

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра мовної та психолого-педагогічної підготовки

Допущено до захисту
Завідувач кафедри
д. психол. н., Ю. О. Асєєва

_____ (підпис)
« _____ » _____ 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
Зі спеціальності _____ 053 Психологія _____
(шифр та найменування спеціальності)

За освітньою програмою _____ «Психологія» _____
(назва освітньої програми)

На тему: **«ГЛОБАЛЬНЕ СУПЕРНИЦТВО: ІСТОРІЯ, СТРАТЕГІЇ ТА
РЕСУРСИ В КОНТЕКСТІ НАРАТИВНОЇ ПСИХОЛОГІЇ»**

Виконавець:

студент 4 курсу 41 групи
факультету ФЕУП

_____ Мезенцев Сава Михайлович
/підпис/

Науковий керівник

доцент кафедри МППП
кандидат психологічних наук

_____ Пундєв Володимир Васильович
/підпис/

Одеса 2025

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1 – Теоретичний аналіз існуючих досліджень	9
1.1. Наративна психологія як науковий напрям	9
1.2. Поняття глобального суперництва: філософські, соціокультурні та психологічні підходи	19
1.3. Еволюція наративу: від міфів, релігії, історичних сюжетів — до сучасного медіаполя	21
1.4. Психологічна мета — трансформація наративу	32
1.5. Культурні та вікові особливості наративного мислення	34
1.6. Проблематика «призми» між клієнтом і психологом	36
1.7. Штучний інтелект як інструмент аналізу наративу	37
РОЗДІЛ 2 – Підбір методології дослідження	56
2.1. Обґрунтування підходу до аналізу	56
2.2. Підбір методик	56
2.3. Алгоритм проведення дослідження	60
2.4. Видача результатів тестування	63
2.5. Тестування Trust in Automation Scale (TAS)	65
РОЗДІЛ 3 – Розробка та інтеграція ШІ	
3.1. Ідея системи	67
3.2. Створення технічної системи	69
3.3. Навчання ChatGPT-4.0	87
3.4. Створення скрипта	91
РОЗДІЛ 4 – Аналіз результатів і практичні висновки	
4.1. Порівняльний аналіз результатів структурованої наративної побудови: ручна інтерпретація vs. штучний інтелект	95
4.2. Аналіз схожості між наративними типологіями та результатами психодіагностичних методик	99
4.3. Соціокультурні маркери успішності в особистісному наративі	117

4.4. Порівняльне вивчення наративних конструкцій суперництва: вікові, культурні та соціальні аспекти	134
4.5. Терапевтичний та трансформаційний потенціал наративної психології	135
4.6. Практичні рекомендації для психологів і користувачів щодо роботи з наративами	137
4.7. Аналіз стилів реагування на суперництво: особистісні предиктори конкурентоспроможності	138
4.8. Проведення Trust in Automation Scale (TAS)	142
ВИСНОВКИ	145
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	148
ДОДАТКИ	153

ВСТУП

Обґрунтування вибору теми дослідження. У контексті стрімких технологічних, соціальних та політичних трансформацій зростає актуальність вивчення глибинних психологічних механізмів, що визначають сприйняття людиною себе, інших та власної ролі в суспільстві. Серед таких механізмів особливої уваги набуває вплив глобального суперництва — як культурного, політичного й ідеологічного феномена — на формування особистісної ідентичності, життєвих сценаріїв та ціннісних орієнтацій.

Глобальні наративи конкуренції дедалі глибше проникають у повсякденне життя, впливаючи на мислення, емоційні реакції та соціальну поведінку індивіда. У цьому контексті наративна психологія виступає ефективним науковим підходом для аналізу того, як зовнішні соціокультурні історії інтегруються у внутрішній світ особистості, формуючи її образ себе, патерни реагування та когнітивні інтерпретації реальності. Актуальність теми дослідження виправдовується кількома ключовими аспектами:

1. Посилення конкурентного середовища: У сучасних соціокультурних умовах конкуренція розглядається як базова умова успіху, розвитку й виживання. Людина стикається з необхідністю постійного порівняння себе з іншими, демонстрації досягнень та участі у змаганні за ресурси, статус і визнання. Така модель суспільної взаємодії формує специфічні наративи про "переможців" і "переможених", що можуть впливати на психічне здоров'я, самооцінку та мотиваційні установки. Дослідження цього аспекту дозволяє зрозуміти, як соціально схвалювані образи успіху вбудовуються в особисту ідентичність.

2. Вплив глобальних наративів на формування ідентичності: ідеологічні та культурні історії, які транслюються через ЗМі, освіту, політичну риторику та популярну культуру, створюють певні матриці сприйняття світу. Особистість, включена в ці процеси, формує уявлення про себе на основі

зовнішніх очікувань і наративних конструкцій, які нав'язують моделі "нормальності", "успішності" або "провалу". Аналіз впливу таких наративів дозволяє краще зрозуміти механізми внутрішньої конфліктності, зниження суб'єктності та розладу самоідентифікації.

3. Зростання соціальної поляризації та конфліктності: Глобальні процеси суперництва між державами, корпораціями та соціальними групами супроводжуються ескалацією агресії, риторикою поділу на "своїх" і "чужих", наростанням недовіри та страху. Такі процеси не залишаються поза увагою окремих індивідів, які внутрішньо переживають соціальні конфлікти як частину особистого досвіду. Це призводить до виникнення тривожності, емоційного вигорання, формування деструктивних захисних механізмів. Психологічний аналіз цих явищ необхідний для глибшого розуміння джерел напруги у сучасному світі.

4. Потреба в психологічному переосмисленні нав'язаних наративів: Наративна психологія надає можливість не лише вивчати, але й трансформувати домінуючі історії, які особистість приймає як частину своєї ідентичності. Процес редагування власного наративу — це не лише метод психотерапії, але й стратегія особистісного зростання. У випадку наративів суперництва мова йде про переосмислення цінностей, відмову від токсичних моделей мислення, формування нових, більш адаптивних способів інтерпретації досвіду.

5. Необхідність міждисциплінарного підходу: Феномен глобального суперництва не може бути повноцінно осмислений лише в межах однієї наукової дисципліни. Для його аналізу необхідне поєднання знань із психології, соціології, політології, культурології та філософії. Наративна психологія, як інтегративний напрям, дозволяє об'єднувати ці підходи, створюючи цілісну картину впливу суспільних історій на індивідуальну свідомість. Такий підхід є особливо важливим у часи гібридних війн, інформаційної маніпуляції та глобальної нестабільності.

6. Вплив медіа та соціальних мереж як трансляторів наративів суперництва: У цифрову епоху медіапростір — зокрема соціальні мережі — став основним середовищем формування і поширення наративів, у тому числі й тих, що стосуються глобального суперництва. Через візуальний контент, відео, пости та алгоритми користувачів постійно занурюють у простір порівняння, демонстрації успіху, конкуренції за увагу, вплив і ресурси. Формуються уніфіковані образи "переможців" і "лузерів", що сприяє стандартизації уявлень про норму, досягнення, цінності та ієрархії. Цей інформаційний тиск має безпосередній вплив на психоемоційний стан людини, підсилює тривожність, викликає кризу ідентичності, сприяє внутрішній нестабільності. Аналіз медіа-наративів як складової суперницької дійсності є невід'ємним аспектом дослідження сучасної наративної психології.

Об'єктом дослідження є психологічні процеси конструювання особистісної ідентичності в умовах глобального суперництва, зокрема через вплив соціокультурних, ідеологічних та медіа-наративів у сучасному суспільстві.

Предметом дослідження є психологічні особливості впливу наративів глобального суперництва на формування особистісної ідентичності, систему цінностей та поведінкові установки індивіда в контексті наративної психології.

Метою дослідження є всебічне вивчення психологічних механізмів формування та трансляції наративів глобального суперництва, а також аналіз їх впливу на конструювання особистісної ідентичності, ціннісних орієнтацій і поведінкових моделей у межах наративної психології. Дослідження спрямоване на виявлення, яким чином соціокультурні, ідеологічні та медіа-наративи інтегруються у внутрішній досвід особистості, впливають на її світогляд, самооцінку, мотиваційну сферу та емоційно-вольову регуляцію.

Особлива увага приділяється аналізу ролі інформаційного середовища — зокрема медіа та соціальних мереж — як основних каналів поширення конкурентних наративів, що проникають у щоденну комунікацію, формують уявлення про норму, успіх, ієрархію та самореалізацію. Мета також полягає у розкритті потенціалу наративної психології як підходу, що дозволяє ідентифікувати та трансформувати деструктивні особистісні наративи, пов'язані із внутрішнім конфліктом, почуттям недостатності та хронічного порівняння.

Гіпотеза дослідження: Наративи глобального суперництва, що транслуються через соціокультурні, політичні та медійні джерела, мають суттєвий вплив на формування особистісної ідентичності, систему цінностей та поведінкові установки індивіда. Передбачається, що інтеграція цих наративів у внутрішній досвід особистості може спричиняти розвиток внутрішніх конфліктів, підвищення рівня тривожності, фрустрації та зниження суб'єктності, тоді як їх критичне переосмислення в межах наративної психології здатне сприяти формуванню більш цілісної, адаптивної та стабільної ідентичності.

Крім того, враховуючи зростаючу доступність технологій штучного інтелекту, відкривається можливість об'єктивного, безпристрасного аналізу поширених наративів, що циркулюють у медіапросторі, а також моделювання їхнього впливу на психологічні характеристики особистості в межах емпіричного дослідження.

У відповідності з поставленою метою та гіпотезою визначено наступні завдання дослідження:

1. Проаналізувати наукову літературу з наративної психології, а також філософські, культурні та психологічні витоки суперництва як суспільного явища.

2. Довести практичну ефективність наративного аналізу шляхом порівняльного аналізу результатів психодіагностичних тестів та наративного інтерв'ю.

3. Виявити та проаналізувати когнітивну призму у взаємодії між психологом і клієнтом та оцінити потенціал штучного інтелекту в її подоланні.

4. Порівняльне вивчення наративних конструкцій суперництва за віком та національністю. Виявити, як вікові та культурні особливості впливають на формування уявлень про перемогу, поразку, гідність, визнання тощо.

5. Оцінити терапевтичний та трансформаційний потенціал наративної психології в роботі з психологічними станами, порушеннями та індивідуальними запитами.

6. Сформулювати практичні рекомендації щодо роботи з наративами для фахівців у сфері психології, а також розробити доступні стратегії саморегуляції та переосмислення наративного досвіду для широкого кола користувачів.

7. Проаналізувати стилі реагування на суперництво. Визначити, які особистісні риси та моделі поведінки підвищують або знижують конкурентоспроможність людини, щоб допомогти формувати адаптованіші стратегії.

Практичне значення дослідження. Розуміння того, як наративи суперництва закріплюються у внутрішньому світі людини, відкриває нові можливості для психодіагностики — виявлення повторюваних сюжетів, когнітивних схем і ціннісних конфліктів. Водночас наративний підхід пропонує ефективні інструменти для психокорекційної роботи: реконструкція особистої історії, зміна її фокусу, впровадження нових сюжетних ліній та зміна внутрішнього діалогу. Це має особливе значення для людей, які переживають кризи ідентичності, адаптаційні труднощі або втрату сенсу.

