

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ” – БЛАГОЕВГРАД
ФИЛОСОФСКИ ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА „ПСИХОЛОГИЯ”

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т

на дисертация за придобиване на образователната и научна степен
„доктор” по Педагогическа и възрастова психология на тема:

ЛИЧНОСТ И КОГНИТИВНИ СТИЛОВЕ

Докторант:

Христина Николаева Арабаджиева

Научен ръководител: доц. д-р Иванка Асенова

Благоевград

2016

Дисертационният труд е обсъден и насрочен за защита от катедра „Психология” при Философски факултет на ЮЗУ „НЕОФИТ РИЛСКИ”.

Дисертацията съдържа 135 страници съдържателно обособени в увод, три глави, обобщение, изводи, приноси, библиография и приложения.

Библиографията съдържа 218 заглавия, от които 15 на кирилица и 203 на латиница.

Разработката е онагледена с 10 таблици и 15 фигури.

Защитата на дисертационния труд ще се състои на 03.06.2016г. от 12:00 часа в зала 210А на УК1 на ЮЗУ „Неофит Рилски” на открито заседание на Научното жури.

УВОД

Проучването на феномена *когнитивен стил* в контекста на функционалната специализация на церебралните хемисфери провокира широк изследователски интерес в областта на когнитивните науки. Понастоящем е известно, че когнитивният стил отразява спецификата на информационното процесиране и в това си качество е естествен източник на индивидуални различия. Разглежданата проблематика е изключително актуална поради натрупването на емпирични доказателства за значението на тази устойчива личностна характеристика за познавателната психична дейност на индивида.

Липсата на яснота относно специфичните характеристики на когнитивния стил, инициращи индивидуални различия в други личностни особености и поведенчески прояви, аргументира актуалността и значимостта на настоящото проучване.

Дисертационният труд засяга непроучена у нас област, свързана с когнитивните стилове, а именно, връзката на когнитивния стил с емоционалната интелигентност, предпочитаните стратегии за справяне със стреса и определени социално-психични качества на личността.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧНА ПОСТАНОВКА НА ИЗСЛЕДВАНИТЕ КОНСТРУКТИ

1.1. Когнитивен стил

Широко прието е дефинирането на когнитивния стил като устойчива и специфична индивидуално-личностна особеност, която характеризира структурата на познавателната дейност (възприемане, представяне и обработка на информация) и отразява индивидуалния подход, който индивидът използва, за да придобие знание за обкръжаващия го свят и да се приспособи към средата (Ausburn & Ausburn, 1978; Curry, 1983; Messick, 1984; Riding & Rayner, 1998; Sternberg, 1997; Witkin, 1978).

В рамките на личностно центрирания подход за изучаване на индивидуалните различия в обработката на информацията се използва модела за психологичния тип от теорията на Карл Юнг (Grigorenko & Sternberg, 1995). Това предопредели избора на тази теоретична рамка

за основа на настоящото проучване. Според Юнг (Jung, 1923) личностните различия се изразяват чрез спецификата на четири функции: „мислене”, „чувстване”, „усещане” и „интуиция”. В теорията на Юнг четирите функции (Фигура 1) се оприличават на четирите полюса на компаса (Юнг, 1995).



Фигура 1. Психични функции от типологията на Карл Юнг

Съвременното разглеждане на тази постановка налага становището, че когнитивният стил се съдържа в структурата на психологичния тип. Съгласно това разбиране, посочените четири психични функции се разглеждат от много изследователи като ключови биполарни дименсии, а комбинирането на водещите функции определя четири основни типа когнитивен стил: **сетивност – мислене**; **интуиция – мислене**; **сетивност – чувстване**; **интуиция – чувстване** (за подробности – Пенчева и др., 2004; Стойцова, 1994; Hirschman, 1985; Keen & Bronsema 1981). Таблица №1 представя основните характеристики на всеки от стиловете.

Таблица №1. Отличителни характеристики на когнитивните стилове
(по типологията на Карл Юнг)

	СЕТИВНОСТ – МИСЛЕНЕ	СЕТИВНОСТ – ЧУВСТВАНЕ	ИНТУИЦИЯ – МИСЛЕНЕ	ИНТУИЦИЯ – ЧУВСТВАНЕ
Способ за ориентиране	Конкретна информация, фокус върху факти	Конкретна информация, факти и симпатии	Обобщена информация. Анализ	Обобщена информация. Прозрения. Ентузиазъм
Необходима информация	Кой? / Какво? Къде? / Кога?	Обяснение, причина следствие	Премишен опит. Изобретателност	Възможни варианти за изход
Основа за вземане на решения	Рационално претегляне на алтернативи. Практичност	Емоционална основа. Сърдечност и съчувствие	Рационално претегляне на алтернативи. Логичност	Емоционална основа. Сърдечност и разбиране
Специфични способности	Технически умения	Практическа помощ и услуги	Развитие на теоретични модели	Комуникация с хора

Когнитивният стил осигурява възможност да се класифицира поведението на хората, в зависимост от начина, по който те възприемат заобикалящата ги среда, търсят смисъл и получават информация. Всеки стил се отличава с различна динамична организация на психичната енергия и с групиране на редица поведения в патерни, които разкриват отличаващи се конструкции за преработка на преживявания и опит (Юнг, 1995; Jung, 1923).

В рамките на невропсихологичния подход когнитивният стил се свързва с функционалната специализация на мозъка и се разглежда като проявление на динамичното взаимодействие на аналитичните и синтетичните процеси, свързани с функциите и взаимодействията на двете хемисфери. Тезата за съществуването на *хемисферен когнитивен стил* намира допълнителна емпирична подкрепа в проучванията на редица изследователи (Allinson & Hayes, 1996, 2012; Annett, 2002; Bishop, 1990; Bryden & Roy, 1999; Dunn, Cavanaugh, Eberle & Zenhausern, 1982; Epstein, 1994; Genovese, 2005; Hellige, 1993; Kozhevnikov, 2007; O'Boyle, 2002).

Въз основа на анализа на резултатите от проведените към момента спорадични изследвания върху тази проблематика и предложените интерпретации (Bunderson, Olsen & Herrmann, 1982; DeWald, 1989; Power, Kummerow & Lundsten, 1999; Power & Lundsten, 1997) **за теоретична основа на настоящото проучване беше избран хемисферния модел на когнитивния стил**, тъй като по наше мнение, това е моделът, който умело се съчетава с четирите психични функции от типологията на Юнг.

Хемисферният модел (Фигура 2) разглежда функциите „мислене” и „сетивност” като приоритет на лява хемисфера (ЛХ), а „интуиция” и „чувстване” като приоритет на дясна хемисфера (ДХ), на базата на функционалната специализация на церебралните хемисфери и особеностите на всяка от четирите функции.

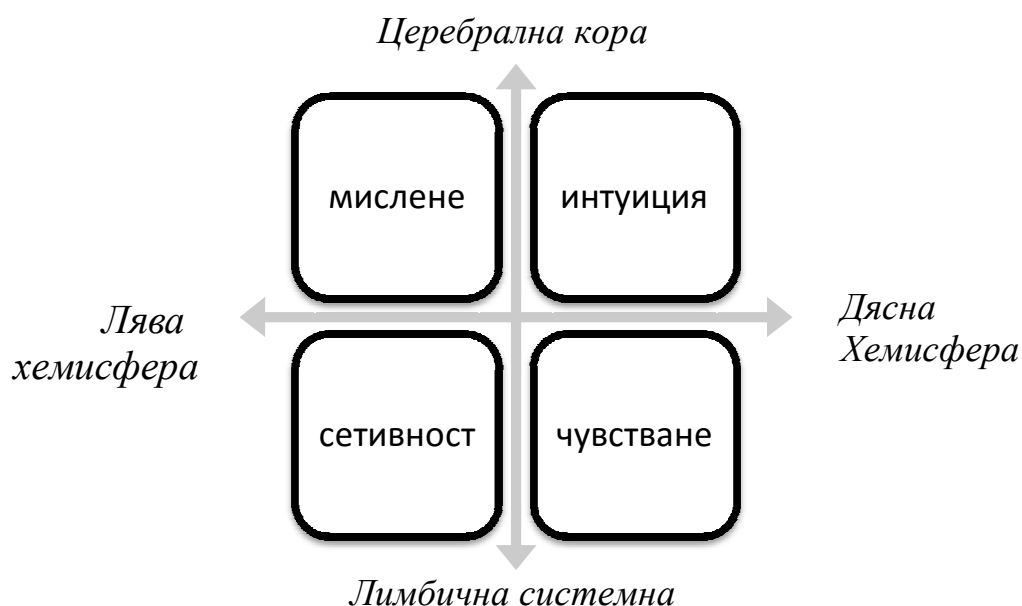
Функцията „*сетивност*” изразява склонността на индивида да се довери на фактите от непосредствената действителност (Юнг, 1995), което я свързва с типичния за ЛХ способ на сукцесивна преработка на информацията (Асенова, 2004).

„*Мисленето*” предполага поставяне на акцент върху логическия анализ (Юнг, 1995), а аналитичното процесизиране (анализ на

информацията, класификация на обектите и т.н.) е приоритет на ЛХ (Асенова, 2004).

„Интуицията” се свързва с предпочитание към цялостен поглед над ситуацията (Юнг, 1995) и отразява холистично процесиране, което е приоритет на ДХ (Асенова, 2004).

„Чувстването” се характеризира със стремеж към хармония и акцент върху емоционалните преживявания (Юнг, 1995), а ДХ се счита за водеща в емоционалното процесиране (за подробности – Асенова, 2004; Bradshaw & Nettleton, 1983; Strauss & Moscovich, 1981).



Фигура 2. Представяне на функциите сетивност, интуиция, мислене и чувстване от типологията на Карл Юнг в съответствие с хемисферния модел на когнитивния стил (no Meneely & Portillo, 2005)

Съгласно тази постановка, дихотомното съчетаване на четирите функции от концепцията на Юнг формира четири когнитивни стила:

- сетивност – мислене – *лявохемисферен* тип когнитивен стил;
- сетивност – чувстване – *смесен* тип когнитивен стил;
- интуиция – мислене – *смесен* тип когнитивен стил;
- интуиция – чувстване – *дяснохемисферен* тип когнитивен стил.

1.2. Емоционална интелигентност

Въпреки голямото разнообразие от предложени концептуализации на емоционалната интелигентност изследователите са единодушни, че тя включва: способност за осъзнаване и разбиране на собствените и на чуждите емоции, умения за самоконтрол, самотивация и ефективно използване на това познание в поведението и взаимоотношенията с другите (Гарднър, 2004; Bradberry & Greaves, 2009; Carblis, 2008; Cooper & Sawaf, 1997; Goleman, 1995; Zeidner, Roberts, & Matthews, 2008).

Значителен принос за дефинирането и изясняването на същността на понятието „емоционална интелигентност” имат психолозите Salovey и Mayer (1990). Разработвайки концепцията си, Mayer и Salovey (1997) извеждат следните четири специфични умения (Фигура 3), които характеризират различните аспекти на емоционалната интелигентност: точна идентификация на емоциите; разбиране на собственото или чуждо емоционалното състояние; ефективно управление и контрол на емоциите; използване на емоциите за постигане на определени цели.



Фигура 3. Аспекти на емоционалната интелигентност по модела на Mayer & Salovey (1997)

Идентификацията на емоциите отразява способността на личността да забелязва наличието на емоция и да различава истинските емоции от имитацията на такива (Mayer & Salovey, 1997).

Разбирането на емоциите е показател за капацитета на индивида да осъзнава и анализира емоциите си и да разпознава начина, по който емоциите се съчетават, развиват и трансформират (Mayer & Salovey, 1997).

Ефективното **управление и контрол на емоциите** е резултат от точно регистриране, различаване и назоваване на собствените емоции. Управлението е свързано с избор на ефективна стратегия за намаляване на интензивността на емоционалното преживяване, модифицирането му, както и със способност за справяне с емоционално натоварени ситуации (Mayer & Salovey, 1997).

Използването на емоциите е свързано със способността на емоциите да създават разнообразни психични механизми с цел насочване на вниманието към важни събития, анализ и адаптиране на промените в настроението за подобряване на взаимоотношения, решаване на проблеми, и вземане на решения (Isen, 1987; Lyusin, 2004; Mayer & Salovey, 1997; Palfai & Salovey, 1993; Schwarz, 1990; Schwarz & Clore, 1996).

Изследователският подход на Mayer & Salovey (1997) се приема позитивно от научната общност и постепенно води до провеждането на множество клинични наблюдения (Кардашева, 2012).

1.3. Стратегии за справяне със стреса

Според теорията на Lazarus (1966) преживяването на стрес в конкретна ситуация зависи от субективната оценка на стресора (дали един стимул е стресиращ или не зависи от това как ще бъде интерпретиран от индивида) и от избрания способ за справяне с него (т.нар. стратегии за справяне или копинг стратегии). Сблъсъкът със стресора е свързан с оценка на потенциалната заплаха, ресурсите и степента на управление на стресора, както и с оценката на вероятния изход от ситуацията и възможностите за успешно справяне със стресиращото събитие (Lazarus & Launier 1978).

