

В.П. Остапович,
кандидат юридичних наук,
завідувач лабораторії ДНДІ МВС України, м. Київ,
ORCID ID 0000-0002-9186-0801

ПСИХОЛОГІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ПОВЕДІНКОВИХ СТРАТЕГІЙ КЕРІВНИКІВ ПІДРОЗДІЛІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемним питанням, що стосуються дослідження психологічних детермінантів ефективності професійної діяльності керівників підрозділів Національної поліції України, зокрема, емоційного інтелекту (ЕІ) та його зв'язку з компонентами поведінкових стратегій поліцейських менеджерів. Наукові дослідження зарубіжних психологів свідчать про значний позитивний вплив емоційного інтелекту особистості на успішність професійної діяльності, нерідко емоційний інтелект істотно детермінує вибір стратегії поведінки людини в складних ситуаціях (так звана “коупінг-стратегія”). Остання є індивідуальним засобом взаємодії з ситуацією відповідно до її логіки, значущістю в житті людини і її психологічних можливостей. Становлення повноцінного і продуктивного стилю коупінг-поведінки може статися за умови активної позиції людини і включає не лише пристосовну, а й перетворювальну активність.

В управлінській діяльності керівника поліції число стресорів дуже велике, за своїм змістом вони специфічні. Висока стресогенність управлінської діяльності в поліції призводить до необхідності вироблення ефективних стратегій її подолання. Для визначення рівня ЕІ у дослідженні використано опитувальник Бар-Он-ЕІ, з метою виявлення моделі коупінг-поведінки використана методика С. Хобфолла “Стратегії подолання стресових ситуацій”, побудована на основі моделі “поведінки подолання”. Завдяки експериментальному дослідженню за участі 120 керівників підрозділів поліції встановлено, що загальний бал опитувальника Бар-Она негативно корелює з “агресивними діями” і позитивно корелює з “уникненням”; повністю відсутні кореляції ЕІ з просоціальними стратегіями. Найбільша кількість взаємозв'язків зафіксована між окремими субшкалами опитувальника і коупінг-моделями “уникнення” (позитивні кореляції) і “агресивність” (негативні кореляції). Встановлено, що керівники з високим рівнем ЕІ вважають за краще не використовувати деструктивні, асоціальні стратегії, проте вони необмежені у виборі активних, просоціальних стратегій коупінг-поведінки. Загалом доведено, що керівники з високим рівнем емоційного інтелекту ефективніше долають стресові ситуації.

Ключові слова: Національна поліція, керівник підрозділу поліції, психологічні детермінанти, емоційний інтелект, стратегії подолання, коупінг-стратегії.

Статья посвящена проблемным вопросам, касающимся исследования психологических детерминантов эффективности профессиональной деятельности руководителей подразделений Национальной полиции Украины, в частности, эмоционального интеллекта (ЭИ), а также его связи с поведенческими стратегиями полицейских менеджеров. Исследования зарубежных авторов свидетельствуют о положительном влиянии эмоционального интеллекта на эффективность профессиональной деятельности и выбор стратегии поведения в сложных ситуациях (коупинг-стратегии). В авторском исследовании приняли участие 120 руководителей полицейских подразделений, для изучения ЭИ использовался опросник Р. Бар-Она, для изучения стратегий поведения – опросник С. Хобфолла. В результате установлено, что руководители с высоким уровнем ЭИ избегают использования деструктивных, асоциальных коупинг-стратегий и эффективнее преодолевают стрессовые ситуации.

Ключевые слова: Национальная полиция, руководитель подразделения полиции, психологические детерминанты, эмоциональный интеллект, стратегии преодоления, коупинг-стратегии.

