоулмана, емоційний інтелект представляє собою здатність особистості розпізнавати емоції у себе та інших, прогнозувати наміри і вчинки інших людей, а також здатність керувати своїми та чужими емоціями. По суті, застосовуючи соціально прийнятні маніпуляції. Дана властивість також неможлива без певного рівня емпатії. Вірогідно, що саме довіра, як базова установка, що формується в ранньому віці, сприяє розвитку цієї здатності, а в дорослому віці відбувається постійний взаємовплив цих феноменів [3].

Поняття довіри також досить актуальний феномен для сучасних дослідників, особливо в умовах постійно зростаючої урбанізації і прагматизації суспільства розвинених країн. Не вдаючись до довгого аналізу історії дослідження цього фено-

мену, підсумуємо основні елементи і визначення, на нашу думку, більш повно представлені в дослідженні Н.В. Лисенко, який зазначає, що довіра – інтегральне соціально-психологічне відношення, яке виражається в особливому ставленні до об'єкта відношення, відображає внутрішню позицію суб'єкта. Також включає в себе три основних компонента: емоційний, когнітивний і поведінковий [4, с. 124].

Емоційний виражається комплексом переживань, які супроводжують ту чи іншу установку щодо об'єкта довіри.

Когнітивний компонент включає уявлення і знання про основні підстави довіри, ознаки людей, які заслуговують довіри, досвід порушення довірливих відносин в минулому тощо

Поведінковий аспект виражається в конкретних діях суб'єкта, що демонструє його довіру чи недовіру до партнера у спілкуванні.

В дослідженні М. Мачикової як раз і підкреслюється вміння прогнозувати поведінку інших людей як запорука довіри [5]. Те, що є максимально невизначеним, викликає страх і тривогу, отже, про довіру мова не йде. Можна припустити, що здатність до кращого розуміння себе та інших, яке забезпечує емоційний інтелект, знижує цю невизначеність та підвищує рівень довіри.

**Мета дослідження** – проаналізувати характер взаємозв'язків між структурними елементами емоційного інтелекту та рівня довіри особистості до партнерів в міжособистісному спілкуванні. А також проаналізувати, які саме труднощі в довірливих стосунках мають особи з різним рівнем емоційного інтелекту.

**Результати дослідження.** Для дослідження довіри використовувалась методика довіри до себе, інших і світу А. Купрейченко [6], методика міжособистісної довіри Роттера, для дослідження емоційного інтелекту – опитувальник MSCEIT, адаптований українською мовою, також використовувалось в якості опитувального методу (метод аналізу продуктів діяльності) есе на тему «Чому я довіряю або не довіряю людям», статистична обробка здійснювалась за допомогою кореляційного відношення Пірсона, а також метод контент-аналізу для оцінки результатів діагностики за допомогою есе. Дослідження проводилось із залученням здобувачів 1–4 курсів СО «Бакалавр» та 1 курсу СО «Магістр» факультету філології, психології та іноземних мов та економічного факультету у кількості 128 осіб. З них 16 чоловічої статі та 112 – жіночої статі. В основу дослідження було покладене припущення, що зі зростанням рівня емоційного інтелекту буде спостерігатись збіль-

шення рівня довіри в між особистісних відносинах. На нашу думку, це пов'язано із самою природою емоційного інтелекту і його складових, адже глибоке розуміння емоційних переживань своїх і партнера у спілкуванні дає людині впевненість в собі, відчуття контрольованості процесу спілкування. Це знімає бар'єр недовіри, тому що недовіра є породженням нерозуміння вчинків і мотивів дій особистості.

**Аналіз результатів дослідження.** На першому етапі дослідження нами була проведена діагностика рівня емоційного інтелекту з метою визначення загальної картини розподілу вибірки за рівнями. Даний розподіл представлений на рисунку 1.