Процесът на справяне се отнася до поведенческите и когнитивни усилия на индивида, насочени към намаляване на въздействието,

управление или пълно премахване на стресовите фактори, поддържане на емоционално благополучие и приспособяване към изискванията на новата ситуация (Folkman & Lazarus, 1980; Lazarus, 1991; Lazarus & Cohen, 1977; Lazarus & Folkman, 1984).

Lazarus (1966) класифицира стратегиите за справяне със стреса, наричани още копинг стратегии, по следния начин: **проблемно-фокусирани** (*problem-focused coping*) и **емоционално-фокусирани** (*emotion-focused coping*) (Lazarus & Folkman, 1984).

Проблемно-фокусираните копинг стратегии са насочени към минимизиране или промяна на източника (причината) на стрес. Целта на този тип копинги е промяна на взаимоотношенията между индивида и източника на стрес, сблъсък със стресора или установяване на контрол над него (ако е възможно), т.е. активно справяне, промяна чрез действие. Този подход може да бъде ефективен, когато е възможно причината за стреса да бъде модифицирана (Lazarus, 1991; Lazarus & Folkman, 1984). Фокусираните върху проблема стратегии подпомагат редуцирането на стреса (Billings & Moos, 1984; Cronkite et al., 1998).

Емоционално-фокусираните копинг стратегии са насочени към промяна на емоционалните преживявания, породени от стреса и към избягване на директен сблъсък с източника на стрес, т.е. свързани са с пасивно справяне и промяна на отношението (Lazarus, 1991; Lazarus & Folkman, 1984). Целта е улесняване на изразяването и преработка на емоциите като път към последваща преоценка на значението на стресора (Stanton, Kirk, Cameron & Danoff-Burg, 2000). Този процес включва рефлексия, преосмисляне и поемане на контрол над емоциите (Carver, 2011). Подобни стратегии са ефективни в управлението на непроменяеми стресори (Baldacchino & Draper, 2001; DeGraff & Schaffer, 2008), а в определени ситуации подпомагат справянето с гняв и депресия (Folkman & Moskowitz, 2004).

1.4. Личност – дефиниране и обяснителни модели

Въпреки много дефиниции на понятието „личност”, широко прието сред изследователите е концептуализирането на личността като динамична и организирана система от характеристики, която повлиява когницията, мотивацията и поведението на индивида, като същевременно с това обхваща и уникалния генетичен фон (освен в

случаите на еднояйчни близнаци), историята на развитието и приспособяването към различни ситуации и особености на средата (Rusckman, 2008).

Личността се отнася до важни и относително стабилни аспекти на поведението и изучаването ѝ неминуемо е свързано с наблюдение на социалното поведение на индивида (Ewen, 2003; Rusckman, 2008).

Липсата в достъпната ни литература на съобщения за проведени изследвания, разкриващи относително устойчиви личностни качества при субекти с различен когнитивен стил съвсем естествено провокира изследователския ни интерес. Базирайки се на популярността на биполярните клъстери от свързани черти като метод за изследване на личността, в настоящата разработка бе използван широко прилагания Gießen-тест за оценка на следните социално-психични личностни качества: *социален резонанс, доминантност, интрапсихичен контрол, настроение, способност за контакт и общуване и социална потентност*. Проучването на тези качества дава възможност за комплексна оценка на личността, а също и за построяване на психологични профили, което ще позволи по-яркото очертаване на приликите и разликите между субектите с различен когнитивен стил.

ГЛАВА II. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

2.1. Цел, хипотези и изследователски задачи

Основната цел на настоящото изследване бе да се проучат и установят индивидуалните различия, които биологично базираната личностна характеристика когнитивен стил инициира по отношение на емоционалната интелигентност, предпочитаните стратегии за справяне със стреса и някои социално-психични личностни качества.

Въз основа на проучването на съществуващите към момента данни от предходни изследвания в достъпната ни специализирана литература и в търсенето на отговора на все още дискуссионни аспекти по тази проблематика, бяха формулирани следните **хипотези**:

Първа хипотеза: Различните типове когнитивен стил иницират индивидуални различия по отношение на емоционалната интелигентност, предпочитаните стратегии за справяне със стреса и някои социално-психични личностни качества, като тези различия са най-явни между субектите с когнитивен стил „сетивност-мислене” (лявохемисферен стил) и субектите с когнитивен стил „интуиция-чувстване” (дяснохемисферен стил).

Втора хипотеза: Субектите с когнитивен стил „интуиция-чувстване” (дяснохемисферен стил) демонстрират по-висока емоционална интелигентност в сравнение със субектите с други когнитивни стилове.

Трета хипотеза: Субектите с когнитивен стил „интуиция-чувстване” (дяснохемисферен стил) демонстрират тенденция към по-често използване на емоционално-фокусирани копинг стратегии, а субектите с когнитивен стил „сетивност-мислене” (лявохемисферен стил) демонстрират тенденция към по-често използване на проблемно-фокусирани копинги.

Четвърта хипотеза: Субектите с когнитивен стил „интуиция-чувстване” (дяснохемисферен стил) и субектите с когнитивен стил „сетивност-мислене” (лявохемисферен стил) демонстрират противоположно ориентирани социално-психологични личностни профили (измерени чрез Gießen-тест), като при субектите с когнитивен стил „интуиция-чувстване” се отчита подчертана насоченост към полюсите *негативен социален резонанс, подчиненост, висок интрапсихичен контрол, депресивно настроение, затворен характер и социална импотентност*, а при субектите с когнитивен стил „сетивност-мислене” – съответно към техните противоположности.

Така формулираните основна цел и хипотези на проучването бяха декомпозирани в следните **организационни и изследователски задачи:**

Организационни задачи:

1) Да се подберат адекватни за целите на изследването експериментални методики за проучване на: когнитивен стил,

емоционална интелигентност, стратегии за справяне със стреса (копинг стратегии) и социално-психични личностни качества;

2) Да се подбере контингент от участници в изследването;

3) Участниците да бъдат разделени в четири групи, съобразно предпочитания тип когнитивен стил – група с когнитивен стил „сетивност-мислене” (СМ); група с когнитивен стил „сетивност-чувстване” (СЧ); група с когнитивен стил „интуиция-мислене” (ИМ); група с когнитивен стил „интуиция-чувстване” (ИЧ).

Изследователски задачи:

1) Да се проведе индивидуално оценяване на участниците от четирите групи с различен когнитивен стил със следните методики:

- методика за изследване на *емоционалната интелигентност*;
- методика за определяне на *предпочитаните стратегии за справяне със стреса (копинг стратегии)*;
- методика за оценяване на социално-психичните личностни качества *социален резонанс, доминантност, интрапсихичен контрол, настроение, способности за контакт и общуване и социална потентност*;

2) Да се направи статистическа обработка и сравнителен анализ на получените емпирични данни от приложените психологични въпросници;

3) Получените резултати да се анализират, интерпретират и обобщят в светлината на съвременните теоретични схващания по изследваната проблематика.

2.2. Характеристика на изследвания контингент

В периода м. май – м. октомври 2012г., чрез „Тест за измерване на когнитивни стилове по Slocum” (подробно описан в параграф 2.3. Методи на емпиричното изследване) беше оценен когнитивния стил на общо 600 клинично здрави субекти, живущи в градовете Петрич, Сандански, Благоевград, Кюстендил, София, Видин, Плевен, Варна и околни на тях селища. Обхванатите в изследването лица декларираха доброволно участие и готовност за съдействие чрез пълно и искрено попълване на психологичните въпросници.

На базата на получените резултати се наложи редуциране на контингента на изследването с цел оформяне на групи, които да

включват само участници с ясно изразен тип когнитивен стил. В следствие на направения подбор се формира извадка от 421 субекти на възраст от 20 до 55 години (средна възраст $30,25 \pm 9,71$), от които 176 мъже (42%), и 245 жени (58%). Избраните участници бяха разпределени в четири групи (Таблица №2):

- група с когнитивен стил „**сетивност-мислене**” (СМ), лявохемисферен стил, която включва 100 изследвани лица (64 мъже, 36 жени; средна възраст $32,07 \pm 10,31$);
- група с когнитивен стил „**сетивност-чувстване**” (СЧ), смесен стил, която включва 105 изследвани лица (43 мъже, 62 жени; средна възраст $29,47 \pm 9,17$);
- група с когнитивен стил „**интуиция-мислене**” (ИМ), смесен стил, която включва 106 изследвани лица (45 мъже, 61 жени; средна възраст $30,78 \pm 9,67$);
- група с когнитивен стил „**интуиция-чувстване**” (ИЧ), дяснохемисферен стил, която включва 110 изследвани лица (24 мъже, 86 жени; средна възраст $29,21 \pm 9,56$).

Таблица №2. Демографски данни за четирите групи с различен когнитивен стил

Показател	Брой изследвани лица	Полово съотношение		Средна възраст
		мъже	жени	
група СМ	100	64	36	$32,07 \pm 10,31$
група СЧ	105	43	62	$29,47 \pm 9,17$
група ИМ	106	45	61	$30,78 \pm 9,67$
група ИЧ	110	24	86	$29,21 \pm 9,56$

С така оформените групи е реализирано същинското проучване, включващо сравняване на групово и на индивидуално равнище на резултатите от оценяването на участниците със следните психологични въпросници: тест за емоционална интелигентност, метод на полярните профили (Gießen-тест) и въпросник за проучване на предпочитаните стратегии за справяне със стреса (методиките са подробно описани в параграф 2.3. *Методи на емпиричното изследване*). Този етап на изследването е проведен в периода м. март 2013г. – м. март 2014г.

2.3. Методи на емпиричното изследване

2.3.1. Тест за измерване на когнитивните стилове по Slocum

За определяне на водещия на индивидуално равнище когнитивен стил е използван въпросникът на Slocum (Slocum & Hellriegel, 1983), адаптиран за български условия от Толя Стоицова (Стоицова, 1994). Този въпросник е конструиран на базата на теоретичната концепция на Карл Юнг за типологията на когнитивните стилове (Юнг, 1995). Съдържа общо 16 айтема (девет дихотомни айтема и седем двойки от думи) и е свободен от културно влияние. Изследваното лице избира отговор, който най-точно характеризира предпочитаните от него способности за възприемане и преценяване на информация. Обработването на данните от теста включва сумирането на балове по четири скали – *сетивност, интуиция, мислене и чувстване*. Съчетанието на двете водещи функции (с най-висок бал) служи за определянето на четирите когнитивни стила: *сетивност-мислене; интуиция-мислене; сетивност-чувстване и интуиция-чувстване*.

2.3.2. Тест оценка на емоционалната интелигентност

За измерване на емоционалната интелигентност (ЕИ) е използван въпросникът SREIT (Schute et al., 1998), адаптиран за български условия от Станислава Стоянова (Stoyanova, 2010). Използваната методика съответства на представената теоретична концепция за ЕИ на Mayer и Salovey (1997) (параграф 1.2.2. *Същност и основни характеристики на емоционалната интелигентност*). Съдържа 33 твърдения, които изискват отговор чрез избор от петстепенна скала – от „*напълно несъгласен*” до „*напълно съгласен*”.

Тестът позволява изчисляване на общ бал на ЕИ и оценка на следните четири фактора, компоненти на ЕИ: „*споделяне на емоции и емпатия*”; „*мотивация за преодоляване на трудности и оптимизъм*”; „*разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора*”; „*разпознаване на своите емоции и самоконтрол*”. Получените балове по скалите на теста се съпоставят с обявените норми, които разграничават съответно ниска, средна (норма) и висока ЕИ.

Надеждността на използвания психологичен въпросник е $\alpha=0.7263$ (Stoyanova, 2010).

2.3.3. Въпросник за предпочитани стратегии за справяне със стреса

За измерване на предпочитаните копинг стратегии е използван „Въпросник за предпочитани стратегии за справяне със стреса”, адаптиран и стандартизиран за български условия от Антоанета Русинова-Христова и Георги Карастоянов (Русинова-Христова, Карастоянов, 2000). В същността на метода е заложен теоретичният модел на Lazarus (Lazarus & Folkman, 1984, 1987). Въпросникът съдържа 53 твърдения, позволяващи пет възможни алтернативи за отговор: „НИКОГА не го правя”, „РЯДКО го правя”, „ПОНЯКОГА го правя”, „ЧЕСТО го правя” и „МНОГО ЧЕСТО го правя”.

Методиката позволява оценка на четиринадесет различни стратегии за справяне със стреса, които хората обикновено използват: *активно справяне; планиране; потискане на конкуриращи се активности; въздържане; търсене на инструментална подкрепа; търсене на емоционална подкрепа; позитивно преосмисляне и развитие; примиряване или приемане на станалото; обръщане към религията; фокусиране на емоциите и изразяването им; отричане или неприемане; поведенческа дезангажираност; психическа дезангажираност и употреба на алкохол или наркотици.* Получените балове по скалите на теста отразяват честотата на приложение на всяка от четиринадесетте копинг стратегии.