Упродовж останніх років сформувались різноманітні концепції емоційного інтелекту (ЕІ) і, відповідно, підходи до психологічної діагностики його рівня і структури. В наукових публікаціях багатьох авторів наводяться підтвердження того, що ЕІ важливий для успіху в юридичних, медичних, педагогічних та інженерних професіях [1–4]. Проте досліджень вітчизняних психологів, які б присвячувались питанням психологічної діагностики і вивчення впливу ЕІ на ефективність діяльності працівників поліції, наразі не проводилось. Саме тому метою статті є розкриття зв'язку емоційного інтелекту з вибором стратегій поведінки керівниками підрозділів поліції, представлення деяких результатів власних досліджень ЕІ, отриманих у процесі психодіагностичного обстеження керівників органів і підрозділів Національної поліції України.

Психологічним аспектам дослідження інтелекту правоохоронців присвячені наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема, Александрова Д.О., Андросюка В.Г., Барка В.І., Запорожцевої Г.Є., Ірхіної С.М., Казміренко Л.І., Лефтерова В.О., Мороз Л.І., Медведєва В.С., Потапчука Є.М., Тімченка О.В., Шаповалова О.В., Яковенка С.І., Бовіна Б.Г., Мягких М.І. та інших. Проте серед значної кількості наукових праць, відсутні дослідження емоційної складової інтелекту. Між тим роботи зарубіжних вчених вказують на те, що емоційний інтелект є реальним психологічним конструктом, який потребує ретельного вивчення з боку психологів, від рівня та структури ЕІ залежить успішність професійної діяльності; він також є детермінантою вибору керівником певних стратегій поведінки, зокрема, пов'язаної із подоланням труднощів, так званім “коупінгом” [4, с. 30; 6, с. 150].

З метою вивчення взаємозв'язку рівня емоційного інтелекту (ЕІ) і процесуальних характеристик управлінської діяльності проведено дослідження впливу рівня ЕІ на стратегії та моделі поведінки керівників підрозділів поліції у складних ситуаціях. Ми ґрунтувалися на припущенні, що адекватна поведінка керівника – це усвідомлена стратегія дій, спрямована на усунення загрози, перешкоди, на кращу адаптацію людини до вимог ситуації, яка допомагає перетворювати обставини або витримувати їх за неможливості зміни.

Відомо, що у стресових ситуаціях керівникові підрозділу поліції потрібно приймати неординарні рішення, докладати надзвичайних зусиль для того, щоб впоратися із загрозою, викликом або втратою. Сьогодні поширеним став термін “коупінг”, який походить від англійського “cope” (справлятися, впоратись, пристосовуватись). Більшість вітчизняних і зарубіжних дослідників розуміють “коупінг” як процес вирішення проблеми, подолання труднощів. Коупінг є індивідуальним способом взаємодії з ситуацією відповідно до її власної логіки, значущості в житті людини і її психологічних можливостей. Становлення повноцінного і продуктивного стилю коупінг-поведінки не може статися при пасивній позиції людини і включає не лише пристосовну активність, а й активність, яка перетворює навколишній світ. На основі теорії багаторівневої системи організації і множинної детермінації психічного розвитку зрозуміло, що суб'єкта коупінг-поведінки визначає, передусім, здатність до регуляції і самоорганізації [3, с. 29].

Психологічне призначення коупінг-поведінки полягає в тому, щоб якнайкраще адаптувати людину до вимог ситуації шляхом оволодіння нею, послаблення або пом'якшення цих вимог, тим самим редуціюється стресова дія ситуації. Нині не існує загальноприйнятої класифікації типів подолання. Проте більшість з них побудована навколо двох запропонованих Р. Лазарусом і У. Фолкманом стратегій психологічного подолання: проблемно-орієнтований коупінг (зусилля, спрямовані на вирішення проблеми); емоційно-орієнтований коупінг (зміна власних установок відносно ситуації). С. Хобфолл (1994) запропонував багатомірну модель “поведінки подолання” і опитувальник SACS, побудований на її основі. На відміну від попередніх моделей коупінг-поведінка розглядається як стратегії (тенденції) поведінки, а не як окремі типи поведінки [2, с. 198].