Апробація результатів. Мезенцев С. М., Пундєв В. В. Глобальне суперництво: історія, стратегії та ресурси в контексті наративної психології.

Сучасні виклики економіки : матеріали підсумкової науково-практичної студентської конференції ОНЕУ (м. Одеса, 17 квіт. 2025 р.). Одеса, 2025.

Структура роботи.

Випускна робота складається зі вступу, 4 розділів, загальних висновків, списку використаної літератури та додатків. Загальний об'єм роботи – 170 сторінок, об'єм основного тексту – 144 сторінки. Обсяг використаної літератури - 50 джерел. Робота проілюстрована 28 рисунками та 1 таблицею.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

1.1. Наративна психологія як науковий напрям

Наратив у психології розглядається не просто як форма оповіді, а як **базова когнітивна структура**, через яку особистість осмислює себе, свій досвід та своє місце у світі. Це багаторівневий механізм інтерпретації, що виконує функцію смислової інтеграції минулого, теперішнього і майбутнього, дозволяючи людині підтримувати внутрішню послідовність та відчуття цілісного Я.

Психологи визначають наратив як **внутрішню логіку життєвих подій**, яку індивід створює шляхом відбору, структурування та інтерпретації власного досвіду. Через наратив людина не лише описує події, а й надає їм значення, емоційне забарвлення, моральну оцінку — що в сукупності формує її ідентичність, самооцінку та життєві орієнтири.

Відомий психолог Джером Брунер стверджував, що наративне мислення є **альтернативною формою раціональності**, що базується не на дедукції, а на пошуку смислу. На відміну від логіко-аналітичного мислення, яке оперує абстракціями, наративне мислення працює з конкретними подіями, акторами, мотиваціями та наслідками. Воно ближче до того, як люди насправді переживають життя.

У наративі важливо не лише *що* сталося, а як і *чому це було сприйнято саме так*. Особистість створює свою «історію життя», яка не обов'язково є хронологічною чи об'єктивною, але завжди емоційно та ціннісно навантаженою. Саме така історія дає змогу формувати життєвий сенс, обґрунтовувати власні дії, приймати рішення, долати кризи та втрати.

Крім цього, наративи виконують **соціальну функцію**: вони є основою для комунікації, побудови стосунків, культурного спадку. Людина розповідає свою історію не лише собі, а й іншим — і в цьому процесі створює образ себе,

з яким взаємодіє суспільство. Тому наратив є також **механізмом соціальної ідентифікації та визнання**.

У сучасній психології наратив дедалі частіше розглядається як **ключ до розуміння психіки**, особливо в контекстах психотерапії, діагностики травм, кризових періодів життя та пошуку ідентичності в умовах змін. Він дозволяє бачити не лише прояви особистості, а й глибину її внутрішнього життя — те, як вона мислить про себе, інтерпретує досвід і конструює майбутнє.

Історія розвитку наративного підходу

Ідеї, пов'язані з наративом, почали формуватися в гуманітарному та соціально-філософському дискурсі XX століття. Філософ **Пол Рікьор** у праці *“Time and Narrative”* (1984) описав наратив як засіб структурування часу в людському досвіді, стверджуючи, що саме через розповідь людина об'єднує минуле, теперішнє й майбутнє. Психолог **Джером Брунер** у книзі *“Acts of Meaning”* (1990) визначив наративне мислення як окрему когнітивну форму — відмінну від логіко-аналітичного мислення — що дозволяє будувати смисли, а не просто причинно-наслідкові зв'язки.

Подальший розвиток наративної психології пов'язаний з працею **Дена МакАдамса**, який увів поняття *наративної ідентичності* як інтегрованої історії життя, що підтримує цілісність Я. У його книзі *“The Stories We Live By”* (1993) показано, як через персональні розповіді особистість створює свою моральну, емоційну та соціальну самостійність.

Наратив як структура ідентичності

Один із провідних підходів у наративній психології представлений у працях **Дена МакАдамса**, який трактує наративну ідентичність як інтегровану історію життя, що забезпечує відчуття неперервності та цілісності Я. У своїй теорії, викладеній у книзі *The Stories We Live By* (1993), МакАдамс підкреслює, що людина створює особистий “міф” — смислову конструкцію, яка допомагає осмислити минуле, пояснити теперішнє та спрогнозувати майбутнє. Цей “міф” не є об'єктивною хронікою подій, а відображає інтерпретації, моральні оцінки,

ключові поворотні моменти, теми, мотиви та символіку, яка є значущою для суб'єкта.

Наративна ідентичність не лише пояснює вибори людини, а й виконує **регулятивну функцію**, допомагаючи підтримувати послідовність у змінних життєвих умовах. Вона відіграє ключову роль у процесах саморефлексії, самообґрунтування, переживання кризи, а також адаптації до нових соціальних ролей.

Наратив як соціальний конструкт

Інша школа — соціально-конструктивістська — акцентує увагу на тому, що особисті історії не формуються ізольовано, а виникають у взаємодії з домінуючими **культурними наративами, архетипами й дискурсами**. За Джеромом Брунером (*Acts of Meaning*, 1990), культура постачає індивіду **“репертуар готових сюжетів”**, у які людина вписує власний досвід, щоб зробити його зрозумілим і прийнятним для себе та соціального оточення.

Кеннет Герген, розвиваючи ідеї соціального конструктивізму, стверджує, що ідентичність — це **продукт діалогу**, а не внутрішня сутність. Особистість постає як багатоголосий текст, який формується через взаємодію з іншими, відповідь на очікування, стереотипи, ролі, що нав'язуються суспільством. Цей підхід особливо актуальний у вивченні соціальних і гендерних ролей, медіа-наративів, національної ідентичності тощо.

У цьому контексті наратив є **механізмом соціальної адаптації**: людина засвоює прийнятні моделі історій і через них отримує соціальне визнання або, навпаки, стикається з маргіналізацією, якщо її історія “виходить за межі прийнятного”.

Практичне застосування наративного підходу набуло широкого розвитку у психотерапії, де особисті історії розглядаються як ключ до розуміння внутрішніх конфліктів, емоційних патернів та життєвих сценаріїв. Одним із впливових напрямів є **story editing**, розроблений **Тімом Вілсоном** — підхід, що допомагає змінити негативні або неадаптивні наративи шляхом

редагування їхньої структури, висвітлення альтернативних смислів, додавання нових інтерпретацій.

У логотерапії **Віктора Франкла** зміна наративу пов'язана з пошуком сенсу у стражданні: переформулювання історії життя дозволяє побачити цінність навіть у травматичних подіях. У гуманістичній терапії **Карла Роджерса** наратив виступає засобом самовираження, автентичності та емпатичного самоприйняття.

У всіх цих підходах зміна оповіді розглядається як **інструмент внутрішнього відновлення**, що дозволяє особистості переосмислити своє минуле, активізувати ресурси, вийти з травматичних циклів або негативних самосприйнять.

Методи вивчення наративу

1. **Глибинне інтерв'ю** — головний метод отримання наративного матеріалу.
2. **Наративний аналіз** — вивчення структури, тем, мотивів, послідовності подій, смислових вузлів.
3. **Тематичний аналіз** — виявлення повторюваних змістових патернів у текстах.
4. **Автобіографічні методи** — щоденники, есе, оповіді про «життєві повороти».
5. **Контент-аналіз** — кількісне кодування змістових елементів, хоч і менш чутливе до глибинного сенсу.

Застосування наративного підходу в психології

1. **Психотерапія** — редагування особистих історій для зменшення тривоги, травматизації, конфліктності.
2. **Освіта** — побудова освітніх траєкторій на основі особистих цінностей і життєвих цілей.
3. **Соціальна робота** — аналіз історій життя вразливих груп (мігранти, ветерани, жертви насильства).

4. **Психодіагностика** — пошук причин внутрішньої дезадаптації або самообмежень через зміст особистих історій.

Структура наративу: рівні наративу — глобальний, соціальний, індивідуальний

У сучасній психології наратив дедалі частіше розглядається не як монолітна історія, а як багаторівнева конструкція, що функціонує одночасно в різних площинах: культурній, соціальній та особистісній. Такий підхід дозволяє точніше аналізувати, як формуються смисли, цінності, поведінкові моделі й образи «Я» в умовах глобального інформаційного поля.

Рівнева структура наративу охоплює принаймні три ключові виміри: **глобальний, соціальний і індивідуальний.**

Глобальний рівень наративу

Цей рівень охоплює великі культурно-цивілізаційні історії, які задають базові координати сприйняття світу. Це може бути ідея прогресу, ринку, демократії, успіху, національного відродження або апокаліпсису. Глобальні наративи не є безпосередньо особистими, однак саме вони визначають **рамки інтерпретації**, в яких індивід формує уявлення про добро і зло, норму і девіацію, своє місце у світі.

Концептуально цей рівень пов'язаний із філософськими і соціологічними теоріями, зокрема підходами Кена Вілбера (інтегральна теорія), теорією “координованого управління смислом” (СММ), а також із міркуваннями Ж.-Ф. Ліотара про занепад метанаративів.

Соціальний рівень наративу

Цей рівень репрезентує наративи, які циркулюють у певній соціальній групі — родині, професійному колі, нації, культурному прошарку. Це історії про “своїх і чужих”, про те, ким бути престижно, що вважається успіхом, як слід поводитися у конкретних ситуаціях. Саме на соціальному рівні формується **етика повсякденності**, рольові моделі, зразки поведінки.

В межах цього підходу доцільно згадати теорію позиціонування (Positioning Theory) Рома Гарпе, згідно з якою особа займає певні “позиції” в межах соціального наративу, приймаючи чи відкидаючи очікувані ролі. Соціальний наратив є середнім рівнем між зовнішнім глобальним тиском і внутрішньою саморозповіддю.

Індивідуальний рівень наративу

Це особиста історія людини — оповідь, за допомогою якої вона інтегрує власне минуле, усвідомлює теперішнє та прогнозує майбутнє. Індивідуальні наративи є внутрішнім смисловим ядром, яке надає структурованості ідентичності. Вони виникають у дитинстві, формуються під впливом сімейних історій, соціального досвіду, особистих криз і досягнень.

Найбільш ґрунтовну концептуалізацію цього рівня запропонував Ден МакАдамс у своїй трикомпонентній моделі особистості, де життєва історія виступає найвищим рівнем психологічної інтеграції. За МакАдамсом, саме наратив дозволяє об’єднати особистісні риси та мотиваційні патерни в цілісне, осмислене “Я”.

Типології особистості, що застосовуються в наративному підході

Наративна психологія орієнтується не на стабільні риси особистості, як традиційні типології, а на спосіб, у який індивід інтерпретує власний досвід через структурування особистих історій. Проте в межах підходу виділяються типи наративної ідентичності, що дозволяють зрозуміти загальні патерни саморозповіді.