2.3.4. Метод на полярните профили – „Gießen-тест”

Методиката „Gießen-тест” оценява шест важни социално-психични личностни качества и позволява създаването на полярни профили на личността. Тестът е разработен в Университетската психосоматична клиника в Giesen (Германия). Българската адаптация е направена през 1979г. от Анна Кокошкарлова (Кокошкарлова, 1984) и съдържа 40 твърдения, подадени в два полярни взаимно изключващи се варианта. Изследваното лице избира характеризиращото го твърдение от всяка дихотомна двойка и посочва степента, в която то се отнася за него: (1) *малко изразено*, (2) *доста изразено* или (3) *много изразено*.

Интерпретацията на резултатите от психологичният въпросник се прави по следните основни скали: *социален резонанс, доминантност,*

интрапсихичен контрол, основно настроение, способност за контакт и общуване, социална потентност. Освен по тези шест скали, оценка се прави и на други два показателя: *средни и екстремни оценки* на отговорите, които носят важна информация за наличие на завишен самоконтрол или повишена емоционална експанзивност на изследваното лице.

Анализът на получените в настоящото проучване данни е направен съгласно обявените в българската стандартизация норми за различните възрасти и пол.

2.3.5. Статистически методи за обработка на данните

За обработката на суровите данни от проведеното изследване е използван статистическия пакет SPSS 16.0. Приложени са следните математико-статистически методи:

- *deskриптивна (описателна) статистика* – за изчисляване стойността на средната аритметична величина и стандартното отклонение;
- статистически методи за проверка на издигнатите хипотези и по-конкретно: *дисперсионен анализ* (One Way ANOVA), *t-критерий* (Independent-Samples T-Test) и *хи-квадрат анализ* (Chi-square analysis).

Допълнително е докладвана практическата значимост на получените резултати, чрез изчисляване на големината на ефекта – посочени са стойностите на коефициентите *g* на Хеджис (Hedges' *g*) и *V* на Крамър (Cramér's *V*).

ГЛАВА III. АНАЛИЗ НА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ ИЗСЛЕДВАНЕТО

3.1. Сравнителен анализ на резултатите от методиката за оценка на емоционалната интелигентност

Влиянието на когнитивния стил върху емоционалната интелигентност (ЕИ) и съставлящите я компоненти бе проучено чрез оценяване на статистическата значимост на различията между групите както по отношение на *„обща емоционална интелигентност“*, така и по отношение на съставляващите я компоненти: *„споделяне на емоции и емпатия“*, *„мотивация за преодоляване на трудности и*

оптимизъм”, „разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора” и „разпознаване на своите емоции и самоконтрол”.

Приложени бяха следните статистическите процедури: Т-тест за две независими извадки (Independent-Samples T-Test), еднофакторен дисперсионен анализ (One Way ANOVA) и хи-квадрат анализ (Chi-square analysis). Изчислени са и показателите за големина на ефекта – g на Хеджис (Hedges' g) и V на Крамър (Cramér's V).

3.1.1. Сравнителен анализ на резултатите от изследването на общата емоционална интелигентност

Сравняването на данните относно равнището на общата ЕИ открий статистически значими различия между групите с различен когнитивен стил.

Установи се, че равнището на общата ЕИ се повлиява от когнитивния стил на изследваните лица (Таблица №3 и Фигура 4). Показателите F -критерий на Фишер и ниво на значимост откриха значими междугрупови различия в *средният бал на общата ЕИ* ($F_{|3|}=7,196$; **sig=0.000**), като групата с когнитивен стил ИЧ демонстрира най-висока средна стойност на общата ЕИ, а групата с когнитивен стил СМ – най-ниска средна стойност на общата ЕИ. Групите с когнитивен стил СЧ и ИМ имат много близки стойности и заемат междинна позиция по отношение на другите две групи.

Таблица №3. Резултати от статистическата процедура еднофакторен дисперсионен анализ за откриване на значими различия между групите с различен когнитивен стил по отношение на общата емоционална интелигентност

Показател	Когнитивен стил	N	M	SD	df	F	Sig
Обща емоционална интелигентност	СМ	100	126,86	10,210	3	7,196	,000
	СЧ	105	130,32	13,339			
	ИМ	106	130,90	12,115			
	ИЧ	110	135,20	15,810			



Фигура 4. Визуално представяне на средните групови стойности на общата емоционална интелигентност

С цел прецизиране на отчетените междугрупови различия в средните стойности на общата ЕИ, допълнително бе приложен Independent Samples T-Test анализ, който информира за значимостта на различията между всяка група и останалите групи.

Получените резултати показаха, че с ниво на статистическа значимост са различията между група ИЧ и останалите три групи: съответно група СМ ($t_{|208|}=4.491$; $p=0.000$; Hedges'g=0.62), група СЧ ($t_{|209,87|}=2.448$; $p=0.015$; Hedges'g=0.333) и група ИМ ($t_{|214|}=2.240$; $p=0.026$; Hedges'g=0.305), както и различията между група СМ и съответно група СЧ ($t_{|194,13|}=2.094$; $p=0.038$; Hedges'g=0.29) и група ИМ ($t_{|201,49|}=2.591$; $p=0.010$; Hedges'g=0.36). Следователно, сравнителният анализ потвърждава статистически значимо най-висока обща ЕИ за групата с дяснохемисферен тип когнитивен стил ИЧ и най-ниска за групата с лявохемисферен когнитивен стил СМ. При това относно различията между тези две групи се отчита най-високата стойност на големината на ефекта.

Резултатите от хи-квадрат анализа, приложен с цел проследяване на междугруповите различия в статуса на ЕИ на индивидуално равнище (Таблица №4), откриха съществени различия в процентното представяне в групите на субектите с ниска, средна и съответно с висока степен на ЕИ.

Таблица №4. Процентно представяне на участниците в групите според проявеното равнище на емоционална интелигентност

Групи \ Обща емоционална интелигентност	Ниска ЕИ	Средна ЕИ	Висока ЕИ
Сетивност – Мислене	3 %	86 %	11 %
Сетивност – Чувстване	3,8 %	69,5 %	26,7 %
Интуиция – Мислене	3,8 %	68,8 %	27,4 %
Интуиция – Чувстване	5,5 %	51,8 %	42,7 %
<i>Pearson Chi-Square</i> <i>Cramer's V</i>	$\chi^2_{ 6 } = 29.109, p < 0.001$ <i>Cramér's V = 0.186</i>		

Очаквано, във всички сравнявани групи най-висок беше процентът на участниците със средна ЕИ. Също така, еднакво малък процент от всички групи (от 3% до 5,5%) демонстрираха ниска ЕИ. Най-големи и съществени междугрупови различия бяха открити по отношение на процентното представяне на субектите с висока ЕИ. Установено бе, че процентът на тези участници е най-висок в групата с когнитивен стил ИЧ и най-нисък в групата с когнитивен стил СМ ($p < 0.001$). Резултатите по този показател на двете групи със смесен тип когнитивен стил (СЧ и ИМ) отново бяха впечатляващо близки и заемащи междинно положение спрямо другите две групи.

Следователно, комплексният сравнителен анализ на резултатите на четирите групи с различен когнитивен стил относно общата ЕИ открива, че както на групово, така и на индивидуално равнище, групата с когнитивен стил ИЧ (дяснохемисферен стил) демонстрира най-висока обща ЕИ, а групата с когнитивен стил СМ (лявохемисферен стил) демонстрира най-ниска обща ЕИ.

3.1.2. Сравнителен анализ на резултатите за установяване на различия по отношение на факторите на емоционалната интелигентност

Резултатите от направените анализи за проучване на влиянието на когнитивния стил върху всеки един от компонентите на ЕИ (Таблица №5) откриха статистически значими междугрупови

различия по следните фактори: „споделяне на емоции и емпатия” ($F_{|3|}=11,993$; **sig=0.000**), „разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора” ($F_{|3|}=10,552$; **sig=0.000**) и „разпознаване на своите емоции и самоконтрол” ($F_{|3|}=4,654$; **sig=0.003**). Не се установиха значими различия между групите само по отношение на фактора „мотивация за преодоляване на трудности и оптимизъм” ($F_{|3|}=2,126$; **sig=0.096**).

Констатирано бе, че от всички групи, групата с когнитивен стил ИЧ има най-високи средни стойности, а групата с когнитивен стил СМ има най-ниски средни стойности по факторите „споделяне на емоции и емпатия” ($F_{|3|}=11,993$, **p=0.000**), „разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора” ($F_{|3|}=10,552$, **p=0.000**) и „разпознаване на своите емоции и самоконтрол” ($F_{|3|}=4,654$, **p=0.003**).

Таблица №5. Резултати от статистическата процедура еднофакторен дисперсионен анализ за откриване на значими различия между групите по отношение на оценените фактори на емоционалната интелигентност

Показател	КС	N	M	SD	df	F	Sig
Споделяне на емоции и емпатия	СМ	100	23,16	3,553	3	11,993	,000
	СЧ	105	25,07	3,670			
	ИМ	106	24,14	3,668			
	ИЧ	110	25,93	3,190			
Мотивация за преодоляване на трудности и оптимизъм	СМ	100	34,08	3,221	3	2,126	,096
	СЧ	105	33,66	4,426			
	ИМ	106	34,38	4,458			
	ИЧ	110	35,05	4,429			
Разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора	СМ	100	17,75	3,454	3	10,552	,000
	СЧ	105	18,33	3,257			
	ИМ	106	19,24	2,591			
	ИЧ	110	20,03	3,303			
Разпознаване на своите емоции и самоконтрол	СМ	100	15,45	2,276	3	4,654	,003
	СЧ	105	16,00	2,357			
	ИМ	106	15,56	2,318			
	ИЧ	110	16,57	2,778			

Групите с когнитивен стил СЧ и ИМ имат близки резултати по всички оценени фактори и отново заемат междинно положение по отношение на другите две групи, а приложеният Independent-Samples T-Test анализ откри статистически значими различия между тях единствено по отношение на способностите за „разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора” ($t_{|209|}=2.228$; $p=0.027$) като тенденцията е към по-добри такива за групата с когнитивен стил ИМ.

Резултатите от приложения Independent Samples T-Test анализ, информиращ за значимостта на различията между всяка група и останалите групи, откриха следните съществени различия в средните стойности по три от факторите на ЕИ:

- по фактор „Споделяне на емоции и емпатия” – между група ИЧ и съответно група СМ ($t_{|208|}=5.947$; $p=0.000$; $Hedges'g=0.823$) и група ИМ ($t_{|214|}=3.822$; $p=0.000$; $Hedges'g=0.521$), както и различията между група СМ и група СЧ ($t_{|203|}=3.780$; $p=0.000$; $Hedges'g=0.529$). При това коефициентът $Hedges'g$ отчита голям размер на ефекта относно посочените различия между група ИЧ и група СМ.

- по фактор „Разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора” – между група ИЧ и съответно група СМ ($t_{|203,99|}=4.873$; $p=0.000$; $Hedges'g=0.675$) и група СЧ ($t_{|212,77|}=3.786$; $p=0.000$; $Hedges'g=0.518$), както и различията между група ИМ и групи СМ ($t_{|204|}=3.506$; $p=0.001$; $Hedges'g=0.49$) и СЧ ($t_{|209|}=2.228$; $p=0.027$; $Hedges'g=0.309$).

- по фактор „Разпознаване на своите емоции и самоконтрол” – между група ИЧ и съответно група СМ ($t_{|208|}=3.185$; $p=0.002$; $Hedges'g=0.439$) и група ИМ ($t_{|209,75|}=2.923$; $p=0.004$; $Hedges'g=0.394$).

За сравняване на процентното разпределение на участниците в групите според проявеното равнище (ниско, средно или високо) на всеки от четирите фактора на ЕИ, бе приложен хи-квадрат анализ. Резултатите са представени в Таблица №6.

Таблица №6. Процентно разпределение на участниците в групите според проявеното равнище на всеки един от 4^{те} фактора на емоционалната интелигентност

Показател	Равнище	Групи по когнитивен стил				Pearson Chi-Square / Cramér's V
		СМ	СЧ	ИМ	ИЧ	
Споделяне на емоции и емпатия	Високо	2 %	12,4%	7,5 %	22,7%	$\chi^2_{ 6 }=42.436,$ p<0.001 Cramér's V = 0.224
	Норма	72 %	80%	74,5%	71,8%	
	Ниско	26 %	7,6 %	18 %	5,5 %	
Мотивация за преодоляване на трудности и оптимизъм	Високо	7 %	10,5%	15,1%	20,9%	$\chi^2_{ 6 }=11.858,$ p>0.05 Cramér's V =0.119
	Норма	90 %	83,8%	79,2%	72,7%	
	Ниско	3 %	5,7 %	5,7 %	6,4 %	
Разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора	Високо	16 %	19 %	19,8%	35,5%	$\chi^2_{ 6 }=31.815,$ p<0.001 Cramér's V =0.194
	Норма	72%	77%	80,2%	61,8%	
	Ниско	12 %	4 %	0 %	2,7 %	
Разпознаване на своите емоции и самоконтрол	Високо	7 %	14,3%	7,5 %	29,1%	$\chi^2_{ 6 }=32.120,$ p<0.001 Cramér's V =0.195
	Норма	90 %	81,9%	90,6%	64,5%	
	Ниско	3 %	3,8 %	1,9 %	6,4 %	

Очаквано, че във всички сравнявани групи, и за четирите фактора, процентът на участниците, показали средно равнище на развитие на тези способности е най-висок, т.е. доминират индивидуалните резултати в норма.