Введення просоціальної і асоціальної вісей ґрунтується на тому, що життєві стресори зазвичай є міжособистісними або мають міжособистісний компонент; навіть індивідуальні засоби подолання мають потенційні соціальні наслідки; дія подолання вимагає взаємодії з іншими людьми.

У зарубіжній психології коупінг-поведінки виявлено, що чоловіки частіше направляють свої зусилля безпосередньо на проблему, що викликала стрес (проблемно-орієнтована стратегія подолання), тоді як жінки з більшою вірогідністю спрямовують свої зусилля на управління власними емоційними реакціями на стрес (емоційно-орієнтована стратегія подолання) або використовують стратегію уникнення. Можна припустити, що емоційно-сфокусоване подолання є менш ефективним і частіше пов'язано з психологічним дистресом, ніж проблемно-сфокусоване. Проте вибір чоловіками рішення проблем може бути результатом проблемно-орієнтованих вимог, з якими вони стикаються, на протигагу емоційно-орієнтованим вимогам, з якими зустрічаються жінки. Тобто гендерні відмінності в подоланні можуть бути продуктом оточення, в якому знаходяться чоловіки і жінки, а не функцією гендеру. Традиційно вважається, що чоловіки справляються зі стресом активно, але активний підхід може в деяких випадках бути асоціальним, а проблемно-орієнтований – пасивним (наприклад, пасивно-агресивним). Також вважається, що жінки справляються з труднощами пасивніше, ніж чоловіки. Проте пошук соціальної підтримки і надання такої підтримки іншим є активними і просоціальними формами подолання, і жінки використовують їх частіше, ніж чоловіки. До того ж, якщо не брати в розрахунок асоціальні форми активного подолання, то жінки і чоловіки майже не відрізнятимуться.

Пряма-непряма вісь долаючої поведінки, запропонована С. Хобфоллом збільшує міжкультурну придатність опитувальника SACS. Ця вісь дозволяє диференціювати коупінг (подолання) з погляду поведінкових стратегій як проблемно-орієнтованих зусиль.

Дослідження показують, що поведінкові стратегії подолання більш ефективні, коли вони знімають деякі обмеження, які супроводжують проблемно- і емоційно-орієнтовані поведінки подолання. Поведінковий підхід дозволяє більш диференційовано підійти до відмінностей у подоланні і, отже, є перспективним з позиції можливості психологічного втручання в процес корекції негативних наслідків професійних стресів [7, 166]. При огляді загальних принципів боротьби зі стресом корисно виділити три рівні взаємодії: 1) біологічний, у якому присутні механізми імунного захисту і механізми відновлення від ушкоджень; 2) психологічний та інтерперсональний, що включає засвоєні патерни коупінгу, захист Я і підтримку з боку сім'ї і друзів; 3) соціокультурний, який припускає групові ресурси такі, як профспілки, релігійні організації і правоохоронні органи.

Неспроможність коупінгу на будь-якому з цих рівнів може серйозно підвищити уразливість людини на інших рівнях. У процесі боротьби із стресом людина стикається з двома проблемами: вона повинна задовольнити вимоги стресора і захистити себе від психологічного збитку і дезінтеграції. Коли людина відчуває, що вона може впоратися із стресовою ситуацією, типовою виявляється реакція, орієнтована на вирішення задачі: поведінка спрямована, передусім, на задоволення вимог стресора. Як правило, така реакція означає, що людина об'єктивно оцінює ситуацію, виробляє альтернативні рішення, вибирає певну стратегію, робить конкретні кроки і оцінює зворотний зв'язок. Ці етапи реакції, орієнтованої на виконання завдання незалежно від ефективності або неефективності зроблених дій, досить гнучкі, щоб дозволити індивідуві змінити курс.