Деніс МакАдамс у монографії *The Redemptive Self* (2006) запропонував типологію життєвих історій:

- **Спокутувальні наративи** (redemptive narratives) — розповіді, у яких негативні події трансформуються в особистісне зростання;
- **Знесилені наративи** (contamination stories) — навпаки, позитивні події "забруднюються" негативом, що знижує рівень сенсу;

- **Наративи стабільності** — історії з фіксованою ідентичністю, без змін;
- **Наративи трансформації** — акцент на переходах, еволюції, змінах у баченні себе.

Джеффри Сінгер (Singer, 2004) описав автобіографічні стилі:

- **Агентний стиль** — людина діє як активний учасник подій;
- **Комунальний стиль** — фокус на зв'язках, спільнотах, турботі;
- **Трагічний стиль** — домінують теми втрати, безпорадності.

Брюс Адлер та ін. (Adler et al., 2012) вивчали якісні характеристики особистісних історій та визначили концепт "нарративної складності", що включає рівень саморефлексії, емоційну глибину, здатність інтегрувати протиріччя.

Основні наративні ролі особистості:

1. Герой (Hero)

- Центральна фігура боротьби та досягнень. Життя подається як шлях подолання перешкод. Часто має ціль і місію. У таких людей високий рівень агентності (дієздатності).

- Часто супроводжується наративом трансформації: «Я змінився завдяки...»

2. Спостерігач (Observer / Witness)

- Людина ніби "стоїть осторонь", спостерігає за подіями. Не втручається, часто акцентує увагу на аналізі, рефлексії, але не на дії.

- Може виникати при травмах, пасивному стилі життя, або в інтровертів.

3. Жертва (Victim)

- Наративи, де події трапляються з людиною, а не завдяки їй. Часто супроводжується відчуттям безпорадності, несправедливості, повторюваних невдач.

- Поширено у людей із досвідом травм, занедбаності або тривалого стресу.

4. Рятівник / Помічник (Helper / Rescuer)

- Ідентичність пов'язана з допомогою іншим. Часто наратив побудований навколо теми «Я завжди підтримував / рятував».

- Інколи така роль компенсує власну відсутність уваги чи значущості.

5. Шукач (Seeker)

- Особи, які конструюють своє життя як шлях пошуку — сенсу, істини, ідентичності, місця. Часто зміна тем, контекстів, професій.

- Характерний для періодів кризи ідентичності або екзистенційного пошуку.

6. Бунтівник (Rebel)

- Людина, яка протистоїть нормам, «ламає систему», кидає виклик авторитетам. Наратив часто містить теми протесту, незалежності.

- У деяких випадках це форма побудови сили через заперечення слабкості.

Незважаючи на теоретичну вагомість і широку популярність наративного підходу, у науковій спільноті існує **системна критика самого поняття "наративного мислення"** як дослідницької категорії. Одне з головних зауважень — **високий рівень суб'єктивізму**, що властивий аналізу особистісних історій. Оскільки наративи є індивідуально сконструйованими й часто змінюваними залежно від ситуації, контексту або цілей оповідача, об'єктивна перевірка таких конструкцій значно ускладнена.

Крім того, наративна психологія **рідко апелює до уніфікованих критеріїв верифікації**, що ставить під сумнів її статус як емпіричної науки у вузькому сенсі. На відміну від тестів чи шкал, особистісні наративи не підлягають прямому порівнянню між респондентами без втрати унікального змісту. Відповідно, **висновки на основі наративного матеріалу**

залишаються переважно інтерпретаційними, а не статистично узагальненими.

Ще однією проблемою є **контекстуальність і гнучкість самих інтерпретацій**. Один і той самий наратив може бути трактований по-різному в залежності від теоретичної школи, дослідника, культурного тла або навіть соціально-політичної ситуації. Це **ускладнює стандартизацію дослідження** та знижує його відтворюваність — один із ключових критеріїв науковості.

Окремі критики також застерігають від **надмірної психологізації та романтизації "історії життя"**, що властива деяким наративним підходам. Саме з урахуванням цієї критики в межах даного дослідження ми **не обмежуємося виключно аналітичними чи інтерпретативними інструментами наративної психології**, які традиційно уникають стандартизованого вимірювання. Навпаки — ми свідомо обираємо **інтегративний підхід**, що дозволяє поєднати наративний аналіз із методами класичної психодіагностики.

Це рішення продиктоване прагненням **зіставити ефективність і точність різних підходів до вивчення особистості**. З одного боку — наративні інтерв'ю, які дозволяють виявити глибинні смислові структури, емоційні патерни й індивідуальні сценарії досвіду. З іншого боку — стандартизовані психодіагностичні інструменти (анкети, тести, шкали), які дають змогу **підтвердити чи уточнити гіпотези**, сформовані на основі якісного аналізу.

Таким чином, ми не протиставляємо наративний і традиційний психологічний підхід, а, навпаки, **випробовуємо їхню взаємну доповнюваність**. Основна мета полягає не лише у вивченні суб'єктивних історій респондентів, а й у **порівняльній оцінці того, який із методів — наративний чи тестовий — дає глибше, точніше та валідніше уявлення про особистісні якості та внутрішні конфлікти індивіда**.

Такий підхід дозволяє уникнути однобокості та зміцнює наукову надійність висновків дослідження, особливо в умовах, коли мова йде про аналіз складних психологічних явищ, зокрема таких як внутрішнє прийняття наративів суперництва.

1.2. Поняття глобального суперництва: філософські, соціокультурні та психологічні підходи

Сутність глобального суперництва

Глобальне суперництво — це багаторівневий соціально-психологічний феномен, що охоплює боротьбу за ресурси, визнання, вплив і символічну перевагу між країнами, культурами, соціальними групами, інституціями та індивідами. Воно є не лише геополітичною чи економічною реальністю, а й **наративною структурою**, яка впливає на уявлення людей про себе, інших і світ як арену постійного змагання. Суперництво транслюється через ідеї, символи, мовні конструкції та культурні коди, формуючи **внутрішній сценарій** існування, в якому перевага одного завжди означає втрату для іншого.

Філософські джерела концепції суперництва

Філософська думка розглядала суперництво як складову людської природи ще з античності. У працях **Платона** і **Арістотеля** вже закладено уявлення про боротьбу між особистими амбіціями та суспільним добром. **Томас Гоббс** у праці “*Левіафан*” описує природний стан людства як *bellum omnium contra omnes* — "війну всіх проти всіх", яка спонукає індивідів до укладення соціального договору заради виживання. **Жан-Жак Руссо**, навпаки, вважав, що суперництво є продуктом суспільства, а не природної сутності людини.

Георг Гегель зробив важливий внесок, висунувши ідею “*боротьби за визнання*” (*Kampf um Anerkennung*), яка лежить в основі формування самосвідомості. Ця боротьба не лише за матеріальні ресурси, а за **символічне**

утвердження власної цінності — визнається як головний психологічний драйвер суперництва.

Соціокультурні інтерпретації

У XX столітті соціологія й культурологія запропонували концептуалізацію суперництва як **структурного результату нерівного доступу до ресурсів та влади**. Французький соціолог П'єр Бурдьє у своїй теорії "*полів і капіталів*" описує суперництво як боротьбу за **капітал** — **економічний, культурний, соціальний і символічний**. Відповідно, кожне поле — освіти, медіа, науки, політики — передбачає змагання за легітимність, престиж і право визначати "норму".

Цей підхід особливо важливий для аналізу **інформаційного простору**, де боротьба точиться не лише за правду, а за **право формувати реальність через смисли**. У сучасному медіаполі суперництво перетворюється на боротьбу наративів — конкуруючих історій, які прагнуть встановити контроль над інтерпретацією подій.

Психологічне вимірювання феномену

Психологічний вимір глобального суперництва полягає в тому, що **воно інтерналізується в особистісне сприйняття** як норма: світ подається як арена, де виживають найсильніші, а увага, любов, ресурси завжди обмежені. Це призводить до **формування змагальних моделей мислення**, залежності самооцінки від соціального порівняння, а також до емоційної вразливості перед поразкою, відставанням, чужим успіхом.

У цифрову епоху ці процеси лише загострюються. Соціальні мережі, алгоритми ранжування, показники «видимості» формують **перманентне відчуття конкуренції** — за увагу, оцінку, популярність. Людина ніби постійно бере участь у змаганні, навіть якщо формально не прагне цього.

Суперництво проникає в усі сфери життя — від освіти до міжособистісних стосунків — і стає **не лише зовнішнім конфліктом, а внутрішнім життєвим сюжетом**. Особистість починає інтерпретувати себе

крізь призму "переможець–переможений", "успішний–відсталий", "вартісний–невидимий".

Глобальне суперництво як наративна конструкція

У цьому контексті важливо розуміти, що суперництво не існує лише у фактах, а і в **оповідях**: люди не просто живуть у змагальному світі — вони **розповідають собі про нього**, формуючи своє ставлення, стратегії поведінки та ідентичність. Ці наративи можуть бути **нав'язаними** зовнішніми джерелами — медіа, рекламою, політикою, — або **самостійно вибудованими**, як спосіб подолання хаосу й пошуку смислу.

Відповідно, глобальне суперництво слід аналізувати як **культурно-психологічний сценарій**, який індивід або **інтерналізує**, **відтворюючи нав'язані моделі**, або **трансформує**, **створюючи власну стратегію поведінки**.

1.3. Еволюція наративу: від міфів, релігії, історичних сюжетів — до сучасного медіаполя

1.3.1. Міф як первинна форма наративу: функції, структура, архетипи

Міф є найдавнішою формою наративу, за допомогою якої людство осмислювало дійсність задовго до появи філософії, науки чи психології. У первісних культурах він виконував одночасно пояснювальну, моральну, соціалізуючу й регулятивну функцію, формуючи перші моделі поведінки, ієрархій, цінностей і зв'язків між людиною та світом. Міфи не просто розповідали історії — вони створювали **універсальні схеми інтерпретації досвіду**, якими користувалися всі члени спільноти, незалежно від інтелектуального рівня чи віку.

Згідно з дослідженнями К. Г. Юнга, міфологічні образи не були випадковими вигадками, а ґрунтувалися на **архетипах** — універсальних структурах колективного несвідомого. Архетип Героя, Матері, Мудреця чи Зрадника формувався у міфі не як персонаж, а як **внутрішній сюжетний**

принцип, який дозволяв людині вписати власний досвід у зрозумілу символічну рамку. Таким чином, міф виконував функцію **психологічної стабілізації** — надавав смислу втраті, перемозі, смерті, стражданню.

Структурно міф, як правило, включає:

- початковий стан рівноваги
- появу конфлікту (зовнішнього або внутрішнього)
- шлях героя (випробування, трансформація)
- повернення до спільноти з новим знанням або силою

Ця структура, описана пізніше Йозефом Кемпбеллом як "шлях героя", надалі буде повторюватися у всіх формах наративу — від євангельських сюжетів до сценаріїв сучасного кіно. Таким чином, міф не лише заклав основу для культурної комунікації, а й став **першою моделлю психічної інтеграції досвіду** через оповідь.