Розподіл шкала у вибірці свідчить про те, що різні складові емоційного інтелекту за цією методикою мають певні відмінності. Так, на достатньо високому рівні у досліджуваних розвинена емпатія, що демонструє їх здатність проникнутись емоційними переживаннями партнера у спілкуванні, краще відчуті його стан. Також спостері-

гається високий рівень поінформованості, тобто досліджувані володіють інформацією про емоційну сферу людини, цікавляться цим явищем. А от в плані управління емоціями ситуація дещо гірша. Якщо в управлінні чужими емоціями домінує середній рівень показників, то в управлінні власними емоціями явне домінування низького рівня показників. Тобто досліджувані з нашої групи гірше впливають на власні емоції, ніж на емоції інших людей.

На другому етапі дослідження проводилась діагностика рівня довіри за методикою А. Купрейченко. Дана методика виявляє рівень довіри до світу в цілому, до інших та до себе. Вона досить лаконічна і містить всього 15 тверджень, які мають 5 градацій. Таким чином максимальна оцінка за кожною шкалою 25 балів. За результатами діагностики була також створена діаграма, що представлена на рис. 2.

На даній діаграмі представлені шкали методики на визначення довіри, як бачимо спостерігаються суттєві відмінності в значеннях цих шкал.

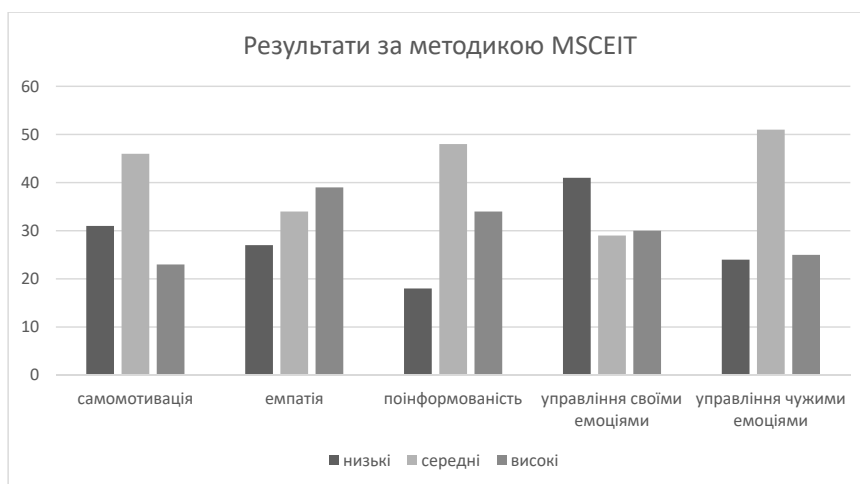


Рис. 1. Результати діагностики за методикою MSCEIT

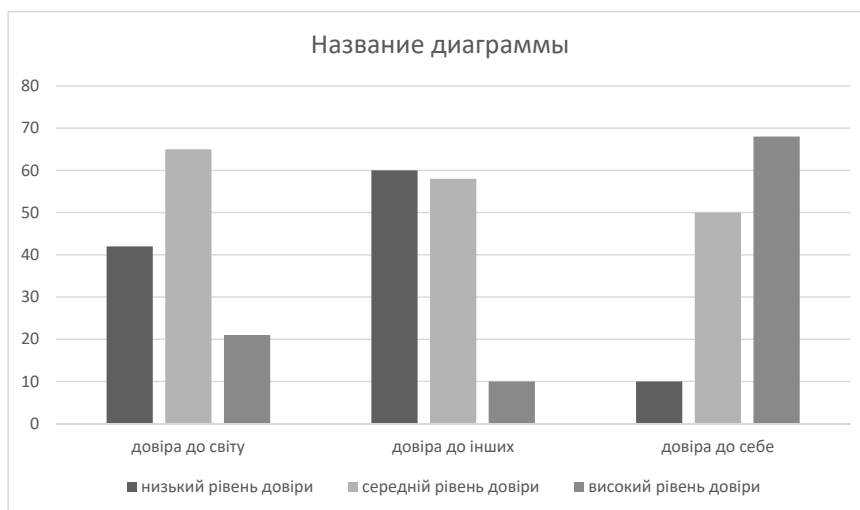


Рис. 2. Рівень довіри за шкалами методики А. Купрейченко

Зокрема, показник довіри до світу має майже нормальний розподіл, з домінуванням середніх показників, але низькі в той же час домінують над високими. Отже, досліджувані мають середній рівень довіри до світу і схильні все ж таки більше проявляти недовіру, ніж беззастережно довіряти світу, є певна настороженість у ставленні до нього.