Съществени междугрупови различия бяха открити по отношение на процента на участниците с *ниска степен* на „*споделяне на емоции и емпатия*” – много по-висок в групите с когнитивен стил СМ (26%) и ИМ (18%), и впечатляващо по-нисък в групите с когнитивен стил ИЧ (5,5%) и СЧ (7,6%) (**p<0.001**; Cramér's V = 0.224), както и процента на участниците с *ниска степен* на „*разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора*” – по-висок процент в групата с когнитивен стил СМ (12%) срещу значително по-ниски проценти в останалите групи: СЧ (4%), ИМ (0%) и ИЧ (2,7%) (**p<0.001**; Cramér's V= 0.194).

Много по-големи междугрупови различия откри сравняването на процентното представяне в групите на участниците с *висока степен* на развитие на оценените компоненти на ЕИ (Таблица №6). Установено

бе, че в сравнение с останалите три групи, много по-голям процент от участниците в групата с когнитивен стил ИЧ са показали високо равнище на развитие на всички фактори на ЕИ, с ниво на статистическа значимост за следните три фактора:

- „Споделяне на емоции и емпатия” (22,7% срещу 2% в група СМ, 12,4% в група СЧ и 7,5% в група ИМ) ($p<0.001$);
- „Разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора” (35,5% срещу 16% в група СМ, 19% в група СЧ и 19,8% в група ИМ) ($p<0.001$);
- „Разпознаване на своите емоции и самоконтрол” (29,1% срещу 7% в група СМ, 14,3% в група СЧ и 7,5% в група ИМ) ($p<0.001$).

Обобщено представени, резултатите от приложения статистически анализ показваха, че както на групово, така и на индивидуално равнище, групата с когнитивен стил ИЧ (дяснохемисферен стил) демонстрира най-високи стойности и по четирите фактора на ЕИ, докато групата с когнитивен стил СМ (лявохемисферен стил) се откроява с най-ниски средни стойности по оценените фактори (с изключение на фактор „Мотивация за преодоляване на трудности и оптимизъм”).

3.2. Сравнителен анализ на резултатите от методиката за определяне на предпочитаните стратегии за справяне със стреса

Влиянието на когнитивния стил върху избора на стратегиите за справяне бе проучено чрез оценяване на статистическата значимост на различията между групите. Приложени бяха следните статистическите процедури: Т-тест за две независими извадки (Independent-Samples T-Test) и еднофакторен дисперсионен анализ (One Way ANOVA). Изчислен бе и коефициентът g на Хеджис (Hedges' g). Въз основа на изчислените средни стойности от самооценяването на изследваните субекти копинг стратегиите са ранжирани по групи.

Резултатите от проведения статистически анализ на данните, информиращ за влиянието на когнитивния стил върху избора на стратегии за справяне със стреса, са представени в Таблица №7.

Таблица №7. Резултати от статистическата процедура еднофакторен дисперсионен анализ за откриване на значими различия между групите по отношение на предпочитаните копинг стратегии

Показател		КС	N	M	SD	df	F	Sig
Проблемно-фокусирани стратегии	Активно справяне	СМ	100	15,29	1,945	3	1,731	,160
		СЧ	105	15,76	2,351			
		ИМ	106	15,91	2,149			
		ИЧ	110	15,91	2,485			
	Планиране	СМ	100	15,70	2,389	3	,937	,423
		СЧ	105	15,48	2,725			
		ИМ	106	15,97	2,396			
		ИЧ	110	15,96	2,573			
	Потискане на конкуриращи се активности	СМ	100	13,36	2,181	3	,292	,831
		СЧ	105	13,09	2,661			
		ИМ	106	13,35	2,564			
		ИЧ	110	13,34	2,535			
	Търсене на инструментална подкрепа	СМ	100	13,07	3,734	3	3,787	,011
		СЧ	105	13,20	3,604			
		ИМ	106	13,54	3,795			
		ИЧ	110	14,59	3,556			
Емоционално-фокусирани стратегии	Търсене на емоционална подкрепа	СМ	100	11,56	3,482	3	13,100	,000
		СЧ	105	13,13	3,464			
		ИМ	106	12,07	3,407			
		ИЧ	110	14,26	3,309			
	Отричане и неприемане	СМ	100	9,55	2,779	3	1,895	,130
		СЧ	105	9,27	2,910			
		ИМ	106	9,55	3,005			
		ИЧ	110	8,74	2,834			
	Примиряване	СМ	100	11,41	2,892	3	,733	,533
		СЧ	105	11,61	3,401			
		ИМ	106	11,72	3,067			
		ИЧ	110	12,03	2,994			
	Обръщане към религията	СМ	100	10,17	4,502	3	1,900	,129
		СЧ	105	10,72	4,537			
		ИМ	106	9,56	3,993			
		ИЧ	110	10,81	4,325			
	Фокусиране върху емоциите и изразяването им	СМ	100	11,44	3,383	3	4,937	,002
		СЧ	105	12,30	3,434			
		ИМ	106	11,45	2,822			
		ИЧ	110	12,84	3,052			
	Поведенческа дезангажираност	СМ	100	8,22	2,736	3	,755	,520
		СЧ	105	7,80	2,796			
		ИМ	106	8,29	2,346			
		ИЧ	110	8,18	2,513			
	Психическа дезангажираност	СМ	100	10,85	2,743	3	2,000	,113
		СЧ	105	10,71	3,037			
		ИМ	106	11,49	2,294			
		ИЧ	110	11,35	2,787			
Специфични стратегии	Въздържане	СМ	100	13,07	2,046	3	1,174	,319
		СЧ	105	12,69	2,610			
		ИМ	106	12,58	2,461			
		ИЧ	110	13,03	2,139			
	Позитивно преосмисляне и развитие	СМ	100	15,55	2,472	3	9,560	,000
		СЧ	105	15,01	2,544			
		ИМ	106	16,33	2,854			
		ИЧ	110	16,75	2,542			
	Употреба на алкохол / наркотици	СМ	100	1,74	,970	3	1,235	,297
		СЧ	105	1,58	,928			
		ИМ	106	1,83	,941			
		ИЧ	110	1,74	,983			

Приложеният еднофакторен дисперсионен анализ (ANOVA) установи значими различия между изследваните групи в предпочитанията към четири копинг стратегии (Таблица №7):

- „*търсене на инструментална подкрепа*” ($F_{|3|}=3,787$; **sig=0.011**);
- „*търсене на емоционална подкрепа*” ($F_{|3|}=13,100$; **sig=0.000**);
- „*позитивно преосмисляне и развитие*” ($F_{|3|}=9,560$; **sig=0.000**);
- „*фокусиране върху емоциите и изразяването им*” ($F_{|3|}=4,937$; **sig=0.002**).

Статистическият анализ на емпиричните данни не откри значими междугрупови различия по останалите скали: „*активно справяне*”; „*планиране*”; „*потискане на конкуриращи се активности*”; „*въздържане*”; „*примиряване или приемане на станалото*”; „*обръщане към религията*”; „*отричане или неприемане*”; „*поведенческа дезангажираност*”; „*психическа дезангажираност*”; „*употреба на алкохол или наркотици*” ($p>0.05$) (Таблица №7).

С цел по-детайлно проучване на установените междугрупови различия в предпочитаните копинги, детерминирани от типа когнитивен стил, бе приложена статистическата процедура Independent-Samples T-Test анализ. Установи се, че групата с когнитивен стил ИЧ статистически значимо по-често предпочита проблемно-фокусираната копинг стратегия „*търсене на инструментална подкрепа*” (Фигура 5) в сравнение с останалите три групи – съответно група СМ ($t_{|203,75|}=3.015$; **p=0.003**; Hedges'g=0.417), група СЧ ($t_{|212,24|}=2.847$; **p=0.005**; Hedges'g=0.388) и група ИМ ($t_{|211,80|}=2.103$; **p=0.037**; Hedges'g=0.286).



Фигура 5. Визуално представяне на различията в средните стойности по скала „Търсене на инструментална подкрепа”

Значими различия в предпочитането на емоционално-фокусираната копинг стратегия „*търсене на емоционална подкрепа*” (Фигура 6) бяха установени отново между група ИЧ и останалите три групи, съответно група СМ ($t_{|203,62|}=5.754$; $p=0.000$; Hedges'g=0.796), група СЧ ($t_{|211,19|}=2.444$; $p=0.015$; Hedges'g=0.334) и група ИМ ($t_{|213,06|}=4.807$; $p=0.000$; Hedges'g=0.652) и между група СЧ и групи СМ ($t_{|202,40|}=3.242$; $p=0.001$; Hedges'g=0.452) и ИМ ($t_{|208,86|}=2.256$; $p=0.025$; Hedges'g=0.309). Допълнително изчисленият коефициент Hedges'g отчита високи стойности на големината на наблюдавания ефект относно различията в предпочитанията на група ИЧ и съответно групи СМ и ИМ.



Фигура 6. Визуално представяне на различията в средните стойности по скала „Търсене на емоционална подкрепа”

По отношение на копинга „*позитивно преосмисляне и развитие*” (Фигура 7), откритите значими междугрупови различия са както следва: между група ИЧ и групи СМ ($t_{|207,05|}=3.480$; $p=0.001$; Hedges'g=0.478) и СЧ ($t_{|212,52|}=5.030$; $p=0.000$; Hedges'g=0.684), както и между група ИМ и групи СЧ ($t_{|206,71|}=3.549$; $p=0.000$; Hedges'g=0.488) и СМ ($t_{|202,51|}=2.101$; $p=0.037$; Hedges'g=0.292). При това относно различията в предпочитанията между група ИЧ и група СЧ се отчита висока стойност на големината на наблюдавания ефект.



Фигура 7. Визуално представяне на различията в средните стойности по скала „Позитивно преосмисляне и развитие”

Що се касае до емоционално-фокусираната копинг стратегия „фокусиране върху емоциите и изразяването им” (Фигура 8), статистически значими различия бяха установени между група ИЧ и съответно група СМ ($t_{|200,17|}=3.107$; $p=0.002$; Hedges'g=0.436) и група ИМ ($t_{|213,64|}=3.485$; $p=0.001$; Hedges'g=0.473), както и между група ИМ и група СЧ ($t_{|209|}=1.991$; $p=0.048$; Hedges'g=0.271).



Фигура 8. Визуално представяне на различията в средните стойности по скала „Фокусиране върху емоциите и изразяването им”

Представените резултати показват, че от всички групи, групата с когнитивен стил ИЧ има най-високи средни стойности по посочените четири копинг стратегии, а групата с когнитивен стил СМ има най-ниски средни стойности по копингите „търсене на инструментална подкрепа” ($F_{|3|}=3,787$; $\text{sig}=0.011$) и „търсене на емоционална подкрепа” ($F_{|3|}=13,100$; $\text{sig}=0.000$).

Сравнителният анализ на получените емпирични данни показва, че изследваните групи прилагат с различна честота оценените стратегиите за справяне със стреса. В Таблица №8 е представено ранжирането на копинг стратегиите по групи, въз основа на изчислените средни стойности от самооценяването на изследваните субекти.

Таблица №8. Средни стойности и ранг на приложение на изследваните копинг стратегии по групи

Групи КС Стратегии	СМ (N100)		СЧ (N105)		ИМ (106)		ИЧ (110)	
	Mean	Ранг	Mean	Ранг	Mean	Ранг	Mean	Ранг
Активно справяне	15,29	3	15,76	1	15,91	3	15,91	3
Планиране	15,70	1	15,48	2	15,97	2	15,96	2
Потискане на конкуриращи активности	13,36	4	13,09	6	13,35	5	13,34	6
Въздържане	13,07	5	12,69	7	12,58	6	13,03	7
Търсене на инструментална подкрепа	13,07	6	13,20	4	13,54	4	14,59	4
Търсене на емоционална подкрепа	11,56	7	13,13	5	12,07	7	14,26	5
Позитивно преосмисляне и развитие	15,55	2	15,01	3	16,33	1	16,75	1
Отричане или неприемане	9,55	12	9,27	12	9,55	12	8,74	12
Примирияване	11,41	9	11,61	9	11,72	8	12,03	9
Обръщане към религията	10,17	11	10,72	10	9,56	11	10,81	11
Фокусиране върху емоциите и изразяването им	11,44	8	12,30	8	11,45	10	12,84	8
Поведенческа дезангажираност	8,22	13	7,80	13	8,29	13	8,18	13
Психическа дезангажираност	10,85	10	10,71	11	11,49	9	11,35	10
Употреба на алкохол / наркотик	1,74	14	1,58	14	1,83	14	1,74	14

И така, сред първите три най-предпочитани стратегии във всички групи се открояват стратегиите „активно справяне”, „планиране” и „позитивно преосмисляне и развитие”. На дъното с предпочитанията

при всички групи остава „употреба на алкохол или наркотици” (неефективна стратегия).