Коли стресор серйозно погрожує відчуттю адекватності, починає переважати, насамперед, реакція, орієнтована на захист "Я" від збитку і дезінтеграції, ніж на вирішення ситуації. Як правило, людина, що вдається до орієнтованих на захист реакцій, жертвує продуктивнішими, спрямованими на вирішення завдання, діями на користь всепоглинаючої турботи про підтримку цілісності свого "Я", якою б необачною і помилковою вона не була [2].

В управлінській діяльності керівника поліції число стресорів дуже велике, за своїм змістом вони специфічні. До основних стресорів управлінської діяльності в поліції необхідно віднести такі чинники: інформаційного навантаження (об'єм інформації, вимоги до її переробки входять у протиріччя з психічними можливостями суб'єкта); інформаційної невизначеності (з одного боку, інформації надмірно багато, але з другого, потрібної і найбільш важливої для конкретної ситуації інформації часто не вистачає); відповідальності (не лише "відповідальність за результат" і "за

себе”, а й “відповідальність за інших”); дефіциту часу (велика кількість завдань і функцій, які необхідно здійснювати в жорстких часових межах); міжособистісних конфліктів; внутрішньоособистісних (рольових) конфліктів (через необхідність виконання однією і тією ж людиною двох і більше функціональних ролей одночасно); поліфокусності управлінської діяльності (необхідність одночасного вирішення багатьох завдань, виконання багатьох функцій і обов’язків); система зовнішніх чинників (чинники впливу кримінального середовища, чинники нестабільності макросоціальної і макроекономічної динаміки) [7, 13]. Висока стресогенність управлінської діяльності в поліції призводить до необхідності вироблення ефективних стратегій її подолання. Отримані попередні результати дозволяють припустити, що закономірності впливу ЕІ поширюються і на такий процесуальний аспект управлінської діяльності, як коупінг-стратегії.

Для визначення рівня ЕІ у дослідженні використано опитувальник Бар-Он-ЕІ. Ця методика якнайкраще підходить для цього дослідження, тому що згідно з концепцією Р. Бар-Она, ЕІ – це набір некогнітивних здібностей і навичок, що впливають на здатність людини впоратись із вимогами і тиском оточення. Отже, в цій концепції закладено розуміння ЕІ як чинника впливу на успішну коупінг-поведінку.

Для виявлення моделі коупінг-поведінки нами використана методика SACS (С. Хобфолл, 1994) – “Стратегії подолання стресових ситуацій”. Опитувальник SACS побудований на основі моделі “поведінки подолання” С. Хобфолла. Модель має дві основні вісі: просоціальна-асоціальна, активна-пасивна і додаткову вісь: пряма-непряма. Ці вісі є вимірами загальних стратегій подолання. Введення просоціальної і асоціальної вісей ґрунтується на тому, що: а) життєві стресори, зазвичай є міжособистісними або мають міжособистісний компонент; б) навіть індивідуальні засоби подолання мають потенційні соціальні наслідки; в) дія подолання вимагає взаємодії з іншими людьми.

У зарубіжній психології коупінг-поведінки виявлено, що чоловіки частіше спрямовують свої зусилля безпосередньо на проблему, що викликала стрес (проблемно-орієнтована стратегія подолання), тоді як жінки з більшою вірогідністю – на управління власними емоційними реакціями на стрес (емоційно-орієнтована стратегія подолання) або використовують стратегію уникнення. Можна припустити, що емоційно-сфокусоване подолання є менш ефективним і частіше пов’язане з психологічним дистресом, ніж проблемно-сфокусоване. Проте вибір чоловіками рішення проблем може бути результатом проблемно-орієнтованих вимог, з якими вони стикаються, на протизагу емоційно-орієнтованим вимогам, з якими зустрічаються жінки. Тобто гендерні відмінності в подоланні можуть бути продуктом оточення, в якому знаходяться чоловіки і жінки, ніж функцією гендеру.