Також невтішні висновки і в питанні довіри до інших людей, тут низький показник представлений набагато більше, ніж в попередній шкалі. Це свідчить про те, що досліджувані не схильні довіряти іншим. На відміну від цього довіра до себе значна, тут домінує високий показник, а низький практично відсутній.

З метою статистичного підтвердження нашого припущення про те, що рівень довіри корелює з показниками емоційного інтелекту, ми провели кореляційне дослідження. Враховуючи те, що кожна методика має декілька шкал, то кореляційний аналіз здійснювався окремо за кожною шкалою. Результати кореляційного аналізу представлені в таблиці 1 нижче. Для цього було використане кореляційне відношення Пірсона, а не коефіцієнт лінійної кореляції, через те, що немає впевненості у лінійному розподілі всіх показників.

Також зважимо на те, що в кореляційному відношенні Пірсона знаходиться 2 коефіцієнти кореляції, що дозволяє визначити взаємовплив показників один на один. У разі, коли певна шкала довіри впливає на рівень емоційного інтелекту ми позначаємо в дужках це як «причина». У разі, коли емоційний інтелект впливає на довіру, ми позначаємо це як «наслідок».

Нагадаємо, що для вираховування кореляційного відношення використовуються таблиця критичних значень критерію Стюдента, тому числа будуть більші за 1.

Як бачимо з таблиці 1, статистично достовірних показників не дуже багато, отже взаємозв'язок довіри та емоційного інтелекту не можна вважати занадто тісним, однак, певні закономірності все ж існують.

По-перше, емоційний інтелект частіше є детермінантою того чи іншого рівня довіри, а не навпаки. Всі показники кореляції є позитивними. Лише у випадку з емпатією є виключення. Зважаючи на статистичний аналіз, розвиток високого рівня довіри до оточуючих буде позитивно впливати на емпатію і навпаки. Таким чином, ми маємо ситуацію взаємного впливу двох показників. У всіх інших випадках довіра не є тим чинником, який може впливати на емоційний інтелект. Але з боку емоційного інтелекту вплив на рівень довіри простежується більш чітко.

Другий випадок впливу на емоційний інтелект з боку довіри є шкала «довіра до світу». Вона сприяє розвитку здатності до управління чужими емоціями, тобто застосування доброякісних маніпуляцій. І з боку цієї складової емоційного інтелекту також простежується вплив на рівень довіри до світу. Тобто ці два явища взаємодіють одне одного. Так, управління своїми і чужими емоціями сприяє розвитку довіри до себе, вірогідно через механізм впевненості в собі, це дає відчуття контролю над собою і ситуацією.

Емпатія природно більше орієнтована на інших людей, тому позитивно корелює з показниками довіри до інших. Адже здатність зрозуміти переживання партнера у спілкуванні створює людині відчуття контролю над процесом спілкування. Адже підозрілість зароджується в ситуації невизначеності. Мабуть саме тому поінформованість має такий високий рівень впливу на довіру до світу. Загально відомо, що в основі

Таблиця 1

**Коефіцієнти кореляції за критерієм кореляційного відношення Пірсона показників довіри і емоційного інтелекту у вибірці осіб юнацького віку**

	Довіра до себе (причина)	Довіра до себе (наслідок)	Довіра до інших (причина)	Довіра до інших (наслідок)	Довіра до світу (причина)	Довіра до світу (наслідок)
Самомотивація	1,21	1,34	1,78	0,87	1,38	0,61
Поінформованість	0,92	0,87	1,64	1,27	1,72	2,64**
Емпатія	0,34	0,35	1,98*	2,53*	1,32	1,18
Упр-ня своїми емоціями	0,56	1,98*	0,99	1,84	1,65	1,84
Упр-ня чужими емоціями	1,25	2,03*	1,71	1,98*	2,08*	2,26*