Групата с **когнитивен стил СМ** най-често прилага стратегиите: (1) „планиране”; (2) „позитивно преосмисляне и развитие”; (3) „активно справяне”; (4) „потискане на конкуриращи се активности”; (5) „въздържане” – проблемно-фокусирани копинг стратегии (1, 3, 4) и специфични стратегии (2 и 5), които не могат еднозначно да се причислят към една от двете основни групи.

Групата на субектите с **когнитивен стил СЧ** изразява предпочитание към копинг стратегиите: (1) „активно справяне”, (2) „планиране”, (3) „позитивно преосмисляне и развитие”, (4) „търсене на инструментална подкрепа” и (5) „търсене на емоционална подкрепа” – съчетание на проблемно-фокусирани (1, 2 и 4) и емоционално-фокусирани (5) копинги.

Предпочитаните стратегии от групата с **когнитивен стил ИМ** са: (1) „позитивно преосмисляне и развитие”; (2) „планиране”; (3) „активно справяне”; (4) „търсене на инструментална подкрепа”; (5) „потискане на конкуриращи се активности” – тук е значително преимущество на ориентираните към проблема стратегии (2, 3, 4, 5).

За групата с **когнитивен стил ИЧ** получените количествени данни извеждат като водещи стратегиите: (1) „позитивно преосмисляне и развитие”; (2) „планиране”; (3) „активно справяне”; (4) „търсене на инструментална подкрепа”; (5) „търсене на емоционална подкрепа” – отново набор от проблемно-фокусирани (2, 3, 4) и емоционално-фокусирани копинги (5).

Обобщено представени, резултатите от комплексния анализ на данните от методиката за определяне на предпочитаните стратегии за справяне със стреса откриват следните основни находки:

- от всички изследвани групи, групата с дяснохемисферен когнитивен стил ИЧ статистически значимо **по-често** използва копинг стратегиите „търсене на инструментална подкрепа” ($p=0.011$), „търсене на емоционална подкрепа” ($p=0.000$), „позитивно преосмисляне и развитие” ($p=0.000$) и „фокусиране върху емоциите и изразяването им” ($p=0.002$);

- в сравнение с останалите групи групата с лявохемисферен когнитивен стил СМ статистически значимо *по-рядко* използва копинг стратегиите „*търсене на инструментална подкрепа*” ($p=0.011$), „*търсене на емоционална подкрепа*” ($p=0.000$) и „*фокусиране върху емоциите и изразяването им*” ($p=0.002$);
- групите СЧ и ИЧ демонстрират предпочитания както към проблемно-фокусирани копинг стратегии, така и към емоционално-фокусирани копинги, докато в групите СМ и ИМ тенденцията е към по-често използване на проблемно-фокусираните стратегии „*планиране*”, „*активно справяне*” и „*потискане на конкуриращи се активности*”.

3.3. Сравнителен анализ на резултатите, получени от метода на полярните профили – Gießen-тест

Влиянието на когнитивния стил върху изследваните социално-психични личностни качества бе проучено чрез оценяване на статистическата значимост на междугруповите различия в средните стойности по всички скали на Gießen-тест. Приложени бяха следните статистическите процедури: Т-тест за две независими извадки (Independent-Samples T-Test), еднофакторен дисперсионен анализ (One Way ANOVA) и хи-квадрат анализ (Chi-square analysis). Изчислени са и показателите за големина на ефекта – g на Хеджис (Hedges' g) и V на Крамър (Cramér's V).

Приложеният еднофакторен дисперсионен анализ (ANOVA) откри, че когнитивният стил е фактор, който инициира статистически значими различия между групите с различен когнитивен стил само по отношение на две от изследваните шест личностни особености, а именно, „*Доминантност*” ($F_{|3|}=16,696$; **sig=0.000**) и „*Основно настроение*” ($F_{|3|}=10,161$; **sig=0.000**). Резултатите са представени в Таблица №9.

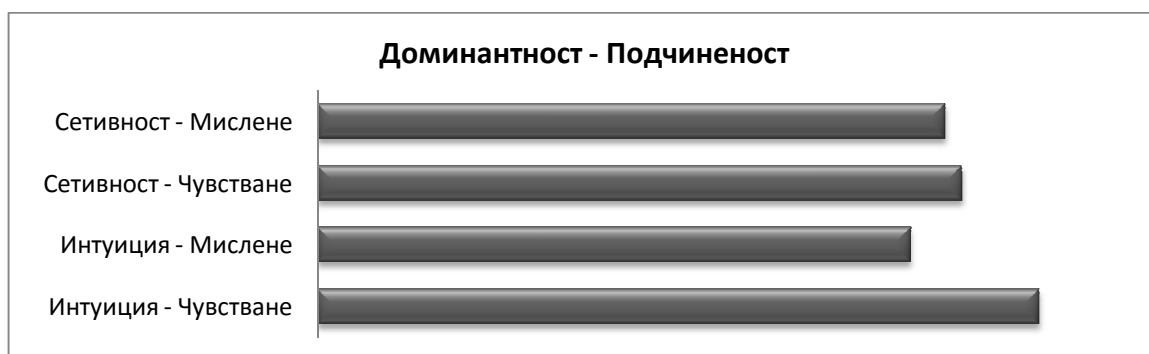
Таблица №9. Резултати от статистическата процедура еднофакторен дисперсионен анализ за откриване на значими различия между групите по отношение скалите на Gießen-тест

Характеристики	КС	N	M	SD	df	F	Sig
Социален резонанс	СМ	100	28,13	5,300	3	1,258	,288
	СЧ	105	29,25	5,302			
	ИМ	106	29,39	5,122			
	ИЧ	110	29,40	6,178			
Доминантност	СМ	100	24,40	4,833	3	16,696	,000
	СЧ	105	25,04	5,179			
	ИМ	106	23,06	4,700			
	ИЧ	110	28,06	4,955			
Интрапсихичен контрол	СМ	100	26,58	5,383	3	,454	,714
	СЧ	105	26,65	5,538			
	ИМ	106	25,95	5,738			
	ИЧ	110	26,05	4,977			
Основно настроение	СМ	100	24,17	5,412	3	10,161	,000
	СЧ	105	24,01	5,354			
	ИМ	106	24,40	5,837			
	ИЧ	110	27,36	4,092			
Контакт и общуване	СМ	100	21,77	6,164	3	2,056	,105
	СЧ	105	20,57	5,738			
	ИМ	106	20,42	5,832			
	ИЧ	110	19,75	6,192			
Социална потентност	СМ	100	19,40	5,876	3	1,616	,185
	СЧ	105	19,03	6,366			
	ИМ	106	17,67	5,697			
	ИЧ	110	18,38	6,395			

Полюсите на скала „Доминантност” са заети от класическите типове ролеви взаимоотношения на *доминантен* (агресивен, своенравен, импулсивен тип със стремеж за надмощие) и *подчинен тип* (покорен, търпелив, неагресивен тип със стремеж за приспособяване, приемане). Високите стойности по тази скала се интерпретират като склонност към подчинение. Анализът на резултатите установи най-високи средни стойности, съответно тенденция към подчиненост, в групата с когнитивен стил ИЧ, докато останалите три групи – СМ, СЧ и ИМ, демонстрират по-ниски средни стойности, които ги поставят по-близо до полюса „доминантност” ($F_{|3|}=16,696$; **sig=0.000**) (Таблица №9).

На полюсите на скала „Основно настроение” са поставени характеристиките на *депресивния* (потиснатост, склонност към интроспекция, сдържаност, страхливост, трудна адаптация) и *хипоманийния тип* (приповдигнатост, смелост, адаптивност към промени), които се считат за един от модераторите на социално-личностните взаимоотношения. Направените сравнения откриха най-високи средни стойности, съответно тенденция към депресивен тон на основното настроение, в групата с когнитивен стил ИЧ, в сравнение с останалите групи – СМ, СЧ и ИМ, чиито по-ниски средни стойности по тази скала обуславят тенденция към хипоманийно настроение ($F_{|3|}=10,161$; **sig=0.000**) (Таблица №9).

Статистическата процедура Independent-Samples T-Test, която носи допълнителна информация за значимостта на отчетените междугрупови различия, установи, че по скала „Доминантност” (Фигура 9) ниво на значимост достигат различията между група ИЧ и останалите три групи, съответно група СМ ($t_{|206,97|}=5.421$; **p=0.000**; Hedges’g=0.747), група СЧ ($t_{|211,26|}=4.373$; **p=0.000**; Hedges’g=0.596) и група ИМ ($t_{|213,95|}=6.702$; **p=0.000**; Hedges’g=1.035), както и различията между група СЧ и група ИМ ($t_{|206,69|}=2.023$; **p=0.044**; Hedges’g=0.40). Коефициентът Hedges’g показва висока стойност на големината на ефекта относно различията по тази скала между ИЧ и група ИМ.



* Високите стойности по тази скала се интерпретират като склонност към подчинение

Фигура 9. Визуално представяне на различията в средните стойности по скала „Доминантност”

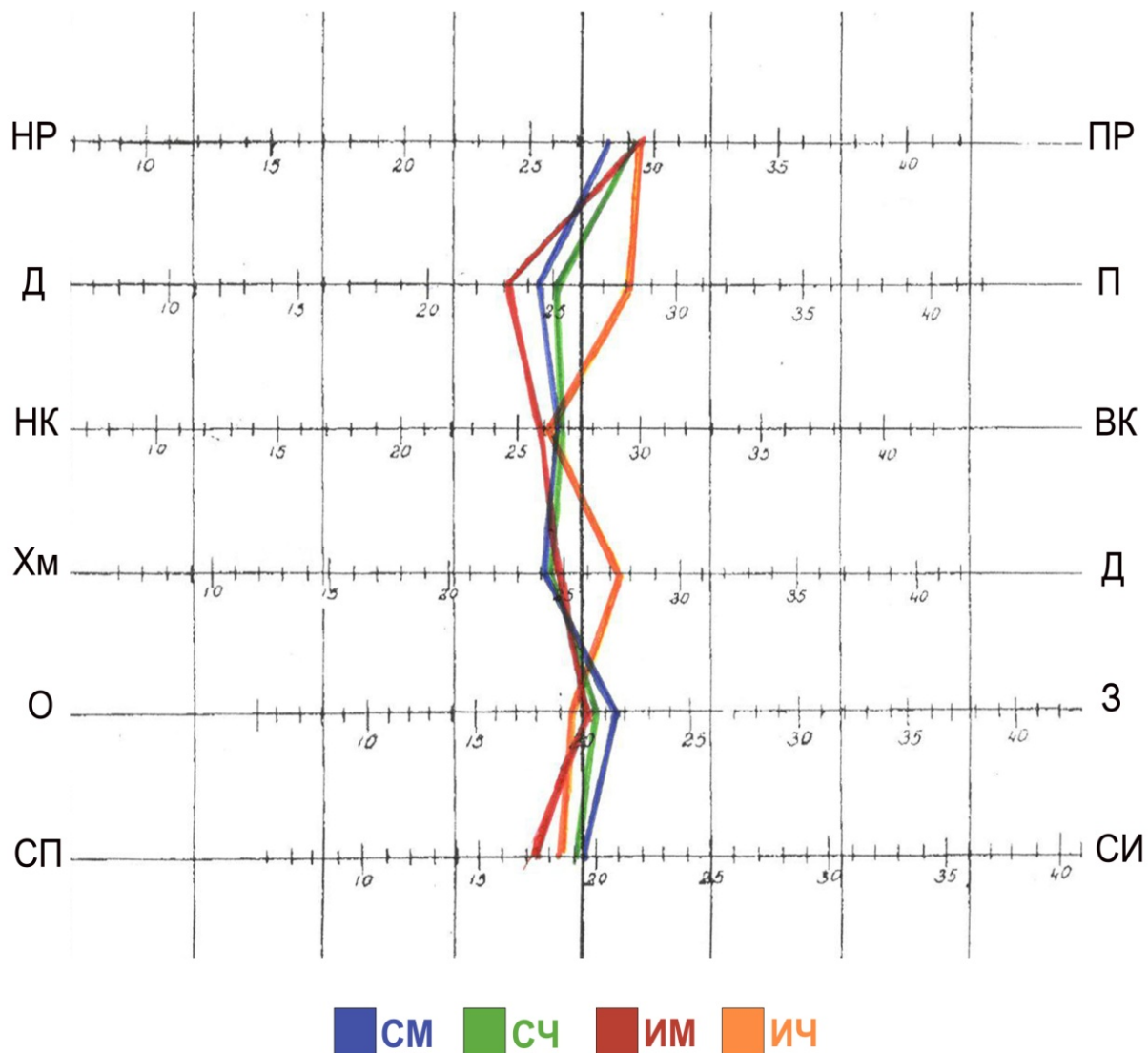
По отношение на скалата „Основно настроение” (Фигура 10), резултатите от приложения анализ показаха статистически значими различия само между група ИЧ и останалите групи – група СМ ($t_{|208|}=4.849$; $p=0.000$; Hedges’ $g=0.669$), група СЧ ($t_{|194,60|}=4.144$; $p=0.000$; Hedges’ $g=0.705$) и група ИМ ($t_{|214|}=4.339$; $p=0.000$; Hedges’ $g=0.589$), намиращи израз в значимо по-характерен депресивен тон на основното настроение на участниците с този когнитивен стил, в сравнение с другите три групи. При това се отчита висока стойност на големината на ефекта относно различията между групите ИЧ и СЧ.