Міфологічне мислення закладає ідею **циклічності** та **неминучості конфлікту** як передумови зростання, що, в перспективі, вплинуло на сприйняття суперництва не як винятку, а як норми. Поступово ця наративна структура проникає у всі наступні культурні й психологічні системи — релігію, історію, освіту — і навіть у сучасні особисті історії, які людина формує про себе.

1.3.2. Релігійні наративи: гріх, спасіння, випробування як схема життя

Після міфологічної стадії розвитку культури релігія стала наступним фундаментальним джерелом наративів, які структурували як колективну свідомість, так і особистісне світосприйняття. Релігійні тексти, зокрема **Біблія, Коран, Веди, Тора**, містять складно вибудовані оповідні структури, що формують не лише картину світу, а й моделі поведінки, моральні орієнтири та екзистенційні рамки.

Ключовою особливістю релігійних наративів є їхня **структурна циклічність і моральна бінарність** — поняття гріха й очищення, падіння й

спасіння, випробування й нагороди. Віра в те, що життя є випробуванням, а всі труднощі мають сакральний сенс, дозволяє людині витримувати страждання, надавати сенсу болю і формувати довготривалі стратегії внутрішньої витримки. Таким чином, релігійний наратив **виступає механізмом психологічної регуляції**, що поєднує внутрішній світ із трансцендентним порядком.

Моральна рамка й поведінкові моделі

Релігійні наративи задають **моральну рамку**, в якій добро винагороджується, а зло — карається. Таке уявлення глибоко вкорінюється в особистісну психіку з дитинства, особливо в культурах із сильним релігійним впливом. Образ божественного спостерігача (Бог, вища сила, карма) формує **модель самоконтролю**, при якій навіть у відсутності зовнішнього нагляду індивід схильний до морального оцінювання власної поведінки.

Крім того, релігійні наративи навчають **інтерпретувати особистий досвід через вічні сюжети**: страждання як очищення, поразка як випробування віри, смерть як перехід. Це дозволяє трансформувати деструктивні життєві події у досвід, що має сенс, і сприяє **психологічній стабілізації особистості** в періоди кризи.

Релігія як перший “метанаратив” і джерело ідентичності

У наративній психології релігійні тексти вважаються **одними з перших метанаративів**, які виконували функцію пояснення світу та надання особистості сенсової опори. Віра в призначення, долю, кару або винагороду формує **наративну ідентичність**, де людина бачить себе частиною великого божественного задуму. Цей тип ідентичності — **онтологічно стабільний**, оскільки спирається на трансцендентні принципи, які не змінюються із часом чи обставинами.

Формування Я через релігійні оповіді особливо помітне в автоописах віруючих: фрази на кшталт «це було послання згори», «я маю пройти цей шлях», «Бог мене веде» — вказують на **екстернальну смислову мотивацію**,

що формує образ особистості не як автономного агента, а як виконавця сакральної ролі.

Психотерапевтичний потенціал релігійних сюжетів

Релігійні наративи також стали основою для багатьох підходів у психології:

- У **логотерапії Віктора Франкла**, ідея сенсу як вищої реальності корелює з релігійним сприйняттям життя як шляху, наповненого моральним змістом.
- У **духовно орієнтованій психотерапії** використовується символіка покаяння, прощення, оновлення як інструмент роботи з провинною, соромом і травмою.
- У сучасній **екзистенційній психології** релігійні метафори часто застосовуються в роботі з ідентичністю, ціннісними конфліктами та кризами сенсу.

1.3.3. Історичні та героїчні наративи: від нації до особистого подвигу

Починаючи з епохи становлення державності та колективної політичної ідентичності, наративи про війну, боротьбу, перемогу та зраду набули виняткового значення в побудові національних, соціальних і культурних уявлень про людину, її обов'язки та місце в історії. Історичний і героїчний наратив стає не лише способом інтерпретації минулого, а й **етичною моделлю**, яка формує норми поведінки та ціннісну орієнтацію особистості.

Становлення ідеологічного наративу: герой, зрадник, патріот

З появою національних держав і централізованих інституцій освіти почалося активне формування **ідеологічних наративів**, що кодифікували суспільно схвалені ролі: героя-захисника, зрадника-бунтівника, мученика, патріота. Ці образи стали символами, що надають **моральну структуру історичній пам'яті**, а також шаблони, через які людина тлумачить і своє життя, і життя інших.

У ХХ столітті — особливо після світових воєн, тоталітарних режимів і боротьби за незалежність — наративи боротьби, жертви й перемоги стали

офіційною основою для національної ідентичності в багатьох країнах. У радянській традиції це був “герой праці” чи “воїн-визволитель”, у західній — “борець за свободу” або “захисник демократії”. Наративи цього типу **не просто пояснюють минуле — вони створюють очікування щодо майбутнього**, формують культурну норму поведінки.

Війна, перемога, боротьба як джерело цінностей

Героїчні наративи базуються на протиставленні “ми – вони”, “правильне – вороже”, “мужність – зрада”. У такий спосіб створюється **високомотивуюча, але поляризована картина світу**, де дії оцінюються не через складність обставин, а через відповідність до заданої ролі. Боротьба стає не просто політичною подією — вона перетворюється на **модель поведінки**, яку наслідують у сім’ї, школі, публічному просторі.

Наративи перемоги та опору часто закріплюють цінності жертвності, служіння, солідарності, готовності до дії “незважаючи ні на що”. У межах таких систем **успішним і повноцінним** вважається той, хто здатен “пройти випробування”, “вистояти” чи “вчинити як герой”.

Вплив історії на психіку: освіта, сімейні легенди, політика пам’яті

Історичні та героїчні наративи проникають в особистість через **систему освіти, культуру пам’яті, сімейну розповідь**. Шкільні підручники, пам’ятні дати, іменування вулиць і свят формують “офіційний наратив”, який закладається змалечку. У приватній площині особа нерідко чує розповіді про діда-воїна, прабабусю-евакуйовану, родину, що “вижила під час голоду/репресій/окупації”. Ці сюжети **інтерналізуються як частина власної історії**, навіть якщо не прожиті безпосередньо.

Психологічно це створює **наративну рамку стійкості або тиску**: з одного боку — джерело сили, з іншого — потенційне джерело провини чи неможливості відповідати очікуванням. Людина, яка не відповідає героїчному образу, часто переживає внутрішній конфлікт, стикається з емоційним напруженням або комплексом “недостатності”.

1.3.4. Просвітництво, романтизм і народження індивідуального наративу

З переходом до епохи Просвітництва та романтизму наративна культура зазнає кардинальної трансформації: від колективно заданих, сакралізованих історій — до **особистісного досвіду** як джерела сенсу. Вперше в історії європейської культури **індивід починає розглядатися як повноцінний суб'єкт історії**, здатний не лише слідувати зовнішнім настановам, а й формувати власну життєву траєкторію на основі розуму, емоцій і внутрішньої істини.

Перехід від колективного міфу до особистої історії

Просвітництво принесло віру в **раціональність, автономію та універсальні права особистості**, що відображалось у літературі, філософії, педагогіці. Романтизм, який частково заперечував просвітницький раціоналізм, навпаки, поставив у центр унікальність, емоційність і суб'єктивність особистості. Разом ці два рухи започаткували нову форму наративу — **особисту історію**, в якій людина не просто функція системи, а **голос, що сам розповідає про себе**.

Починається активний розвиток автобіографічної літератури, особистих щоденників, філософських есеїв, де індивід аналізує себе, свої почуття, вибір, страждання. Це стає формою **самоусвідомлення і самотворення**, яка поступово вкорінюється в повсякденну культуру.

Цінність досвіду та народження внутрішнього “Я”

У філософії цей поворот пов'язаний із працями **Руссо, Канта, Фіхте**, пізніше — **К'єркегора, Ніцше**. Вони закладали ідею, що **внутрішній голос людини важливіший за зовнішній авторитет**, а істина розкривається в особистому досвіді, переживанні, пошуку. Так з'являється поняття **внутрішнього “Я”** як джерела смислу, що не зводиться до ролей, які нав'язує суспільство.

Це започаткувало і **психологічну лінію мислення**, яка пізніше розвинеться в психоаналізі, екзистенційній терапії, гуманістичній психології — всі вони базуються на ідеї, що життя людини є **унікальною історією, яку потрібно почути, розповісти, переосмислити**.

Автобіографія, щоденник, есе — як інструменти самопізнання

У новій культурі інструменти особистого письма — **щоденники, мемуари, листування, автобіографічні романи** — починають слугувати не лише для фіксації фактів, а як засіб **саморефлексії та психологічної інтеграції**. Людина перестає бути лише персонажем чужої історії (Божої, історичної, національної) і починає **написання своєї** — з усіма сумнівами, парадоксами, конфліктами.

Саме в цей період формується основа сучасного наративного мислення, де **біографія стає не просто описом життя, а способом його організації, смислового структурування та відновлення психологічної цілісності**.

1.3.5. XX століття: медіа як конструктор масових наративів

XX століття ознаменувалося не лише технічним прогресом і геополітичними зрушеннями, а й докорінною зміною способів поширення наративів. З винаходом кіно, радіо, телебачення та пізніше — масової реклами — наративи почали **трансляватися не через традицію чи книгу, а через технології**, здатні охоплювати мільйони людей одночасно. Це дало початок епосі **масових наративів**, які стали інструментом не просто розповіді, а **керування уявою, емоціями й ідентичністю** цілих суспільств.

Пропаганда, реклама, масова культура як форми впливу

Одним із ключових відкриттів XX століття стало розуміння, що **образ, повторення, емоційна рамка** — можуть бути ефективнішими за раціональний аргумент. І в пропаганді, і в рекламі, і в масовій культурі формується **короткий, чіткий, емоційно заряджений наратив**, що постійно

повторюється: «ворог наближається», «цей продукт — шлях до успіху», «ти повинен бути кращим».

Ідеологи та маркетологи усвідомили: чим простіше й сильніше наратив, тим більше шансів, що він буде **інтерналізований** — і сприйматиметься не як зовнішня маніпуляція, а як **власна думка людини**. Саме в цей період наративи стають **засобом масового конструювання реальності**.

Голлівуд, телебачення та стандартизація уявлення про “норму”

Голлівудська модель сторітелінгу — чітка структура героя, конфлікту, перемоги — стала не лише розважальним каноном, а й **еталоном бажаного життя**. Телебачення й кінематограф формували образи краси, успіху, сім’ї, мужності, щастя — створюючи **уніфіковані сценарії**, до яких почали прагнути мільйони людей у різних країнах.

Ці масові наративи стали джерелом **очікувань**, що породжували внутрішню напругу, невдоволення собою, потребу «відповідати». Вони **уніфікували уявлення про нормальність**, а відхилення від «канону» почало сприйматися як недосконалість, проблема або провина.