За умови, що критичні значення для цього обсягу вибірки становлять  $P_{0,05} = 1,96$  (достовірні на цьому рівні значущості показники відмічені \*) та  $P_{0,01} = 2,58$  (достовірні на цьому рівні значущості показники відмічені \*\*)

страху і підозрілості, що є базовими складовими недовіри, лежить невизначеність ситуації. Отже, взаємозв'язок емоційного інтелекту і довіри існує, але лише у певних проявах.

Для дослідження міжособистісної довіри також використовувався міжособистісний опитувальник Роттера. Дана методика визначає загальний рівень довіри в міжособистісних стосунках. Загальне враження від змісту запитань – оцінювання довіри до великих соціальних спільнот, до людства в цілому. На діаграмі на рисунку 3 зображений розподіл вибірки за рівнями прояву довіри в соціальній взаємодії.

Аналіз за методикою показав домінування середнього рівня довіри, в той же час є суттєва диспропорція між низьким і високим рівнями довіри на користь низького. Тобто загальний рівень довіри до соціуму має тенденцію до середнього і низького. Кореляційний аналіз за допомогою кореляційного відношення Пірсона показав наступний результат: за шкалою «Самотивація»  $R_{\text{емп}} = 2,04$ , за шкалою «Поінформованість»  $R_{\text{емп}} = 2,73$ , за шкалою «Емпатія»  $R_{\text{емп}} = 1,82$ , за шкалою «Управління своїми емоціями»  $R_{\text{емп}} = 1,68$ , за шкалою «Управління чужими емоціями»  $R_{\text{емп}} = 2,2$ , при критичних значеннях  $P 0,05 = 1,96$ ,  $P 0,01 = 2,58$ . Таким чином маємо достовірні кореляційні зв'язки на рівні  $P \geq 0,01$  між рівнем довіри і шкалою «Поінформованість», та на рівні  $P \geq 0,05$  між рівнем довіри і шкалами «Самотивація», «Управління чужими емоціями», що є підтвердженням результатів діагностики за попередньою методикою.

Останнім методом, який ми використовували в даному дослідженні, було письмове опитування за допомогою есе на тему «Чому я довіряю або не довіряю людям». Обробка результатів дослідження здійснювалась за допомогою техніки контент-аналізу текстів есе з виділенням категорій. Щоб мати можливість статистично обробити результати за допомогою кореляційного аналізу числовим показником у випадку аналізу текстів вважалася частота появи тої чи іншої категорії. Основні категорії, які були виділені у текстах досліджуваних представлені в таблиці 3. нижче.

Зазначимо, що сукупність всіх відповідей буде складати більше 100%, тому що один текст міг одночасно включати декілька категорій. Аналіз здійснювався шляхом підрахунку частоти появи тої чи іншої характеристики і вирахування відсоткового значення цієї частоти у загальному обсязі всіх одиниць тексту. В якості одиниці тексту враховувались самостійні частини мови, без урахування прийменників, сполучників, часток і вигуків. Через те, що обсяги текстів у кожного були свої, то сама по собі кількість певних одиниць є неінформативною, тому було обране стандартне вирахування відсоткових значень.

Хоча дане дослідження описує саме взаємозв'язок між явищем довіри та емоційним інтелектом, в обробці даного методу кореляційний аналіз дуже проблематичний, тому ми використали звичайну описову статистику, щоб побачити певні тенденції у частоті появи тієї чи іншої ознаки в групах з різним рівнем емоційного інтелекту.