* Високите стойности по тази скала се тълкуват като депресивен основен тон на настроение

Фигура 10. Визуално представяне на различията в средните стойности по скала „Основно настроение”

Фигура 11 онаглеждава социално-психологичния профил на всяка от изследваните групи, очертан въз основа на получените резултати по основните скали на Gießen-тест.



Фигура 11. Психосоциални профили на четирите изследвани групи по скалите на Gießen-тест

Видно, профилите на всички групи, очертани според стойностите на средните аритметични величини по скалите на теста, са в границите на широката норма. Впечатление прави сходството в профилите на три от групите – CM, CH и IM, на фона на което ясно се открояват личностните особености на групата ИЧ.

Следваща стъпка в поредицата сравнителни анализи, приложени към данните от Gießen-тест, бе съпоставянето на индивидуалните резултати на всяко изследвано лице по всяка от скалите на теста с посочените в адаптацията на методиката норми за възраст и пол.

Приложеният хи-квадрат анализ с цел проучване на процентното представяне на участниците в групите с индивидуален бал по скалите, съответно под норма, в норма и над норма, открил съществени междугрупови различия само по скалите „социален резонанс”, „доминантност” и „основно настроение” (Таблица №10).

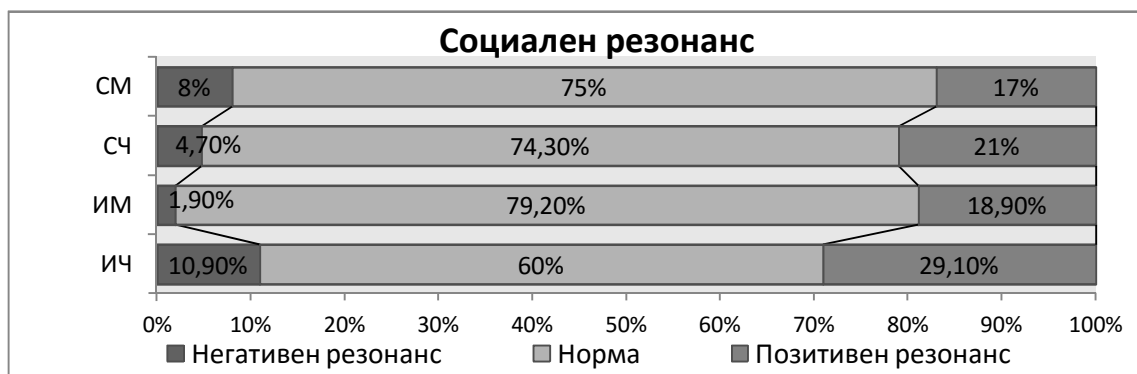
Таблица №10. Процентно разпределение на участниците в групите според нормите по скалите на Gießen-тест

Показател	Равнище	Групи по когнитивен стил				Pearson Chi-Square / Cramér's V
		СМ	СЧ	ИМ	ИЧ	
Социален резонанс	Над норма	17 %	21 %	18,9 %	29,1 %	$\chi^2_{ 6 }=15.088$, p=0.020 $v = 0.134$
	Норма	75 %	74,3 %	79,2 %	60 %	
	Под норма	8 %	4,7 %	1,9 %	10,9 %	
Доминантност	Над норма	3 %	1,9 %	2,8 %	15,5 %	$\chi^2_{ 6 }=43.848$, p=0.000 $v = 0.228$
	Норма	78 %	89,5 %	77,4 %	82,7 %	
	Под норма	19 %	8,6 %	19,8 %	1,8 %	
Интрапсихиче н контрол	Над норма	5 %	7,6 %	6,6 %	2,7 %	$\chi^2_{ 6 }=4.230$, $p>0.05$ $v = 0.071$
	Норма	81 %	81 %	76,4 %	83,7 %	
	Под норма	14 %	11,4 %	17 %	13,6 %	
Основно настроение	Над норма	6 %	6,7 %	4,7 %	8,2 %	$\chi^2_{ 6 }=18.813$, p=0.004 $v = 0.149$
	Норма	78 %	80 %	81,1 %	91,8 %	
	Под норма	16 %	13,3 %	14,2 %	0 %	
Контакт и общуване	Над норма	27 %	19 %	20,7 %	18,2 %	$\chi^2_{ 6 }=6.232$, $p>0.05$ $v = 0.086$
	Норма	64 %	75,3 %	70,8 %	69,1 %	
	Под норма	9 %	5,7 %	8,5 %	12,7 %	
Социална потентност	Над норма	10 %	9,5 %	5,7 %	9,1 %	$\chi^2_{ 6 }=5.119$, $p>0.05$ $v = 0.078$
	Норма	77 %	74,3 %	76,4 %	68,2 %	
	Под норма	13 %	16,2 %	17,9 %	22,7 %	

Установено бе, че в профилите и на четирите групи преобладават отговори в рамките на нормативните средни стойности за всяка скала. Отклоненията от нормата се наблюдават при всички групи и изразяват определени тенденции.

Макар и в четирите групи, преобладаващото мнозинство да демонстрира *социален резонанс в норма*, процентното представяне на

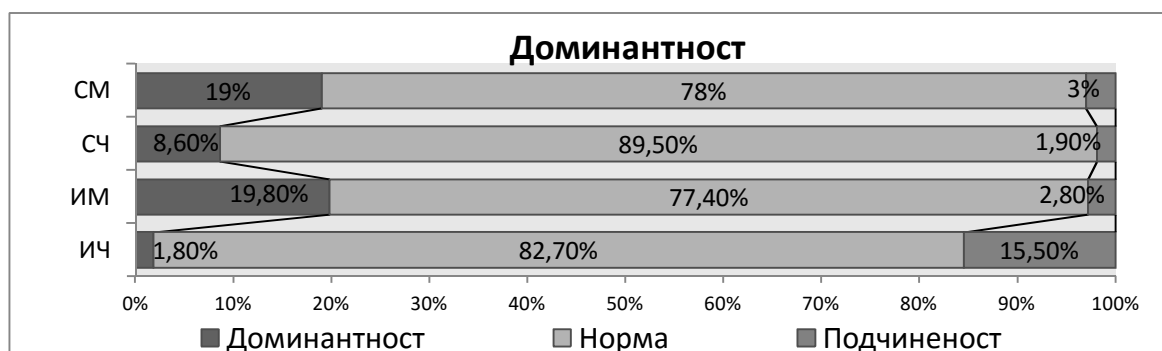
тези субекти в групата с когнитивен стил ИЧ (60%) бе значително по-малко, отколкото в другите групи – с когнитивни стилове СЧ (74,3%), СМ (75%) и ИМ (79,2%) (Фигура 12). Отново в тази група бе най-висок, както процента на участниците с негативен социален резонанс, така и процента на участниците с позитивен социален резонанс ($p=0.020$; Cramér's $V = 0.134$).



Фигура 12. Визуално представяне на процентното разпределение на отговорите по скала „Социален резонанс”

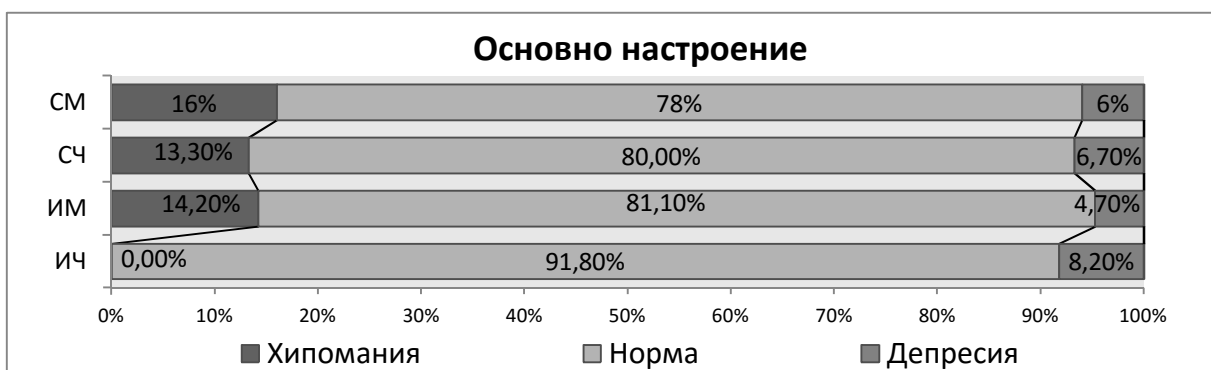
Получените резултати по скала „Доминантност” сочат, че преобладаващата част от изследваните лица във всички групи имат отговори в рамките на нормативния интервал: 78% от група СМ, 89,5% от група СЧ, 77,4% от група ИМ и 82,7% от група ИЧ.

Видно от Фигура 13, най-висок процент на участници, склонни към подчиненост бе установен в групата с когнитивен стил ИЧ (15,5% срещу 3% в група СМ; 1,9% в група СЧ и 2,8% в група ИМ), а с най-висок процент на участниците с тенденция към доминантност в междуличностните отношения се откриха групите с когнитивни стилове СМ (19%) и ИМ (19,8%) ($p=0.000$; Cramér's $V = 0.228$).



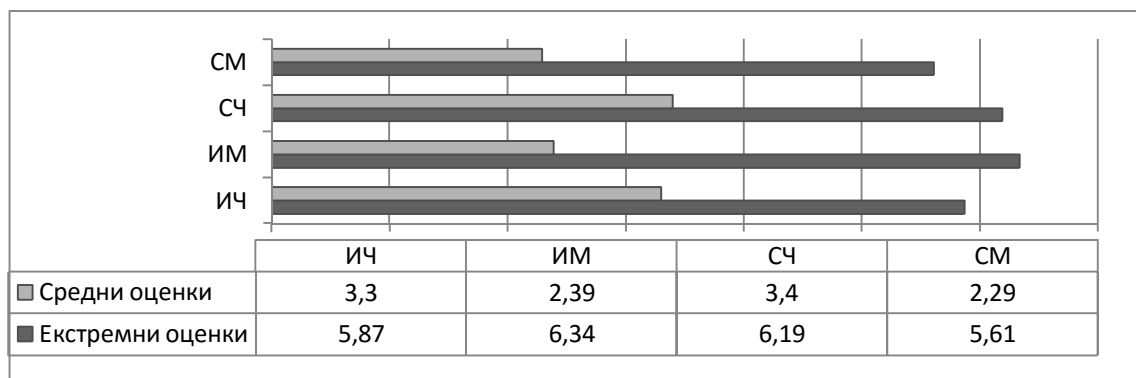
Фигура 13. Визуално представяне на процентното разпределение на отговорите по скала „Доминантност”

Фигура 14 онаглеждава разпределението на участниците според нормативните стойности за скала „Основно настроение”. В сравнение с останалите групи най-висок процент на субекти, демонстриращи *результат в норма* бе установен в групата с когнитивен стил ИЧ (91,8%). Що се касае до процентното представяне на субектите, склонни към депресивни настроения, по-голям процент бе отчетен отново в група ИЧ (8,2%), докато в останалите три групи наблюдаваните отклонения от нормата бяха по посока на по-голям процент на участниците с характерно хипоманийно настроение, а именно, 16% от група СМ, 13,3% от група СЧ и 14,2% от група ИМ ($p=0.004$; Cramér's $V = 0.149$).



Фигура 14. Визуално представяне на процентното разпределение на отговорите по скала „Основно настроение”

Получените резултати по скалите „средни оценки” и „екстремни оценки” при всички изследвани лица са в норма, което е показател за достоверността на отчетените данни по останалите скали. Фигура 15 представя средните стойности за всяка от изследваните групи по посочените две скали.



Фигура 15. Визуално представяне на средните стойности по показателите средни и екстремни оценки на четирите изследвани групи

Обобщено представени, резултатите от комплексния сравнителен междугрупов анализ на данните от Gießen-тест разкриват следните основни находки:

- първо, когнитивният стил е фактор, който повлиява социално-психичните качества *доминантност* ($F_{|3|}=16,696$; **sig=0.000**) и *основно настроение* ($F_{|3|}=10,161$; **sig=0.000**) и по-конкретно, наблюдаваните отклонения от нормата по скалите „Доминантност” и „Основно настроение” издават полярно противоположни тенденции, които отличават групата с дяснохемисферен когнитивен стил ИЧ от останалите три групи – СМ (лявохемисферен стил), СЧ и ИМ (смесени стилове);

- второ, както на групово, така и на индивидуално равнище групата с когнитивен стил ИЧ (дяснохемисферен стил) демонстрира тенденция към подчиненост (**p=0.000**) и депресивен тон на настроението (**p<0.005**), докато за останалите групи СМ, СЧ и ИЧ са по-присъщи доминантност и хипоманийно настроение;

- трето, отчитат се значими междугрупови различия на индивидуално равнище по отношение на *социалния резонанс* на изследваните лица, като в група ИЧ бе отчетено по-високо процентно представяне както на участниците с негативен социален резонанс, така и на участниците с позитивен социален резонанс (**p=0.020**);

- четвърто, налице е явно сходство в социално-психологичните профили на групите с когнитивни стилове СМ, СЧ и ИМ, на фона на което ясно се открояват особености на групата ИЧ.