Пряма-непряма вісь долаючої поведінки, запропонована С. Хобфоллом збільшує міжкультурну придатність опитувальника SACS. Ця вісь дозволяє диференціювати коупінг (подолання) з позиції поведінкових стратегій як проблемно-орієнтованих зусиль (прямих або маніпулятивних).

Можна побачити, що поведінкові стратегії подолання більш ефективні, вони знімають деякі обмеження, які супроводжують проблемно- і емоційно-орієнтовані поведінки подолання. Поведінковий підхід дозволяє більш диференційовано підійти до відмінностей у подоланні і, отже, він є перспективним, зважаючи на можливості психологічного втручання в процес корекції негативних наслідків професійних стресів [23].

Опитувальник Хобфолла передбачає виявлення дев’яти моделей коупінг-поведінки: асертивні дії (активна стратегія подолання); вступ у соціальний контакт (просоціальна стратегія); пошук соціальної підтримки (просоціальна стратегія); обережні дії (пасивна стратегія); імпульсивні дії (пряма стратегія); уникнення (пасивна стратегія); маніпулятивні дії (непряма стратегія); асоціальні дії (асоціальна стратегія); агресивні дії (асоціальна стратегія).

У дослідженні взяли участь 120 керівників підрозділів Національної поліції України середньої ланки (104 чоловіки, 16 жінок) віком від 28 до 35 років. Стаж управлінської діяльності обстежуваних складає не менше трьох років, середній стаж – 5,5 років. Для обробки результатів проведений статистичний аналіз отриманих змінних і побудована матриця інтеркореляцій результатів.

Встановлено, що загальний бал опитувальника Бар-Она негативно корелює з “агресивними діями” ($r=-0,50$; $p=0,01$); і позитивно корелює з “уникненням” ($r=0,35$, $p=0,05$).

Нижче перераховані статистично значущі кореляції між субшкалами опитувальника Бар-Она і моделями подолання.

1) “асертивні дії” (активна стратегія подолання) позитивно корелюють з “емпатією” ($r=0,41$; $p=0,01$), негативно корелює з “самоповагою” ($r=-0,45$; $p=0,01$), з “незалежністю” ($r=-0,35$; $p=0,05$), з “гнучкістю” ($r=-0,44$; $p=0,01$);

2) “обережні дії” (пасивна стратегія) негативно корелює з “емоційним усвідомленням” ($r=-0,49$; $p=0,01$), “незалежністю” ($r=-0,42$; $p=0,01$), “міжособистісними стосунками” ($r=-0,33$; $p=0,05$) і “гнучкістю” ($r=-0,60$; $p=0,01$);

3) “уникнення” позитивно корелює з “самоповагою” ($r=0,59$; $p=0,01$) з “незалежністю” ($r=0,31$; $p=0,05$), з “само актуалізацією” ($r=0,44$; $p=0,01$), з “асертивністю” ($r=0,52$; $p=0,01$), зі “здатністю до вирішення проблем” ($r=0,46$; $p=0,01$).

4) “імпульсивність” негативно корелює з гнучкістю ($r=-0,53$; $p=0,01$) і позитивно – з “асертивністю” ($r=0,46$; $p=0,01$)

5) “маніпулятивні дії” (непряма коупінг-стратегія) позитивно корелює з самоповагою ($r=0,39$, $p=0,05$), проте зафіксована негативна кореляція з міжособистісними стосунками ($r=-0,40$; $p=0,01$);

6) “асоціальні дії” негативно корелює з “емоційним усвідомленням” ($r=-0,41$; $p=0,01$), з “емпатією” ($r=-0,34$; $p=0,05$), з “міжособистісними стосунками” ($r=-0,48$; $p=0,01$); позитивно корелює з “асертивністю” ($r=0,38$; $p=0,05$).