Формування колективної ідентичності через ЗМІ

Масові наративи виконували не лише функцію комерційного впливу, а й **політичну, ідеологічну, культурну**. Держави використовували кіно, телебачення, плакати для просування ідеї національного єднання, боротьби, модернізації чи опору. У періоди воєн і криз медіа-наративи ставали **інструментами мобілізації та емоційного об’єднання**, але також і **засобами дезінформації, виправдання репресій, формування образу ворога**.

Формується **колективна емоційна пам’ять**, що ґрунтується не на особистому досвіді, а на **візуальних, слухових і сюжетних шаблонах**, трансльованих через медіа. Люди починають пригадувати події, яких не переживали, але які «бачили по телевізору».

1.3.6. Сучасне медіаполе і цифрова епоха: індивідуалізація + алгоритмізація наративу

У ХХІ столітті змінився не лише спосіб розповідати історії, а й сама **природа наративу**. Якщо раніше наративи транслиювалися “згори вниз” — через релігію, державу, школу, телебачення, — то тепер вони виникають у режимі **“багатоголосого онлайн”**. Кожна людина може створити, транслиувати й поширювати власну історію — і при цьому підпадати під контроль алгоритмів, які визначають, які наративи отримають “видимість”, а які — зникнуть у цифровому шумі.

Соціальні мережі як платформи самооповідання

instagram, TikTok, YouTube, Twitter стали не просто комунікативними інструментами, а **інфраструктурою наративної ідентичності**. Люди щодня створюють фрагменти власної оповіді: фото, підписи, історії, відео — і з них формують “цифрове Я”, що часто має мало спільного з глибинним внутрішнім досвідом. На відміну від класичної автобіографії, цифрові історії мають **миттєвий, візуальний, оцінюваний характер** — що породжує нову форму самосприйняття, зосереджену на зворотному зв’язку.

Це веде до **парадоксальної ситуації**: кожен має змогу створити унікальний наратив, але вимушений **вписувати його у формат, прийнятний для алгоритмів** — короткий, емоційний, трендовий.

Крах метанаративів і фрагментація ідентичності

Мислителі постмодерну (Ж.-Ф. Ліотар, Бодрійяр, Бауман) ще в ХХ столітті вказували на **занепад великих метаісторій** — Бога, нації, прогресу, класу — та перехід до фрагментованої, ситуативної ідентичності. У цифрову епоху ця тенденція посилилася: особистість може мати **декілька паралельних образів** у різних онлайн-середовищах, які не пов’язані між собою логікою чи послідовністю.

Це відкриває нові можливості для самовираження, але водночас створює **ризик втрати цілісності, емоційної стабільності та довіри до самого себе**.

Наратив як особистий бренд і соціальна стратегія

У сучасному світі наратив — це вже не просто оповідь, а **інструмент виживання**: в інформаційному, професійному, соціальному середовищі. У бізнесі, політиці, активізмі, навіть у психології — **сторітелінг** стає ключовим засобом впливу, диференціації, побудови довіри. Особистість очікують не просто бути — а **вміти розповідати про себе**: автентично, цікаво, послідовно.

Відтак наратив стає **соціальним капіталом**, а володіння ним — важливою навичкою в умовах конкуренції. Людина, яка не вміє структурувати власну історію, часто виглядає розгубленою, “нечитабельною”, не вписується у формат видимості.

Алгоритми як нові регулятори наративної видимості

Інструменти штучного інтелекту й алгоритмічні системи (Facebook, TikTok, Google) не просто сортують контент — вони **формують нову логіку популярності, правдоподібності й смислу**. Алгоритм “нагороджує” ті історії, які викликають емоції, провокації, лайки — і маргіналізує складні, повільні, рефлексивні наративи.

Таким чином, навіть особисті розповіді стають **об’єктом ринку видимості**, де кожен змушений змагатися за увагу — і де суперництво перетворюється на фонову норму існування.

1.4. Психологічна мета — трансформація наративу

У межах наративної психології одним із ключових завдань фахівця є **допомога людині у переосмисленні власної історії**. Це не редагування фактів, а зміна **способу інтерпретації досвіду**, який впливає на поведінку, самооцінку та емоційні реакції. Психологічна мета полягає в тому, щоб створити умови для **гнучкішого, адаптивного наративу**, який не обмежує розвиток людини, а навпаки — підтримує її в ситуації вибору, кризи або змін.

Фіксовані наративи на кшталт «я завжди жертва», «успіх мені недоступний», «я ніколи не вписуюсь» часто є причиною повторюваних

сценаріїв у житті клієнта. Вони зумовлюють **тунельне сприйняття** себе та світу. Завдання психолога — не зруйнувати цю структуру, а **відкрити нові траєкторії** смислу в межах особистої історії.

Ключові стратегії трансформації наративу

1. Редагування наративу (story editing)

Мета — зберегти основну суть досвіду, але змінити його інтерпретаційну рамку.

Було: «Я провалився — отже, я нікчема».

Стає: «Я зробив помилку — і вона стала точкою росту».

2. Переписування історії (re-authoring)

Людина формує альтернативну версію себе, де акценти зміщуються на **ресурси, силу, витривалість**. Це допомагає сформувати нову ідентичність не через травму, а через подолання. **Приклад:** «Не той, кого зламали — а той, хто не зламався».

3. Зовнішнє винесення проблеми (externalizing the problem)

Метод Майкла Вайта, де проблема не ототожнюється з особистістю. **Не:** «Я тривожний». **А:** «У моєму житті є тривога, з якою я взаємодію». Це зменшує провину, сором і дозволяє діяти більш вільно.

4. Дистанціювання через позицію спостерігача (observer perspective)

Клієнт описує свою історію так, ніби розповідає її іншій людині або пише книгу.

Це підвищує **рефлексивність**, знижує емоційну злитість і дозволяє побачити нові сенси.

5. Інтеграція виключених частин (narrative integration)

Повернення в історію емоцій, досвіду або ролей, які раніше витіснялись або ігнорувались (злість, сором, потреби, тіньові сторони). Мета — **цілісність**, а не «красива» версія себе.

6. Критична деконструкція нав'язаних сюжетів (ideology deconstruction)

Аналіз історій, які були **інтроспектовані** ззовні — родинні установки, культурні норми, медійні образи. Приклад: «Щоб бути успішним, треба страждати» → це не факт, а запозичений шаблон. Його виявлення і деконструкція — важливий крок до вільнішої ідентичності.

1.5 Культурні та вікові особливості наративного мислення

Наративне мислення не є універсально сталою структурою — воно формується і модифікується під впливом **культурного контексту** та **вікових етапів розвитку особистості**. У цьому сенсі наратив розглядається не лише як внутрішній когнітивний механізм, а як **соціально-культурна практика**, що інтегрує індивіда у спільноту через мову, символи, цінності та схеми інтерпретації.

Культурні відмінності в наративному мисленні

Дослідження показують, що **західні культури** (індивідуалістичні) схильні до формування **автономного наративу**, в якому акцент робиться на унікальності, самореалізації та особистих досягненнях (McAdams, 2001; Wang, 2006). Водночас у **східних культурах** (колективістичних) превалюють **реляційні наративи**, в яких домінує соціальний контекст, обов'язки, гармонія у відносинах і взаємозалежність (Wang & Brockmeier, 2002).

Прикладом є дослідження **Qi Wang (2004)**, яке показало, що китайські учасники при відтворенні життєвих історій частіше звертаються до подій, пов'язаних із сім'єю та обов'язками, тоді як американські — до досягнень і особистісної трансформації.

Вікові особливості наративу

Розвиток наративного мислення має **поетапний характер**:

- У дитинстві (до 7 років) домінують фрагментарні, конкретні описи подій. Мислення зосереджене на зовнішніх діях без інтеграції у часову або причинну послідовність.
- У підлітковому віці (12–18 років) відбувається **формування ідентичності**, і наратив стає засобом осмислення внутрішніх змін, соціального порівняння, конфліктів і цінностей (Habermas & Bluck, 2000).
- У дорослому віці зростає **інтегративна функція наративу** — людина не лише розповідає про себе, а **конструює єдину історію життя**, що дає сенс минулому, визначає теперішнє й орієнтує на майбутнє (McLean, Pasupathi, 2012).
- У похилому віці наратив виконує **ретроспективну функцію** — спробу осмислення прожитого, примирення з виборами, конструювання спадку для майбутніх поколінь (Erikson, 1980; Randall & Kenyon, 2001).

Психологічне значення

Розуміння вікових і культурних особливостей наративного мислення є важливим для:

- адаптації психотерапевтичних інтервенцій до культурного контексту клієнта;
- коректної інтерпретації наративів у психодіагностиці;
- створення більш інклюзивних дослідницьких моделей, які враховують різноманіття форм саморозуміння.

1.6. Проблематика «призми» між клієнтом і психологом

У психотерапевтичній взаємодії завжди існує певна **інтерпретаційна відстань** між тим, що переживає клієнт, і тим, як він це передає. Ця відстань створюється за рахунок **наративної призми** — тобто особистої структури смислу, через яку клієнт розповідає про свій досвід. Психолог працює не з

подіями безпосередньо, а з історією, яка вже пройшла через емоційне, когнітивне, культурне і мовне перетворення. Це створює **проблему точного розуміння** та може ускладнювати ефективну допомогу.

Наративна психологія: призма як сюжетна конструкція

З точки зору наративного підходу, клієнт приходить не просто із «проблемою», а з уже оформленою **сюжетною версією** свого життя: з головним героєм (собою), другорядними персонажами, конфліктом, мораллю. Ця версія не завжди правдива — але завжди переконлива для самої людини. Вона може виконувати функції захисту, компенсації, пояснення. Якщо психолог сприймає її буквально, без урахування наративної структури, він ризикує **підкріпити обмеження**, вбудовані в цю історію.

Інші школи психології, які стикаються з “призмою”

Цей феномен має свої аналоги і в інших підходах:

- У **психоаналізі** — це **трансферна проекція**, коли клієнт несвідомо приписує психологу риси значимих фігур (матері, авторитету, агресора), і тим самим спотворює сприйняття реальної ситуації. Психоаналітик повинен «читати між рядків» і бачити, що історія — це також спосіб відтворити давні конфлікти.
- У **когнітивно-поведінковій терапії** — це **когнітивні викривлення**, які впливають на спосіб інтерпретації реальності (наприклад, катастрофізація, дихотомічне мислення, фільтрація позитивного). Тобто історія клієнта може бути “затуманена” автоматичними судженнями, що створюють внутрішній перекіс.
- У гуманістичному підході Роджерса — це **невідповідність між «реальним Я» і «ідеальним Я»**, яка змушує людину подавати себе в терапії не такою, якою вона є, а такою, якою «повинна бути», щоб отримати прийняття.

- У гештальт-терапії — це неперероблені гештальти, що залишаються в полі клієнта, але приховані в розповідях. Тут історія — це спроба завершити цикл, який не був завершений емоційно або поведінково.

Наслідки для терапевтичної взаємодії

Якщо психолог не усвідомлює існування цієї призми, він ризикує:

- приймати наратив за факт і діяти в межах його обмежень;
- підсилювати роль жертви, рятівника, самозвинувачення тощо;
- не помітити важливі смисли, які були **виключені або спотворені** в історії.