ОБОБЩЕНИЕ

Настоящото изследване имаше за цел да проучи индивидуалните различия, които биологично базираната личностна характеристика когнитивен стил инициира по отношение на емоционалната интелигентност, предпочитаните стратегии за справяне със стреса и някои социално-психични личностни качества. За целта бе подбрана извадка от 421 изследвани лица, разпределени в четири групи: група с когнитивен стил „сетивност-мислене” (СМ); група с когнитивен стил „сетивност-чувстване” (СЧ); група с когнитивен стил „интуиция-мислене” (ИМ) и група с когнитивен стил „интуиция-чувстване” (ИЧ). Проведено бе индивидуално оценяване на участниците от четирите групи с психологични въпросници за изследване на емоционалната интелигентност, предпочитаните стратегии за справяне със стреса и социално-психичните личностни качества социален резонанс, доминантност, интрапсихичен контрол, настроение, способности за контакт и общуване и социална потентност.

Въз основа на направения теоретичен обзор в настоящия дисертационен труд се установи, че въпросът за индивидуалните различия, детерминирани от когнитивния стил като проявление на хемисферната специализация на мозъка е слабо проучен в световен мащаб, а у нас досега не е проучван – факт, който аргументира полезността и значимостта на настоящото изследване.

В контекста на съвременните теоретични схващания, систематизирано очертани в теоретичната част на настоящата разработка, ние пристъпихме към провеждането на емпирично изследване, базирано на общото допускане, че различните типове когнитивен стил иницират индивидуални различия по отношение на емоционалната интелигентност, предпочитаните стратегии за справяне със стреса и формираните социално-психични личностни качества. Очакванията ни бяха за явни различия между субектите с когнитивен стил „сетивност-мислене” (лявохемисферен стил) и субектите с когнитивен стил „интуиция-чувстване” (дяснохемисферен стил).

Вследствие на комплексния сравнителен анализ на резултатите от приложените тестови методики бяха констатирани явни и статистически значими различия между групите с различен тип

когнитивен стил, които обобщено могат да бъдат формулирани по следния начин:

- Когнитивният стил повлиява значимо равнището на общата емоционална интелигентност – на групово равнище най-висока средна стойност на общата емоционална интелигентност (ЕИ) демонстрира групата с когнитивен стил ИЧ, а най-ниска – групата с когнитивен стил СМ. Останалите две групи, с когнитивни стилове СЧ и ИМ, имат много близки средни стойности и заемат междинна позиция.

- Констатираните на групово равнище различия по отношение на ЕИ се потвърждават с ниво на статистическа значимост и на индивидуално равнище – установено бе, че процентът на участниците с висока ЕИ е най-голям в групата с когнитивен стил ИЧ и най-малък в групата с когнитивен стил СМ. Групите със смесен тип когнитивен стил (СЧ и ИМ) имат много сходни резултати и заемат междинно положение спрямо другите две групи.

- Факторът „когнитивен стил” повлиява значимо компонентите на ЕИ *„споделяне на емоции и емпатия”*, *„разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора”* и *„разпознаване на своите емоции и самоконтрол”*, като както на групово, така и на индивидуално равнище групата с дяснохемисферен когнитивен стил ИЧ показва най-високи стойности, а групата с лявохемисферен когнитивен стил СМ показва най-ниски стойности.

- Най-предпочитаните стратегии за справяне със стреса от всички групи са *„активно справяне”*, *„планиране”* и *„позитивно преосмисляне и развитие”*, а най-слабо предпочитана, отново от всички групи, е стратегията *„употреба на алкохол или наркотици”* (неефективна стратегия).

- От всички групи, групата с когнитивен стил ИЧ статистически значимо най-често използва копинг стратегиите *„търсене на инструментална подкрепа”*, *„търсене на емоционална подкрепа”*, *„позитивно преосмисляне и развитие”* и *„фокусиране върху емоциите и изразяването им”*, а групата с когнитивен стил СМ статистически значимо най-рядко използва стратегиите *„търсене на инструментална подкрепа”*, *„търсене на емоционална подкрепа”* и *„фокусиране върху емоциите и изразяването им”*.

- Най-често използваните копинг стратегии от групите с когнитивни стилове СЧ и ИЧ са както от групата на проблемно-фокусираните копинги, така и от групата на емоционално-фокусираните копинги, докато групите с когнитивен стил СМ и ИМ демонстрират предпочитание към използване основно на проблемно-фокусирани стратегии.

- Групите с когнитивни стилове СМ, СЧ и ИМ демонстрират сходни социално-психологични личностни профили по скалите на *Gießen-тест*, докато профилът на групата с когнитивен стил ИЧ се откроява с подчертана специфика.

- Когнитивният стил повлиява значимо качествата *доминантност* и *основно настроение*, като в групата с когнитивен стил ИЧ се наблюдава съществено отклонение по посока на подчиненост и депресивен тон на настроението, а при останалите групи (с когнитивни стилове СМ, СЧ и ИЧ) е налице противоположна тенденция – отклоняване към доминантност и хипоманийно настроение.

- В групата с когнитивен стил ИЧ е отчетено съществено по-високо процентно представяне както на участниците с негативен социален резонанс, така и на участниците с позитивен социален резонанс, в сравнение с останалите групи.

В съответствие с данните от предходни изследвания, резултатите от настоящото проучване потвърждават, че дяснохемисферният когнитивен стил е свързан с по-висока емоционална интелигентност и с по-висока степен на осъзнаване и управление на емоциите в сравнение с лявохемисферния стил (Clayton & Kimbrell, 2007; Higgs, 2001; Leary, Really & Brown, 2009; McAdam, 2006; Moore, Snider & Luchini, 2011). Нашите резултати показват, че по-високата обща емоционална интелигентност и по-високите стойности по съставлящите я фактори („*споделяне на емоции и емпатия*”, „*разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора*” и „*разпознаване на своите емоции и самоконтрол*”) са значимо по-характерни за субектите с когнитивен стил ИЧ (дяснохемисферен стил). В своята съвкупност тези данни са в подкрепа на „дяснохемисферната” хипотеза за обяснение на хемисферната специализация за обработка на емоционалната информация, съгласно която ДХ има водеща роля в

емоционалното процесирание (Borod et al., 1998; Bradshaw & Nettleton, 1983; Strauss & Moscovich, 1981).

В заключение можем да обобщим, че получените резултати от методиката за оценка на емоционалната интелигентност **потвърждават втората ни хипотеза** за по-висока ЕИ при субектите с когнитивен стил ИЧ в сравнение със субектите с други когнитивни стилове.

Що се отнася до стратегиите за справяне със стреса, патернът на получените резултати показва, че по отношение на емоционално-фокусираните копинги *„търсене на емоционална подкрепа“* и *„фокусиране върху емоциите и изразяването“* най-висок среден бал, в сравнение с останалите групи, има групата с дяснохемисферен когнитивен стил ИЧ, а най-нисък – групата с лявохемисферен когнитивен стил СМ. Отново в група ИЧ бе установен най-висок среден бал по проблемно-фокусираната стратегия *„търсене на инструментална подкрепа“* и същевременно най-нисък – в група СМ. Ранжирането на изследваните копинги отчете предпочитания и към двете основни групи стратегии – проблемно-фокусирани и емоционално-фокусирани, в две от групите: с когнитивни стилове СЧ и с ИЧ. В другите две групи, СМ и ИМ, се установи тенденция към използване предимно на проблемно-фокусирани копинг стратегии. В опита за интерпретация на така получените резултати ние изхождаме от хемисферния модел на когнитивния стил, базиран на функционалните различия между двете церебрални хемисфери. Установено е, че поради различния способ на преработка на информацията, който използват, лява хемисфера (ЛХ) доминира в абстрактното мислене и решаването на логически задачи, а дясна хемисфера (ДХ) – в перцепцията и експресията на емоции (за обзорен преглед – Асенова, 2004; Bradshaw & Nettleton, 1983; Bryden, 1982; Geschwind & Galaburda, 1987; Springer & Deutsch, 1990). И така, съгласно концепцията за хемисферната специализация, патернът на получените резултати на групите с когнитивен стил СМ и ИМ позволява допускането, че функцията „мислене“, свързана с активностите на ЛХ, инициира предпочитания към проблемно-фокусирани стратегии за справяне със стреса. От друга страна, вероятно по-изразената емоционална чувствителност на субектите с

когнитивни стилове ИЧ и СЧ ги подтиква към използването на емоционално-фокусирани стратегии. Тази наша находка, позволява предположението, че в стресова ситуация субектите с когнитивни стилове ИЧ и СЧ прилагат емоционално-фокусирани стратегии, за да редуцират негативните емоции, което на свой ред да повиши ефективността от приложението на мобилизираните проблемно-фокусирани стратегии. Много вероятно е подобна гъвкавост да подпомага по-лесното адаптиране към изискванията на средата.

Процесът на справяне, характерен за групите СМ и ИМ не предполага често използване на емоционално-фокусирани стратегии, които стимулират емоционалното отреагиране и биха били полезни за намаляване на негативните емоции в силно стресогенни условия.

Приложените статистически анализи не подкрепят категорично **третата ни хипотеза**, изразяваща предположението, че субектите с дяснохемисферен когнитивен стил „интуиция-чувстване” демонстрират тенденция към по-често използване на емоционално-фокусирани копинг стратегии, а субектите с лявохемисферен стил „сетивност-мислене” демонстрират тенденция към по-често използване на проблемно-фокусирани копинги. Въпреки това, в своята съвкупност получените резултати очертават тенденции, които **частично подкрепят** това ни предположение.

Относно ефекта, който когнитивният стил оказва върху социално-психичните личностни качества, измерени чрез Gießen-тест, получените резултати **подкрепят частично** формулираната от нас **четвърта хипотеза**. Установено бе, че и на групово, и на индивидуално равнище, когнитивният стил инициира значими различия по отношение на качествата *доминантност* и *основно настроение*, а само на индивидуално равнище – и по отношение на качеството *социален резонанс*. И така, докато групата с дяснохемисферен стил ИЧ демонстрира тенденция към отклонения по посока на подчиненост и депресивен тон на настроението, при останалите групи (с когнитивни стилове СМ, СЧ, ИЧ) тенденцията е по посока на доминантност и хипоманийно настроение. Отново в група ИЧ бе най-висок, както процента на участниците с негативен социален резонанс, така и процента на участниците с позитивен социален резонанс.

Липсата в достъпната ни литература на предходни проучвания относно връзката между когнитивния стил и социално-психичните качества на личността ни лишава от възможността да съпоставим получените от нас резултати с тези на други изследователи. В опита за интерпретация на настоящите резултати, ние се опираме на две хипотези, които намират широка емпирична подкрепа:

— „валентната хипотеза”, използвана за обяснение на хемисферната специализация за перцепцията и експресията на емоции, и

— модела „приближаване/отбягване” (познат също и като модел на „психичния тонус”), използван за обяснение на ролята на хемисферната специализация за регулирането на психичната и поведенческата активност.

Съгласно валентната хипотеза, ЛХ е водеща в обработката на положителните емоции (например щастие, изненада), а ДХ доминира при обработката на отрицателните емоции (например гняв, страх, отвращение и тъга) (Borod et al., 1996; Davidson, 1998; Hoptman & Levy, 1988; Sutton & Davidson, 1997; Tomarken & Keener, 1998). Съгласно модела „приближаване/отбягване”, поведението на приближаване се контролира от ЛХ, която стимулира менталната и поведенческа активност и изразходването на енергия, докато отбягващото поведение е под контрола на ДХ, която изпълнява функции, свързани с потискане на психичните и поведенческите дейности и съхраняване на енергията (за подробности – Braun, 2007; Vallortigara & Rogers, 2005; Vallortigara, Rogers & Bisazza, 1999). В съответствие с това допускане „приближаването” се свързва с екстраверсията и с емоциите щастие, изненада и гняв, които подтикват индивида към активност по отношение на стимулите на околната среда, а „избягването” – с интроверсията и емоциите тъга, страх и отвращение, които отблъскват индивида от стимулите на околната среда (Demaree, Everhart, Youngstrom & Harrison, 2005).