7) “агресивні дії” негативно корелює з “емоційним усвідомленням” ($r=-0,55$; $p=0,01$), “незалежністю” ($r=-0,39$; $p=0,05$), “міжособистісними стосунками” ($r=-0,58$; $p=0,01$), “гнучкістю” ($r=-0,34$; $p=0,05$), “реалістичністю” ($r=-0,35$; $p=0,05$), “стресостійкістю” ($r=-0,50$; $p=0,01$), “контролем імпульсів” ($r=-0,43$; $p=0,01$).

Повністю відсутні кореляції ЕІ з просоціальними стратегіями. Найбільша кількість взаємозв'язків зафіксована між окремими субшкалами опитувальника і коупінг-моделями “уникнення” (позитивні кореляції) і “агресивність” (негативні кореляції). Саме ці моделі корелюють із загальним балом опитувальника Бар-Она. Кореляційний аналіз підтвердив гіпотезу про існування взаємозв'язку між ЕІ і моделями поведінки керівників підрозділів Національної поліції України, яким надається перевага. ЕІ мінімізує можливість вибору найменш ефективного стилю (потурання), не обмежуючи вибір оптимального стилю на цей момент (демократичного, партисипативного або авторитарного). Емоційний інтелект виступає в цьому випадку як детермінанта невибору: одночасно “обереігає” від вибору неефективних стилів, але не забороняє свободу вибору інших. Це зумовлено генералізованим характером емоційного відношення до дійсності, саме так проявляється специфіка емоційно-інтелектуальних чинників по відношенню до когнітивних.

Вплив ЕІ на стратегії подолання має подібний характер. Негативні кореляції ЕІ з агресивними діями вказують на те, що керівники з високим рівнем ЕІ вважають за краще не використовувати деструктивні, асоціальні стратегії, проте вони не обмежені у виборі активних, просоціальних стратегій коупінг-поведінки.

Для подальшого аналізу результатів використаний метод “полярних груп”, що дозволяє вивчати структури індивідуальних якостей суб'єктів, які значущо розрізняються за зовнішнім критерієм. У цьому випадку як критерій використовувався внутрішній показник (рівень ЕІ) як особистісна якість керівника. Досліджувана вибірка (120 осіб) була поділена на три майже рівні групи відповідно до ЕІ: з низьким рівнем (393–446 балів, 39 осіб), з середнім рівнем (448–462 бали, 41 особа) і з високим рівнем (463–492 бали, 40 осіб). Підраховувалась значущість відмінностей за результатами опитувальника SACS між групами з високим і низьким ЕІ за допомогою t-критерію Стьюдента для малих вибірок. Виявлено, що значення двох моделей коупінг-поведінки “уникнення” і “агресивні дії” мають відмінності в групах із низьким і високим ЕІ, що підтверджує зазначені вище дані кореляційного аналізу.

У керівників у кожній із груп (з низьким, середнім і високим рівнем ЕІ) проаналізовані переважаючі моделі поведінки. Не виявлено істотних відмінностей у перевазі конструктивних коупінг-моделей (“асертивні дії”, “вступ в соціальний

контакт”, “пошук соціальної підтримки”, “обережні дії”) в групах із різним рівнем ЕІ. Найбільші відмінності між групами проявляються у виборі непродуктивних моделей коупінг-поведінки: керівники з середнім і високим рівнем ЕІ менш схильні вибирати “маніпулятивні”, “асоціальні” і “агресивні дії”. Максимальний розрив спостерігається у випадку з моделлю “агресивні дії”. Таким чином, підтверджується закономірність, виявлена на матеріалі дослідження процесуально-стильових особливостей, згідно з якою рівень розвитку емоційного інтелекту позитивно пов’язаний з продуктивністю моделей коупінг-поведінки, яку обирає керівник. Це дозволяє емоційно-інтелектуальним керівникам ефективніше долати стресові ситуації.