Тому професійна робота передбачає не лише емпатійне слухання, а й **аналіз самої структури наративу** — де пауза, де обрив, де перебільшення, де повторюваний шаблон. У цьому полягає ключова терапевтична чутливість: **чути не лише текст, а і те, як він влаштований.**

1.7. Штучний інтелект як інструмент аналізу наративу

1.7.1. Використання технологій віртуальної реальності в психології

Технології віртуальної реальності (VR) швидко розвиваються і знаходять своє застосування в різних галузях, включаючи психологію. Віртуальна реальність дозволяє створювати інтерактивні, імітаційні середовища, де користувачі можуть взаємодіяти з віртуальними об'єктами та ситуаціями, що відкриває нові можливості для діагностики, терапії та навчання.

Історія розвитку віртуальної реальності в психології

Перші дослідження використання VR у психології почалися ще у 1990-х роках, коли з'явилися перші комерційно доступні системи VR. Ці ранні дослідження зосереджувалися на використанні VR для лікування фобій, таких як агорафобія, соціальна фобія та інші тривожні розлади. З розвитком технологій VR, зокрема зростанням обчислювальних потужностей та покращенням графіки, можливості VR значно розширилися.

Основні напрями використання VR в психології

1. Терапія фобій та тривожних розладів: VR використовується для поступового та контрольованого впливу на пацієнтів, які страждають на різні фобії. Наприклад, пацієнти з агорафобією можуть поступово звикати до відкритих просторів у безпечному віртуальному середовищі.

2. Посттравматичний стресовий розлад (ПТСР): VR використовується для відтворення травматичних подій у контрольованому середовищі, що дозволяє пацієнтам поступово опрацьовувати свої спогади і знижувати рівень тривожності та стресу.

3. Когнітивно-поведінкова терапія (КПТ): VR дозволяє моделювати різні ситуації, що сприяють розвитку навичок самоконтролю, подолання тривожності та зміни деструктивних моделей поведінки.

4. Реабілітація після інсульту та травм мозку: VR використовується для створення програм, що сприяють відновленню моторних та когнітивних функцій через інтерактивні вправи та тренування.

5. Психодіагностика: VR дозволяє створювати різноманітні діагностичні середовища, де психологи можуть оцінювати реакції пацієнтів на різні стимули в реалістичних умовах. Це підвищує точність та достовірність діагностичних результатів.

Переваги використання VR в психології

1. Контрольоване середовище: VR дозволяє створювати повністю контрольовані середовища, де можна поступово збільшувати або зменшувати рівень впливу на пацієнта, залежно від його реакції та прогресу.

2. Індивідуальний підхід: VR дає можливість адаптувати терапевтичні програми під індивідуальні потреби пацієнта, враховуючи його специфічні проблеми та цілі лікування.

3. Безпека: VR забезпечує безпечне середовище для пацієнтів, де вони можуть працювати над своїми проблемами без ризику фізичної або емоційної шкоди.

4. Зниження витрат: Використання ВР може бути економічно вигідним, знижуючи потребу в тривалих стаціонарних програмах або частих відвідинах терапевта.

Виклики та обмеження використання ВР

1. Технічні вимоги: Використання ВР вимагає наявності високоякісного обладнання та програмного забезпечення, що може бути дорогим та складним у налаштуванні.

2. Етичні питання: Використання ВР у психології потребує вирішення етичних питань, таких як конфіденційність даних пацієнтів та забезпечення безпеки їхнього психічного стану під час терапії.

3. Психологічна адаптація: Деякі пацієнти можуть відчувати дискомфорт або запаморочення під час використання ВР, що потребує адаптації терапевтичних програм для таких випадків.

Так, є кілька відомих досліджень та науковців, які працювали над впровадженням віртуальної реальності (ВР) у психологію у 1990-х роках. Ось кілька ключових осіб і праць:

Науковці та дослідження

1. Барбара Ротенберг (Barbara Rothbaum)

- Дослідження: Ротенберг є одним із піонерів використання ВР у лікуванні посттравматичного стресового розладу (ПТСР) та інших тривожних розладів. Вона провела багато досліджень щодо використання ВР для експозиційної терапії.

- Праці: Однією з її відомих робіт є дослідження "Virtual Reality Exposure Therapy for PTSD Vietnam Veterans: A Case Study" (2001), яке вивчало ефективність ВР у терапії ветеранів війни.

2. Макс Норт (Max North)

- Дослідження: Норт є ще одним раннім дослідником у цій галузі, який вивчав вплив ВР на лікування фобій. Його роботи зосереджувалися на

використанні ВР для терапії тривожних розладів, таких як агорафобія та соціальна фобія.

- Праці: У його роботах, таких як "Virtual Reality Therapy for Fear of Heights" (1996), розглядалася ефективність ВР у подоланні страху висоти.

3. Мел Слейтер (Mel Slater)

- Дослідження: Слейтер є одним із провідних дослідників у галузі ВР, який працював над розробкою теоретичних та практичних аспектів використання ВР у психології. Його дослідження охоплюють широке коло тем, включаючи занурення у ВР та його психологічні ефекти.

- Праці: Однією з його відомих робіт є "Presence: Teleoperators and Virtual Environments" (1995), де він досліджує феномен присутності у віртуальних середовищах.

4. Ральф Ламсон (Ralph Lamson)

- Дослідження: Ламсон був одним з перших, хто застосовував ВР у терапії тривожних розладів. Він досліджував, як ВР може використовуватися для створення безпечних середовищ для експозиційної терапії.

- Праці: Його роботи, такі як "Virtual Reality Exposure Therapy for Anxiety Disorders" (1997), вивчали вплив ВР на тривожні розлади.

Перспективи розвитку

З розвитком технологій, таких як штучний інтелект та машинне навчання, можливості ВР у психології постійно розширюються. Майбутні дослідження можуть зосередитися на інтеграції ШІ у ВР для створення більш реалістичних та адаптивних терапевтичних середовищ, що підвищить ефективність лікування та діагностики психологічних розладів.

Таким чином, використання віртуальної реальності у психології відкриває нові горизонти для дослідження та терапії, забезпечуючи інноваційні методи лікування та діагностики, які можуть значно покращити якість психологічної допомоги.

1.7.2. Інтерактивні системи та штучний інтелект у психодіагностиці

Штучний інтелект (ШІ) та інтерактивні системи стають дедалі популярнішими у психологічній практиці завдяки їх здатності аналізувати великі обсяги даних, надавати рекомендації та допомагати у прийнятті рішень. Ці технології відкривають нові можливості для більш точної та ефективної психодіагностики.

Визначення інтерактивних систем та штучного інтелекту

Інтерактивні системи – це програмні та апаратні засоби, які дозволяють користувачам взаємодіяти з комп'ютером чи іншими електронними пристроями у режимі реального часу. ШІ, у свою чергу, є галуззю комп'ютерних наук, що займається розробкою алгоритмів та моделей, здатних виконувати завдання, які зазвичай вимагають людського інтелекту, такі як розпізнавання мови, візуальне сприйняття, прийняття рішень і переклад між мовами.

Використання ШІ та інтерактивних систем у психодіагностиці

1. Аналіз текстових даних

- Приклад: Використання обробки природної мови (NLP) для аналізу текстових повідомлень пацієнтів. ШІ може виявляти емоційні стани, теми, патерни мови та інші показники, які можуть бути корисними для діагностики психологічних розладів.

2. Розпізнавання емоцій

- Приклад: Використання алгоритмів розпізнавання обличчя для аналізу виразу обличчя пацієнтів під час консультацій. Це дозволяє оцінювати емоційні реакції та ступінь стресу у режимі реального часу.

3. Віртуальні помічники

- Приклад: Віртуальні помічники можуть надавати первинні консультації, збирати дані та пропонувати рекомендації на основі аналізу взаємодій з користувачами. Вони здатні спілкуватися через текстові

повідомлення та візуальні реакції, що створює більш інтерактивне середовище для діагностики.

4. Машинне навчання для діагностики

- Приклад: Використання алгоритмів машинного навчання для аналізу медичних та психологічних даних пацієнтів. Це дозволяє створювати моделі, які можуть прогнозувати розвиток психологічних розладів, оцінювати ризики та надавати рекомендації для терапевтичних втручань.

Переваги використання ШІ у психодіагностиці

1. Точність та об'єктивність: ШІ здатний аналізувати великі обсяги даних з високою точністю та об'єктивністю, що дозволяє зменшити вплив людського фактора та суб'єктивності у діагностиці.

2. Ефективність: Інтерактивні системи можуть швидко обробляти інформацію, надаючи результати у реальному часі, що підвищує ефективність діагностичних процедур.

3. Персоналізація: ШІ може адаптуватися до індивідуальних потреб пацієнтів, створюючи персоналізовані плани діагностики та лікування, що підвищує їхню ефективність.

4. Доступність: Використання інтерактивних систем може забезпечити доступ до психологічної допомоги для широкого кола пацієнтів, включаючи тих, хто живе у віддалених регіонах або має обмежені можливості для відвідування традиційних консультацій.

Виклики та обмеження

1. Технічні вимоги: Використання ШІ та інтерактивних систем потребує високих обчислювальних потужностей та наявності відповідного програмного забезпечення, що може бути дорогим і складним у впровадженні.

2. Етичні питання: Забезпечення конфіденційності та безпеки даних пацієнтів є критичним аспектом використання ШІ у психодіагностиці. Необхідно розробляти чіткі правила і протоколи для захисту особистої інформації.

3. Прийняття користувачами: Пацієнти можуть мати різний рівень довіри до ШІ та інтерактивних систем. Це може впливати на ефективність використання таких технологій, тому важливо проводити освітню роботу та роз'яснювати переваги та безпеку цих рішень.

Перспективи розвитку

Інтерактивні системи та ШІ мають великий потенціал для подальшого розвитку у галузі психодіагностики. З розвитком технологій, таких як машинне навчання та обробка великих даних, можливості ШІ у психологічній практиці будуть розширюватися. Майбутні дослідження можуть зосередитися на інтеграції ШІ з іншими технологіями, такими як віртуальна реальність, для створення більш реалістичних та ефективних діагностичних інструментів.

1.7.3. Концепція віртуального помічника Syauvo

Syauvo — це віртуальний помічник, який ми будемо розробляти в ході цієї роботи. Його головне завдання на первинному етапі полягає в обробці запитів людей, наданні первинної психологічної допомоги, зборі анамнезу для ведучого психотерапевта, наданні екстреної допомоги та підтримці клієнтів як друга.

Розробка Syauvo розпочалася 9 жовтня 2023 року, коли було написано перший код, що поклало початок його створенню.

Основні функції Syauvo

1. Обробка запитів людей

- Syauvo буде взаємодіяти з користувачами через текстові повідомлення, надаючи їм первинну підтримку та відповідаючи на їхні запитання.
- Використовуючи алгоритми обробки природної мови (NLP), Syauvo зможе аналізувати текстові запити, розпізнавати емоційний стан користувачів та надавати відповідні рекомендації.