В контекста на тези обяснителни модели, отчетените в настоящото изследване различия по скалите на Gießen-тест позволяват предположението, че латерализираните предпочитания, отразени в доминиращия когнитивен стил, може да оказват значим ефект върху формирането на някои личностни качества и най-вече на качествата

доминантност и основно настроение. Ние допускаме, че по-голямата активност на „негативно емоционалната” и „отбягваща” ДХ при субектите с когнитивен стил „интуиция-чувстване” може да обуславя (или поне да улеснява) формирането на *подчиненост и депресивен тон на настроението*, и обратно – по-голямата активност на „позитивно емоционалната” и „приближаваща” ЛХ при субектите с когнитивен стил „сетивност-мислене” да обуславя формирането на *доминантност и хипоманийно настроение.*

В съответствие със систематизираното и обобщеното представяне на получените от настоящото изследване резултати и опитът за техния интерпретативен анализ можем да заключим, че емпирично се доказва съществуването на инициирани от когнитивния стил индивидуални различия по отношение на равнището на емоционална интелигентност, предпочитаните стратегии за справяне със стреса и социално-психичните личностни качества доминантност и основно настроение. Потвърди се и очакването ни за най-явни различия между субектите с лявохемисферен когнитивен стил „сетивност-мислене” и субектите с дяснохемисферен когнитивен стил „интуиция-чувстване”. Следователно, получените данни **са в подкрепа на първата ни хипотеза** и осигуряват нови доказателства за обусловеността на индивидуалните различия от функционалната организация на церебралните хемисфери.

Направените анализи, базирани на констатираните различия както на индивидуално, така и на групово равнище, позволяват извеждане на личностни профили за всеки тип когнитивен стил.

Групата с когнитивен стил „сетивност-мислене” (лявохемисферен стил) се отличава с най-ниска обща емоционална интелигентност, в сравнение с останалите групи. Включените в тази група изследвани демонстрират най-ниски способности за споделяне на емоции и емпатия, за разпознаване и контрол на своите емоции, както и за разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора. Очаквано, в стресогенни условия, особеностите на този тип стил, свързани с фокусиране на вниманието върху фактите и склонност към безпристрастен анализ, по-често мобилизират проблемно-фокусирани стратегии за справяне със стреса. Предпочитаните от тази група копинг стратегии са: „планиране”,

„позитивно преосмисляне и развитие”, „активно справяне”, „потискане на конкуриращи се активности” и „въздържане”. Това означава, че начините, по които субектите с когнитивен стил „сетивност-мислене” обикновено отговарят на стреса включват: целенасочени усилия за разрешаване на проблема, избор на действия за справяне със стресора, игнориране на разсейващи стимули и изчакване на подходящ момент за действие.

В социално-психологичния профил на изследваните лица от групата с когнитивен стил СМ се установиха тенденции към позитивен социален резонанс, доминантност и хипоманиен тон на основното настроение. По своето естество тези личностни качества разкриват особености като увереност в способностите за печелене на симпатии, усещане за приетост от социалното обкръжение, импулсивност, своенравност, стремеж към доминиране, активност и независимост от външни промени.

Групата с когнитивен стил „сетивност-чувстване“ (смесен стил) включва субекти, които фокусират вниманието си върху фактите, проявяват сърдечност и имат изострена чувствителност във взаимоотношенията си с другите хора. За разлика от групата с когнитивен стил СМ, те имат по-висока обща емоционална интелигентност и съответно по-високи способности за споделяне на емоции и емпатия, за разпознаване и контрол на своите емоции и за разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора. В условия на стрес субектите с когнитивен стил „сетивност-чувстване” по-често прилагат копинг стратегиите „активно справяне”, „планиране”, „позитивно преосмисляне и развитие”, „търсене на инструментална подкрепа” и „търсене на емоционална подкрепа”. Посочените копинги включват полагане на целенасочени усилия за разрешаване на проблема, избор на действия за справяне със стресора, търсене на помощ, съвет, разбиране, съчувствие и извличане на позитивното от случилото се. Прави впечатление, че честото използване на емоционално-фокусиращия копинг „търсене на емоционална подкрепа” съответства на специфичните типологични особеностите на тази група.

Резултатите на изследваните лица от тази група по скалите на *Gießen-тест* сочат отклонения от нормативните средни стойности по

посока на позитивен социален резонанс и по-слабо изразени тенденции към хипоманийно настроение и доминантност. Представителите на група СМ се възприемат като приети от околните, уверени в личните си умения за печелене на симпатии и са по-скоро активни, импулсивни и независими от външните условия.

Групата с когнитивен стил „интуиция-мислене” (смесен стил) не се разграничава съществено от групата с когнитивен стил СЧ по повечето оценени показатели – и двете групи имат смесен хемисферен стил, детерминиращ повече сходства, отколкото различия. По отношение на емоционалната интелигентност представителите на група ИМ се отличават от група СЧ единствено по-добрите си способности за разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора. Що се касае до равнището на общата емоционална интелигентност, мнозинството от изследваните лица от тази група демонстрират средна ЕИ (също като група СЧ), но значително по-висока от тази на субектите с когнитивен стил „сетивност-мислене”.

Когнитивният стил „интуиция-мислене” се отличава с насоченост на вниманието към възможностите, откровеност, откритост, способности за безпристрастен анализ и развитие на теоретични модели. Субектите с този стил по-често използват копингите „позитивно преосмисляне и развитие”, „планиране”, „активно справяне”, „търсене на инструментална подкрепа” и „потискане на конкуриращи се активности”. Именно предпочитаните копинги отличават най-силно тази група от другата група със смесен когнитивен стил СЧ. Субектите с когнитивен стил ИМ насочват усилията си за справяне с проблемите чрез търсене на позитиви от случилото се, обмисляне какво и как следва да се направи, действие по посока на разрешаването на проблема, включително искане на съвет и помощ и отхвърляне на други, разсейващи активности.

Социално-психологичният профил на субектите с когнитивен стил ИМ съответства на профила на групата с когнитивен стил СЧ и представя откритите тенденции към позитивен социален резонанс (усещане за приетост от околните, увереност в личните си умения за печелене на симпатии), доминантност (импулсивност, стремеж към надмощие) и хипоманиен тон на основното настроение (активност и независимост от външни условия).

Групата с когнитивен стил „интуиция-чувстване“ (дяснохемисферен стил) се отличава най-силно от останали групи. Субектите с този когнитивен стил фокусират вниманието си върху възможностите и проявяват проникателност, сърдечност и разбирателство във взаимоотношенията с другите хора; имат най-висока обща емоционална интелигентност и най-високи способности за споделяне на емоции и емпатия, за разпознаване и контрол на своите емоции, както и за разпознаване на невербалната експресия на емоциите у другите хора.

Тази група прилага широка комбинация от копинг стратегии – „позитивно преосмисляне и развитие“, „планиране“, „активно справяне“, „търсене на инструментална подкрепа“ и „търсене на емоционална подкрепа“. В този смисъл, ресурсите им за справяне по-често са насочени към: реконструиране на стресовата транзакция в позитивни термини; обмисляне на необходимите активности; мобилизиране на усилията и извършване на целенасочени действия; търсене на помощ, съвет, съчувствие и морална подкрепа. Предпочитаните от тази група стратегии са характерни и за група СЧ, което е показател за по-високата емоционална чувствителност и на двете групи.

В сравнение с останалите групи, профилът (по скалите на *Gießen-тест*) на изследваните лица от групата с когнитивен стил „интуиция-чувстване“ се откроява с подчертана специфика. За разлика от останалите групи, тези субекти демонстрират тенденция към подчиненост в междуличностните отношения, изразяваща се в търпеливост и стремеж към приспособяване. По отношение на социалния резонанс, отново в тази група по-често се открива склонност към позитивен резонанс. Малка част от изследваните субекти с когнитивен стил „интуиция-чувстване“ проявяват склонност към потиснатост и депресия, докато преобладаващото мнозинство (близо 92%) успява да поддържа стабилен тон на основното настроение. Вероятно това е свързано и с по-високата емоционална интелигентност на субектите с този когнитивен стил.

ИЗВОДИ

Въз основа на получените в настоящото проучване емпирични данни и техният статистически анализ могат да бъдат направени следните основни изводи:

1. Биологично базираната характеристика *когнитивен стил* инициира индивидуални различия по отношение на емоционалната интелигентност, предпочитаните стратегии за справяне със стреса и социално-психичните личностни качества доминантност и основно настроение.

2. Отчетените различия са най-явни между субектите с лявохемисферен когнитивен стил „сетивност-мислене” и субектите с дяснохемисферен когнитивен стил „интуиция-чувстване”.

3. Дяснохемисферният когнитивен стил „интуиция-чувстване” е свързан с по-висока емоционална интелигентност, което подкрепя схващането за дяснохемисферна доминантност в осъществяването на емоционалното процесиране.

4. Лявохемисферният когнитивен стил „сетивност-мислене” е свързан с предпочитание към проблемно-фокусирани стратегии за справяне със стреса, отразяващи активностите на лява хемисфера – фокус върху детайлите, абстрактно мислене, планиране и координиране на разнородни действия с цел разрешаване на конкретно поставени задачи.

5. Смесените стилове „сетивност-чувстване” и „интуиция-мислене” иницират близки резултати по оценените психологични показатели, заемайки междинна позиция спрямо останалите два когнитивни стила, вероятно поради липсата на изразено хемисферно преимущество. Различия между двете групи бяха констатирани единствено при ранжирането на предпочитаните от тях стратегии за справяне със стреса.

6. Когнитивният стил не оказва ефект върху ранжирането на трите най-предпочитани копинг стратегии – при всички групи като най-често прилагани се очертават копинг стратегиите „активно справяне”, „планиране” и „позитивно преосмисляне и развитие”.

7. Социално-психологичният личностен профил на групата с дяснохемисферен когнитивен стил „интуиция-чувстване”, формиран от

оценяването с *Gießen-тест*, се откроява с подчертана специфика, а именно отклонение по посока на подчиненост и депресивен тон на настроението. Групите с когнитивен стил „сетивност-мислене“, „сетивност-чувстване“ и „интуиция-мислене“ демонстрират сходни социално-психологични личностни профили, отразяващи противоположни тенденции – отклоняване към доминантност и хипоманийно настроение.

ПРИНОСИ

- Направен е задълбочен теоретичен анализ, който разглежда същността и спецификата на проявление на психичния феномен „когнитивен стил“.
- За първи път у нас (по данни от достъпната ни литература) е проведено изследване, проучващото индивидуалните различия, които биологично базираната личностна характеристика когнитивен стил инициира по отношение на емоционалната интелигентност, предпочитаните стратегии за справяне със стреса и някои социално-психични качества на личността.
- Получени са емпирични доказателства за връзката на когнитивния стил с емоционалната интелигентност, предпочитанията към определени копинг стратегии и социално-психичните личностни качества доминантност и основно настроение.
- Установени са важни тенденции в равнището на емоционалната интелигентност, прилаганите стратегии за справяне със стреса и формираните социално-психични качества при субектите с различен тип когнитивен стил, въз основа на които са изведени профили за всяка от групите.
- Получените данни могат да намерят приложение при разработването на иновативни подходи в областта на психичното здраве, както и при обучителни тренинги в организационното и кариерно развитие.

ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМАТА НА ДИСЕРТАЦИЯТА:

1. Арабаджиева, Х., Асенова, И. (2016). Личностни профили на субекти с различен когнитивен стил. *Psychological Thought* (под печат).
2. Арабаджиева, Х. (2016). Равнище на емоционална интелигентност при субекти с различен когнитивен стил. Годишник по психология. УИ "Неофит Рилски", Благоевград (под печат)
3. Арабаджиева, Х. (2014). Когнитивни стилове и стратегии за справяне със стреса. Годишник по психология. УИ "Неофит Рилски", Благоевград, 5, 11-20.
4. Арабаджиева, Х., Асенова, И. (2013). Когнитивен стил и емоционална интелигентност. В сб. от научна конференция с международно участие: „Психологията – традиции и перспективи”, том I. УИ "Неофит Рилски", Благоевград, 278-282.

ДРУГИ ПУБЛИКАЦИИ:

5. Tcholakova M., Sotirova V., Tzvetanova Y., Arabadzhieva H. (2014). Anti-discriminatory representations in social work. International Academic Conference on Social Sciences and Humanities Proceedings of IAC-SSaH 2014 ISBN 978-80-905791-0-1, 68-74.
6. Arabadjieva, H., Asenova, I. (2013). Handedness, sex and cognitive styles. Abstract Book, 16th ECDP Conference on Developmental Psychology, Lausanne
(<http://wp.unil.ch/ecdp2013/files/2013/08/Abstract-Book-2-9-13.pdf>)
7. Асенова, И., Арабаджиева, Х. (2013). Музикално трениране и езикова латерализация: изследване с дихотично слушане. Годишник по психология. УИ "Неофит Рилски", Благоевград, 24-33.
8. Асенова, И., Арабаджиева, Х. (2012). Полови различия в когнитивните стилове. Годишник по психология. УИ „Неофит Рилски”, Благоевград, 293-303.
9. Асенова, И., Арабаджиева, Х. (2011). Ръкост и когнитивни стилове. Годишник по психология. УИ „Неофит Рилски”, Благоевград, 103 – 116.