Також есе містило дві змістові частини, і одній описані критерії довіри до людей а в іншій –



Рис. 3. Розподіл вибірки за рівнями довіри за методикою Роттера

## Відсоткові значення діагностичних категорій довіри, виділених в есе за допомогою техніки контент-аналізу

	Категорії (мотиви) довіри	Частота (%)		
		Низький ЕІ	Середній ЕІ	Високий ЕІ
1	Родинні зв'язки (члени сім'ї не будуть обманювати)	58,8	30,8	19,1
2	Інші близькі люди (друзі, колеги надійні)	41,2	11,5	2,4
3	Авторитетні науковці чи відомі персони	29,4	23,1	30,9
4	Перевірені засоби масової інформації	20,6	11,5	7,1
5	Перевірка на власному досвіді	29,4	23,1	50
6	Інтуїція	20,6	23,1	42,9
7	Є знання з теми (наукові або життєві)	41,2	38,5	23,8
8	Впевненість в собі	26,5	11,5	4,8
9	Тривале спілкування, коли знаєш людину добре	8,8	1,9	16,7
10	Довіряють ті, хто має низький інтелект	0	3,8	4,8
11	Висока культура, моральність, сам такий і тому довіряє іншим	0	1,9	7,1

недовіри. У частині вивчення довіри до інших були виділені категорії, представлені в таблиці 1. Якщо брати сумарно, то найбільше люди довіряють не іншим, а собі, своєму досвіду, знанням та інтуїції, а також своїм близьким. Певна частка також довіряє авторитетам. Найменший рівень довіри приписується людям з низьким інтелектом. Також зазначалось явище каузальної атрибуції, коли довіряє людина, яка сама є порядною, тобто вона приписує шляхетні мотиви дій, які б вчинила сама, іншим людям. Якщо ж подивитись на відмінності між групами з різним рівнем емоційного інтелекту, то в певних категоріях існують суттєві відмінності.

Так, особи з низьким інтелектом набагато частіше довіряють іншим за принципом родинного зв'язку, в осіб з середнім і високим рівнем емоційного інтелекту такого явно не спостерігається. Також представники цієї групи схильні значно довіряти просто знайомим і друзям, які не відносяться до рідні.

В меншій мірі, але у осіб з низьким емоційним інтелектом більше виражена довіра до засобів масової інформації, отже, вони легше піддаються соціальним маніпуляціям. На користь цього припущення говорить також те, що особи з низьким інтелектом вважають впевнену поведінку іншої людини підставою для довіри їй. Та сама ситуація і з науковими джерелами. Науковим авторитетам довіряють 41,2 % опитаних, що значно вище, ніж у представників інших 2 груп.

Зі зростанням рівня емоційного інтелекту картина міняється. Особи з високим емоційним інтелектом не довіряють ЗМІ та знайомим тільки на підставі їхнього знайомства, а також зовнішнім поведінковим ознакам (впевненості в собі). Навіть рівень довіри до близьких у них значно менший,

ніж у інших 2 груп. Вони максимально орієнтуються на власний досвід та інтуїцію, а вже на третьому місці – наукові авторитети. Припускаємо, що цьому сприяють розвинені навички оцінки невербальної поведінки, висока емпатія і комунікативні вміння осіб з високим емоційним інтелектом. На жаль, в завдання дослідження не входило оцінити об'єктивні успіхи в оцінці людей, але навряд чи індивід буде високо оцінювати недієву стратегію, яка не працює в досвіді. До речі, невеликий відсоток осіб з середнім і високим рівнем емоційного інтелекту взагалі скептично ставляться до надмірної довіри, вважаючи це проявом низького рівня розумового інтелекту, а також фундаментальною помилкою атрибуції.

Складається враження, що при зростанні рівня емоційного інтелекту збільшується тенденція до більш усвідомленої аналітичної оцінки інших людей, з опорою на наукові знання або хоча б на власні спостереження.

Другою частиною есе були критерії недовіри до оточуючих. В цьому випадку набагато вище оцінюється інтуїція. Навіть особи з низьким інтелектом зазначали, що здатні відчувати обман і нещирість на інтуїтивному рівні. Закономірно, що в осіб з високим емоційним інтелектом цей показник максимальний.