Таким чином, у процесі обробки отриманих результатів проведено аналіз взаємозв’язку рівня ЕІ і стратегій подолання керівників підрозділів поліції. Опитувальник SACS дозволив визначити 6 основних стратегій подолання: активну, пасивну, просоціальну, асоціальну, пряму, непряму. Підрахунок кількості керівників, що набрали високі бали по кожній стратегії в трьох групах, подальший статистичний аналіз даних дозволили зафіксувати статистично значущі відмінності між групами керівників із різним рівнем ЕІ. Встановлено, що обстежувані керівники з середнім і високим рівнем ЕІ не схильні вибирати асоціальні стратегії, на відміну від керівників із низьким ЕІ, віддаючи перевагу просоціальним стратегіям. У цілому можна дійти висновку, що керівники з розвинутим емоційним інтелектом ефективніше долають стресові ситуації. Отже, чим вищим є емоційний інтелект керівника, тим багатшим може бути його поведінковий репертуар, тим менше він залежить від імпульсивних дій; керівник може долати стресові ситуації за допомогою соціально прийнятних дій і уникати використання асоціальних, агресивних моделей коупінг-поведінки. Високий ЕІ дозволяє застосовувати конструктивні, продуктивні, позитивні моделі поведінки в ситуації стресу. Внаслідок недостатньо розвинутого ЕІ керівник не здатен адекватно оцінювати, розуміти і управляти своїми і чужими емоціями, результатом чого є віддання переваги примітивнішим деструктивним коупінг-стратегіям.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Андреева И.Н.* Взаимосвязь эмоционального интеллекта и тезауруса эмоциональных переживаний в юношеском возрасте. Психология и современное общество: взаимодействие как путь взаиморазвития: материалы междунар. науч.-практ. конференции (Санкт-Петербург, 28–29 апреля 2006 г.). СПб., 2006. Ч. 1. С. 17–21.
2. *Барко В.І., Марченко А.О.* Психологічна діагностика емоційного інтелекту керівників органів внутрішніх справ. К.: Вісник Національної академії оборони України. К.: НУОУ, 2012. Вип. 2 (27). С. 197–201.
3. *Деревянко С.П.* Роль эмоционального интеллекта в процессе социально-психологической адаптации студентов. Инновационные образовательные технологии. 2007. № 1 (9). С. 92–95.
4. *Люсин Д.В.* Современные представления об эмоциональном интеллекте. Социальный интеллект: теория, измерение, исследования / под ред. Д.В. Люсина, Д.В. Ушакова. М.: ИП РАН, 2004. С. 29–36.
5. *Манойлова М.А.* Авторская методика диагностики эмоционального интеллекта. Медицинская психология в России: электрон. науч. журн. 2011. № 6. URL: [http:// medpsy.ru](http://medpsy.ru) (дата звернення: 18.01.2018).
6. *Петровская А.С.* Эмоциональный интеллект как детерминанта результативных параметров и процессуальных характеристик управленческой деятельности: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.03 Ярославль, 2007. 225 с.
7. *Bar-On R.* Emotional and social intelligence: insights from the Emotional Quotient Inventory: Handbook of emotional intelligence / R. Bar-On and J.D.A.; eds. Parker. San Francisco: Jossey-Bass, 2000. P. 363–388.

REFERENCES

1. *Andreeva, Y.N.*, 2006, Vzaymosviaz emotsyonalnoho yntellekta y tezaursa emotsyonalnykh perezhivanyi v yunosheskom vozraste. “The Relationship of Emotional Intelligence and Thesaurus of Emotional Experiences in Adolescence”. Psychology and Modern Society: Interaction as a Way of Mutual Development: materials of the Intern. scientific-practical conference (St. Petersburg, April 28–29, 2006). SPb., 2006. Part 1. P. 17–21 [in Russian].
2. *Barko, V.I., Marchenko, A.O.*, 2012, Psychologichna diagnostika emotsynogo intelektu kersvnykyv organiv vnutrishnykh sprav. K.: NUOU. Vol. 2 (27), 197–201 [in Ukrainian].
3. *Derevianko, S.P.*, 2007, Rol emotsyonalnoho yntellekta v protsesse sotsyalno-psykhologicheskoi adaptatsyy studentov. “The Role of Emotional Intelligence in the Process of Social and Psychological Adaptation of Students”. Innovative educational technologies 1 (9), 92–95 [in Russian].
4. *Liusyn, D.V.*, 2004, Sovremennyye predstavleniya ob emotsyonalnom yntellekte. “Modern Ideas about Emotional Intelligence”. Social Intelligence: Theory, Measurement, Research / editors D.V. Liusin, D.V. Ushako. Moscow, 29–36 [in Russian].