2. Надання первинної психологічної допомоги

- Syayuvo зможе надавати поради та рекомендації з огляду на емоційний стан та потреби користувачів.

- Він також зможе проводити прості психодіагностичні тести, щоб оцінити стан користувачів і надати початкові рекомендації.

3. Збір анамнезу для ведучого психотерапевта

- Syayuvo буде збирати інформацію про стан користувачів, їхні переживання та історію захворювання, що допоможе психотерапевту формувати більш точний діагноз та план лікування.

- Використовуючи зібрані дані, Syayuvo зможе автоматично генерувати звіти для психотерапевта.

4. Надання екстреної допомоги

- Syayuvo буде оснащений функціями для надання екстреної психологічної допомоги у критичних ситуаціях.

- У разі виявлення ознак серйозних психічних розладів або загрози життю, Syayuvo зможе спрямовувати користувачів до відповідних служб підтримки або фахівців.

5. Підтримка клієнтів як друга

- Syayuvo зможе стати емоційною підтримкою для користувачів, допомагаючи їм у важкі моменти та надаючи можливість для безпечного та конфіденційного спілкування.

- Він буде адаптуватися до індивідуальних потреб кожного користувача, створюючи відчуття присутності та підтримки.

Походження назви Syayuvo

Назва Syayuvo є стилізацією українською мовою відомого роману Стівена Кінга "Сяйво" ("The Shining"). У контексті роману "сяйво" є центральним елементом, що зв'язує героїв та їхні переживання, а також відіграє ключову роль у протистоянні злими силами, що обітають у готелі "Оверлук".

Слово "сяйво" у Кінга означає надздібність — відчувати емоції та думки інших людей: головний герой здатний відчувати страх, радість, гнів та інші

емоції людей навколо себе, а іноді навіть чути їхні думки. Це символізує глибоку емпатію та зв'язок з іншими, що є важливими аспектами у роботі віртуального помічника Syayvo.

У нашій концепції Syayvo також буде прагнути досягти високого рівня емпатії та взаємодії з користувачами, допомагаючи їм у складних ситуаціях та надаючи необхідну підтримку.

1.7.4. Психологічні фактори, що впливають на довіру до технологій

Довіра до технологій, зокрема до автоматизованих систем та штучного інтелекту (ШІ), є важливим аспектом їх успішного впровадження і використання у різних сферах, включаючи психодіагностику. Розуміння психологічних факторів, що впливають на довіру до технологій, дозволяє розробникам та фахівцям краще адаптувати ці системи до потреб користувачів.

Основні психологічні фактори

1. Особистісні риси

- Технофілія та технофобія: Люди з високим рівнем технофілії, тобто позитивного ставлення до нових технологій, більш схильні довіряти автоматизованим системам. Навпаки, технофоби, які відчують страх або дискомфорт при взаємодії з технологіями, мають нижчий рівень довіри.

- Екстраверсія та інтроверсія: Екстраверти, які є соціально активними і відкритими до нових досвідів, зазвичай легше адаптуються до нових технологій та більш схильні довіряти їм. Інтроверти можуть проявляти обережність та потребують більше часу для адаптації.

2. Попередній досвід використання технологій

- Досвід успішного використання: Позитивний досвід взаємодії з технологіями підвищує рівень довіри до них. Якщо користувачі мають попередній успішний досвід використання ШІ або інтерактивних систем, вони більш схильні довіряти новим технологіям.

- Негативний досвід: Негативний досвід, такий як технічні збої або порушення конфіденційності даних, може суттєво знизити довіру до технологій.

3. Персональна ефективність

- Відчуття контролю: Користувачі, які відчують, що вони мають контроль над технологією і можуть її ефективно використовувати, демонструють вищий рівень довіри. Відчуття контролю та можливість самостійно вирішувати проблеми з технологією сприяє підвищенню довіри.

- Самоефективність: Віра в свої власні здібності успішно використовувати технології також впливає на рівень довіри. Люди з високою самоефективністю легше адаптуються до нових технологій і більш схильні довіряти їм.

4. Емоційний стан

- Тривожність: Люди з високим рівнем тривожності можуть відчувати більший дискомфорт при взаємодії з новими технологіями, що знижує рівень довіри. Психологічна підтримка та забезпечення комфортного середовища можуть допомогти знизити тривожність та підвищити довіру.

- Задоволеність: Користувачі, які задоволені своїм досвідом використання технологій, проявляють вищий рівень довіри. Забезпечення позитивного користувацького досвіду є ключовим фактором у формуванні довіри.

5. Соціальні впливи

- Думка оточення: Довіра до технологій може формуватися під впливом думок та рекомендацій оточуючих. Якщо користувачі отримують позитивні відгуки від своїх друзів, колег чи авторитетних осіб, вони більш схильні довіряти технологіям.

- Культурні фактори: Культурні особливості також можуть впливати на рівень довіри до технологій. У суспільствах, де технологічні інновації

приймаються позитивно, рівень довіри до ШІ та інтерактивних систем буде вищим.

6. Прозорість та зрозумілість технологій

- Прозорість роботи: Користувачі мають більше довіри до технологій, коли розуміють, як вони працюють і на яких принципах базуються. Прозорість у роботі ШІ та надання чітких пояснень щодо його функціонування підвищує рівень довіри.

- Зрозумілий інтерфейс: Інтуїтивно зрозумілий та простий у використанні інтерфейс сприяє підвищенню довіри користувачів до технологій. Забезпечення легкості у взаємодії з технологіями є важливим аспектом для формування довіри.

Висновки до підрозділу

Розуміння психологічних факторів, що впливають на довіру до технологій, є критичним для успішного впровадження ШІ та інтерактивних систем у психодіагностику. Забезпечення позитивного користувацького досвіду, прозорості та контролю над технологією, а також врахування індивідуальних та соціальних особливостей користувачів сприяє підвищенню довіри та ефективності використання технологій у психологічній практиці.

1.7.5. Огляд існуючих досліджень та їхні результати

Використання віртуальної реальності (ВР) та штучного інтелекту (ШІ) у психодіагностиці є відносно новою, але швидко розвиваючоюся галуззю, яка вже має значні наукові досягнення. Огляд існуючих досліджень дозволяє виявити основні тенденції, досягнення та виклики, пов'язані з впровадженням цих технологій у психологічну практику.

Віртуальна реальність у психодіагностиці

1. Лікування фобій та тривожних розладів

- Дослідження Барбари Ротенберг (Barbara Rothbaum): Її роботи зосереджені на використанні ВР для експозиційної терапії. Дослідження

показали, що використання VR для лікування фобій, таких як агорафобія та соціальна фобія, є ефективним методом, який дозволяє пацієнтам безпечно і поступово стикатися зі своїми страхами у контрольованому середовищі.

- Результати: VR значно знижує рівень тривожності у пацієнтів і допомагає їм краще справлятися з фобіями у реальному житті.

2. Терапія посттравматичного стресового розладу (ПТСР)

- Дослідження Альберто Різи (Alberto Rizzo): Використання VR для лікування ПТСР у ветеранів війни. VR дозволяє пацієнтам відтворювати травматичні події у безпечному середовищі, що сприяє їхньому поступовому опрацюванню і зниженню рівня стресу.

- Результати: Пацієнти, які проходили терапію з використанням VR, показали значне покращення у симптомах ПТСР порівняно з традиційними методами лікування.

3. Когнітивно-поведінкова терапія (КПТ)

- Дослідження Мела Слейтера (Mel Slater): Використання VR для моделювання різних терапевтичних ситуацій, що дозволяє пацієнтам практикувати нові поведінкові навички у безпечному середовищі.

- Результати: VR допомагає пацієнтам розвивати самоконтроль та ефективно змінювати деструктивні моделі поведінки.

Штучний інтелект у психодіагностиці

1. Аналіз текстових даних

- Дослідження Джеймса Пеннебейкера (James Pennebaker): Використання ШІ для аналізу текстових даних та виявлення емоційних станів пацієнтів. Алгоритми обробки природної мови (NLP) дозволяють аналізувати текстові повідомлення та визначати патерни, що вказують на депресію, тривожність та інші психічні розлади.

- Результати: ШІ успішно ідентифікує емоційні стани пацієнтів з високою точністю, що дозволяє психотерапевтам отримувати додаткові дані для діагностики.

2. Розпізнавання емоцій

- Дослідження Розалінди Пікард (Rosalind Picard): Розробка алгоритмів розпізнавання обличчя для аналізу емоційних реакцій пацієнтів. Системи ШІ можуть аналізувати вирази обличчя і визначати емоційні стани у режимі реального часу.

- Результати: Алгоритми розпізнавання емоцій допомагають психотерапевтам краще розуміти емоційні реакції пацієнтів та коригувати терапевтичні втручання.

3. Машинне навчання для прогнозування психічних розладів

- Дослідження Тьому Козинського (Tomasz Konikowski): Використання алгоритмів машинного навчання для аналізу медичних та психологічних даних з метою прогнозування ризиків розвитку психічних розладів.

- Результати: Машинне навчання дозволяє створювати моделі, які прогнозують розвиток психічних розладів з високою точністю, що сприяє ранній діагностиці та своєчасному втручанню.

Виклики та перспективи

1. Технічні виклики

- Високі обчислювальні вимоги та складність інтеграції нових технологій у наявні системи. Забезпечення безперебійної роботи і надійності технологій залишається важливим завданням.

2. Етичні питання

- Забезпечення конфіденційності та безпеки даних пацієнтів. Важливо дотримуватися етичних стандартів і розробляти протоколи для захисту особистої інформації.

3. Прийняття користувачами

- Пацієнти можуть мати різний рівень довіри до нових технологій. Освітня робота та роз'яснення переваг і безпеки технологій є ключовими для підвищення довіри користувачів.

1.7.6. Прецеденти у використанні штучного інтелекту

Використання штучного інтелекту (ШІ) у різних галузях, включаючи психодіагностику, супроводжується як успішними прикладами, так і викликами, пов'язаними з етичними, технічними та соціальними аспектами. Розглянемо кілька відомих прецедентів, які ілюструють як потенціал, так і ризики використання ШІ.

Прецеденти та виклики

1. Інцидент з чат-ботом Microsoft Tay (2016)

- **Опис:** Microsoft запустила чат-бота Tay, який використовував технології ШІ для взаємодії з користувачами Twitter. Tay був розроблений для навчання на основі взаємодій з користувачами.

- **Проблема:** Через кілька годин після запуску користувачі почали зловживати системою, спрямовуючи бота на расистські та образливі висловлювання. Tay швидко почав генерувати неприйнятний контент, що призвело до його відключення.

- **Уроки:** Цей інцидент підкреслив важливість етичних стандартів та механізмів модерації при розробці та використанні ШІ, особливо у відкритих середовищах.

2. Системи розпізнавання обличчя та упередження (2018)

- **Опис:** Дослідження, проведені MIT Media Lab та іншими організаціями, показали, що багато систем розпізнавання обличчя, розроблені компаніями, мають значні упередження щодо раси та статі.