В групі з низьким і середнім емоційним інтелектом спостерігаємо знову тенденцію до каузальної атрибуції, коли людина здійснює проєкцію на інших своєї поведінку, що не заслуговує довіри. Цікаво, що серед осіб з високою емоційним інтелектом майже третина вважає недовіру атрибутом ревнивців, в той час, як у осіб з низьким емоційним інтелектом таких відповідей не спостерігалось.

Дуже показове ставлення до обману. Так, особи з низьким та середнім рівнем емоційного

## Відсоткові значення діагностичних категорій довіри, виділених в есе за допомогою техніки контент-аналізу

	Категорії (мотиви) недовіри	Частота (%)		
		Низький ЕІ	Середній ЕІ	Високий ЕІ
1	Обман (навіть одноразовий)	20,6	32,7	7,1
2	Багаторазова брехня	29,4	38,5	42,8
3	Внутрішній голос, інтуїція	47,1	40,3	71,4
4	Немотивована антипатія	29,4	15,4	19
5	Взагалі нікому не довіряє	11,8	1,9	16,7
6	Власний негативний досвід	5,9	15,4	26,2
7	Досвід близьких, який бачив на власні очі	23,5	1,9	11,9
8	Норми виховання, прищеплені в дитинстві	11,8	0	30,9
9	Зради в досвіді	32,4	23,1	9,5
10	Малий вік, нестача знань	5,9	30,8	0
11	Людина сама обманює, тому і не довіряє іншим	32,4	38,5	19
12	Люди з відхиленнями, патологічні ревнивці	0	5,8	30,1

інтелекту не пробають навіть одноразовий обман, а от для осіб з високим інтелектом більш вагомою підставою для недовіри є багаторазовий обман. Також ті, хто мають високий інтелект дещо більше орієнтуються на власний досвід, а ті, в кого низький – на досвід інших людей.

**Висновки.** В результаті проведеного дослідження було встановлено, що існує взаємозв'язок між рівнем довіри та показниками емоційного інтелекту особистості, зокрема, зі зростанням показників емоційного інтелекту відбувається зростання рівня довіри, але не у всіх аспектах, так основою довіри в осіб з високим інтелектом є власний досвід та інтуїтивне сприйняття партнера у спілкуванні, а особи з нижчим рівнем емоційного інтелекту частіше орієнтуються на соці-

альні інституції та авторитети, прагнуть довіряти зовнішнім атрибутам, а не інтуїції чи науковим знанням. Загалом рівень довіри у вибірці не надто високий, домінує середній рівень.

Відмінності між особами з різним рівнем емоційного інтелекту полягають в тому, що особи з високим емоційним інтелектом більше орієнтовані на свої відчуття, досвід як головний критерій довіри, а особи з низьким емоційним інтелектом покладаються на стереотипні критерії – приваблива зовнішність, факт родинних зв'язків та дружба. В перспективі доцільним був би аналіз ролі раннього досвіду та виховання у формуванні довіри, її впливу не тільки на суб'єктивне благополуччя, але і на об'єктивні показники успішності особистості в професії та особистому житті.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Штуца О.В. Довіра як аспект соціально-психологічного благополуччя особистості. Науковий вісник Херсонського державного університету Серія «Психологічні науки». Вип. 1, 2013 С. 71–73.
2. Кряж І.В., Левенець Н. В. Довіра й емоційний інтелект як предиктори суб'єктивного благополуччя у студентів. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Психологія», Вип. 64, 2018. С. 26–31.
3. Гоулман Д. Емоційний інтелект: пер. з англ. С.Л. Гумецької. Харків: Вівіт, 2020. 512 с.
4. Лисенко Д.П. Довіра як соціально-психологічний феномен. Теорія і практика сучасної психології. Вип. 3., 2018. С. 123–126.
5. Мачикова М. Ретроспективний аналіз дослідження феномену «довіра» психологічною наукою. Психолінгвістика. Вип. 20 (1). 2016. С. 162–173.
6. Циганенко Г. Про довіру: методи діагностики та практичної роботи. Психолог. Вип. 21, 2014. С. 6–17.