5. *Manoilova, M.A.*, 2011, Avtorskaia metodyka dyahnostyky emotsyonalnoho yntellekta. "The Author's Method of Diagnosis of Emotional Intelligence". URL: <http://medpsy.ru> (Date of Application: 18.01.2018) [in Russian].

6. *Petrovskaia, A.S.*, 2007, Emotsyonalnyi yntellekt kak determinanta rezultatyvnykh parametrov y protsessualnykh kharakterystyk upravlencheskoi deiatelnosti. Emotional Intelligence as a Determinant of Effective Parameters and Procedural Characteristics of Management Activities: thesis ... Cand. of Psychol., Yaroslavl. 225 p.

7. *Bar-On R.* Emotional and social intelligence: insights from the Emotional Quotient Inventory: Handbook of emotional intelligence / R. Bar-On and JDA; eds. Parker. San Francisco: Jossey-Bass, 2000. P. 363–388 [in English].

UDC 159.922

V.P. Ostapovych,

Candidate of Law, Head of the Laboratory of the State Research Institute

MIA Ukraine, Kyiv,

ORCID ID 0000-0002-9186-0801

PSYCHOLOGICAL DETERMINANTS OF BEHAVIORAL STRATEGIES OF THE HEADS OF UNITS OF THE NATIONAL POLICE OF UKRAINE

Paper is devoted to the problematic issues related to the investigation of psychological determinants of the effectiveness of professional activities of the heads of units of the National Police of Ukraine, in particular, of emotional intelligence (EI) and its relationship with the components of behavioral strategies of police officers. Scientific studies of foreign psychologists show a significant positive influence of a person's emotional intelligence on the success of professional activity, often the emotional intelligence substantially determines the choice of the strategy of human behavior in difficult situations (the so-called "coin-strategy"). The latter is an individual method of an interaction with the situation in accordance with its logic, significance in human life and its psychological capabilities. The formation of a full-fledged and productive style of coping-behavior can occur under the condition of an active position of a person and includes not only adaptive, but also transformative activity.

In the managerial activities of the head of the police, the number of stressors is very significant, in their content they are specific. High stressfulness of administrative activities in the police leads to the need to develop effective strategies to overcome it. In order to determine the level of EI in the research, the Bar-On-EI questionnaire was used, in order to identify the model of coping behavior, S. Hobfoll's methodology "Strategies for overcoming stressful situations" was used, based on the model of "behavior of overcoming". Thanks to an experimental study involving 120 heads of police units, it was found out that the overall score of the Bar-It questionnaire is negatively correlated with "aggressive actions" and correlates positively with "avoidance"; Absolutely there are almost no EI correlations with prosocial strategies. The largest number of interconnections was recorded between individual questionnaires, coin-avoidance models (positive correlations) and "aggressiveness" (negative correlations). It has been established that managers with a high level of EI prefer not to use destructive, asocial strategies, but they are unlimited in choosing active, prosocial strategies of cointegration behavior. It is generally proven that managers with a high level of emotional intelligence effectively overcome stressful situations.

Keywords: National Police, Police Head, psychological determinants, emotional intelligence, overcoming strategies, cooking strategies.

Отримано 30.05.2018