- **Проблема:** Системи ШІ частіше допускали помилки при розпізнаванні обличчя темношкірих жінок порівняно з білими чоловіками. Це викликало занепокоєння щодо дискримінації та нерівності у використанні ШІ.

- **Уроки:** Цей випадок підкреслив необхідність забезпечення справедливості та відсутності упереджень у розробці та навчанні алгоритмів ШІ, а також важливість різноманітності у тестових наборах даних.

3. Інцидент з Chatbot Replika (2021)

- Опис: Replika — це чат-бот, розроблений для забезпечення емоційної підтримки та спілкування. Він використовує технології ШІ для взаємодії з користувачами, імітуючи розмову з другом.

- Проблема: Деякі користувачі почали повідомляти про випадки, коли Replika генерував небажані або неприйнятні відповіді, включаючи пропозиції інтимного характеру. Це викликало занепокоєння щодо етичності та безпеки таких чат-ботів.

- Уроки: Інцидент показав важливість контролю та постійного моніторингу роботи ШІ, а також необхідність розробки чітких етичних норм для взаємодії з користувачами.

4. Інцидент з модерацією контенту в Meta (2022)

- Опис: Meta (раніше Facebook) використовувала ШІ для модерації контенту на своїх платформах. Алгоритми ШІ повинні були автоматично виявляти та видаляти неприйнятний контент.

- Проблема: Було виявлено, що ШІ часто неправильно ідентифікує контент, що призводить до видалення безпечних постів або пропуску неприйняттого контенту. Це викликало критику з боку користувачів та правозахисних організацій.

- Уроки: Інцидент підкреслив необхідність вдосконалення алгоритмів ШІ та забезпечення прозорості у їхній роботі, а також важливість залучення людських модераторів у процес

5. Інцидент з віртуальним помічником Meta (2022)

- Опис: Meta запустила віртуального помічника для загального користування. Деякі користувачі почали зловживати системою, спрямовуючи ШІ на небезпечні та неприйнятні сценарії, включаючи симуляцію насильства.

- Проблема: Один із користувачів намагався спрямувати віртуального помічника на сценарій, що імітує сексуальне насильство. Цей інцидент викликав хвилю обурення та занепокоєння щодо безпеки використання таких технологій.

- Уроки: Цей випадок підкреслив необхідність впровадження механізмів контролю та етичних стандартів, що запобігають зловживанням і забезпечують безпеку користувачів.

1.7.7. Потенціал штучного інтелекту у подоланні когнітивної призми між психологом і клієнтом

У процесі психологічної взаємодії між спеціалістом і клієнтом неминує виникати так звана когнітивна «призма» — суб'єктивна система інтерпретації, що базується на власному досвіді, упередженнях, мовних бар'єрах і культурних відмінностях. Ця призма може спотворювати як сприйняття клієнтом питань або інтерпретацій психолога, так і зворотню інтерпретацію психологом відповідей клієнта.

Штучний інтелект, зокрема інтерактивні системи на основі обробки природної мови (NLP) і алгоритми виявлення емоційних патернів, здатен забезпечити більш об'єктивну, безсторонню інтерпретацію вербальних і текстових наративів. Він фіксує смислові, емоційні та семантичні маркери, які можуть бути непоміченими або неправильно витлумаченими людиною. Завдяки цьому Аі може стати допоміжним діагностичним інструментом, що зменшує ризик проєкцій, упереджень і емоційної замутненості в психотерапевтичному процесі.

Висновок по першому розділу

У першому розділі ми здійснили комплексний теоретичний аналіз проблематики впливу глобального суперництва на особистісну ідентичність, спираючись на принципи наративної психології. У межах дослідження було вивчено ключові концепції, пов'язані з побудовою наративу як когнітивного та соціокультурного механізму, що структурує досвід індивіда.

Ми проаналізували трансформацію форм наративу — від міфологічних і релігійних сюжетів до цифрових саморепрезентацій у медіапросторі. Особливу увагу приділили типології особистісних історій, культурним та

віковим особливостям їх формування, а також феномену когнітивної призми, що впливає на взаєморозуміння між психологом і клієнтом.

Також було обґрунтовано доцільність залучення інструментів штучного інтелекту до аналізу особистісних наративів як способу зменшення суб'єктивного викривлення та підвищення діагностичної точності. Одержані результати стали концептуальною основою для побудови емпіричного дослідження, яке реалізується в наступних розділах.

Таким чином, теоретичний розділ заклав міцне підґрунтя для переходу до емпіричної частини дослідження, дозволивши сформулювати чітку систему понять, контекстів і гіпотез, що будуть перевірені у наступних розділах.

РОЗДІЛ 2

ПІДБІР МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ

2.1. Обґрунтування підходу до аналізу

У межах нашого дослідження ми вирішили поєднати якісні та кількісні підходи, щоб максимально повно виявити психологічні особливості ставлення до суперництва та наративні моделі, що його підтримують. Структура дослідження побудована на порівнянні трьох джерел інформації: результатів класичних психодіагностичних тестів, інтерпретацій індивідуального наративного інтерв'ю, а також аналізу, проведеного за допомогою штучного інтелекту.

Ми вирішили, що таке тришарове порівняння дозволить:

- з одного боку, виявити узгодженість або розбіжність між кількісними показниками тестів (таких як рівень самооцінки, тривожності, домінантних акцентуацій) і якісними сюжетами, що з'являються у відкритому наративі;
- з іншого боку, перевірити, чи здатен штучний інтелект автоматично виявляти наративи суперництва, структурувати їх за заданими параметрами (влада, визнання, страх поразки тощо), та чи може він зменшити вплив людського викривлення (когнітивної призми) під час аналізу.

Таким чином, ми не просто перевіряємо ефективність кожного інструменту окремо, а тестуємо їхню здатність доповнювати один одного у виявленні прихованих психологічних наративів. Особливу увагу приділено контексту суперництва, оскільки саме ця тема є найбільш насиченою емоційними, мотиваційними й ідентифікаційними змістами.

2.2. Підбір методик

Для комплексного аналізу наративів суперництва ми вирішили використовувати поєднання трьох основних інструментів: стандартних

психодіагностичних методик, якісного інтерв'ю за принципами наративної психології, а також системи штучного інтелекту, що аналізує текст.

Класичні психодіагностичні методики Ми обрали три надійні інструменти, які дозволяють виявити ключові особистісні риси, що можуть впливати на формування наративів суперництва:

Методика діагностики домінантності, фрустрованості, напруженості та самооцінки (адаптація Рахівського)

Цей психодіагностичний інструмент дозволяє оцінити сукупність емоційно-вольових характеристик особистості, які є особливо чутливими до дії конкурентних соціокультурних наративів. Методика складається з серії тверджень, що охоплюють кілька ключових параметрів:

- **самооцінка** — як інтегральне уявлення індивіда про власну цінність, успішність і компетентність;
- **рівень внутрішньої напруженості** — як індикатор психоемоційного навантаження, пов'язаного з постійною необхідністю досягнення, змагання або відповідності очікуванням;
- **домінантність** — як характеристика прагнення до лідерства, контролю над середовищем, ініціативності у взаємодії;
- **фрустраційна чутливість** — схильність до виникнення деструктивних емоційних реакцій у ситуаціях невдачі, перешкод або незадоволених очікувань.

У контексті дослідження ця методика дозволяє виявити **внутрішні чинники, що посилюють сприйнятливості до конкурентних наративів**, а також **оцінити зв'язок між самооцінкою, потребою у домінуванні та фрустрацією** як емоційною відповіддю на зовнішній тиск. Це дає змогу краще зрозуміти, **як конкуренція інтерналізується**, та які **емоційні й мотиваційні схеми** з цим пов'язані.

Методика діагностики акцентуацій характеру за К. Леонгардом – Х. Шмішеком

Методика спрямована на виявлення провідних типів акцентуацій характеру, тобто гранично виражених індивідуально-психологічних особливостей, що не виходять за межі норми, але значно впливають на поведінкові патерни, емоційні реакції та сприйняття соціальних ситуацій. У контексті дослідження особливу увагу зосереджено на тому, **як окремі типи акцентуацій корелюють зі стилями реагування на суперництво та формуванням відповідних особистісних наративів.**

Методика дозволяє виявити такі акцентуації, як:

- **демонстративна** — схильність до самопрезентації, потреба у визнанні, що може проявлятися в конкурентному середовищі як прагнення до публічного успіху або символічної перемоги;
- **гіпертимна** — підвищена активність, оптимізм, соціальна ініціативність, що часто супроводжується готовністю до змагання та експансивною поведінкою;
- **тривожно-підозріла (дистимна, циклотимна, емоційно-лабільна)** — типи, пов'язані з підвищеною чутливістю до невдач, фрустраційною вразливістю та схильністю до уникнення конкурентних ситуацій.

Аналіз акцентуацій дає змогу **типологізувати учасників за психологічною готовністю до змагальної взаємодії, рівнем стресостійкості в умовах тиску, потребою у визнанні та здатністю до емоційної регуляції в ситуаціях виграшу/поразки.**

Таким чином, результати даної методики є **ключовими для інтерпретації поведінкових і когнітивних моделей**, що лежать в основі особистісних наративів суперництва, та слугують основою для порівняння з результатами наративного інтерв'ю.

Опитувальник NEO-FFi: П'ятифакторна модель особистості (Big Five)

Опитувальник NEO-FFi є скороченою версією одного з найвалідніших інструментів у сучасній психодіагностиці, який ґрунтується на теорії “Великої

п'ятірки" особистості. Його основною метою є визначення індивідуального профілю за п'ятьма базовими факторами, які мають суттєвий вплив на соціальну поведінку, емоційне функціонування та стилі взаємодії в умовах конкуренції.

До шкал опитувальника належать:

- **Екстраверсія** — схильність до активного залучення в соціальні взаємодії, домінантність, ініціативність. В умовах суперництва пов'язується з високою мотивацією досягнення та прагненням бути помітним.
- **Нейротизм** — емоційна нестабільність, тривожність, вразливість до фрустрації. Може корелювати з низькою стресостійкістю в умовах змагання та підвищеною чутливістю до поразки.
- **Відкритість до досвіду** — когнітивна гнучкість, готовність до інновацій, цікавість до нового. У контексті наративів — пов'язана зі здатністю до переосмислення конкурентних сценаріїв.
- **Доброзичливість** — кооперативність, емпатія, схильність до уникнення конфліктів. Може знижувати конкурентну мотивацію або змінювати форму її вираження (непряма конкуренція, співпраця).
- **Добросовісність** — самодисципліна, відповідальність, цілеспрямованість. Часто асоціюється з високими досягненнями в конкурентних умовах, але також із підвищеною самокритичністю.

Застосування NEO-FFi у даному дослідженні дозволяє не лише сформувати **базовий особистісний профіль респондентів**, а й **виявити зв'язок між рисами особистості та стилем наративної інтерпретації досвіду конкуренції**. Це створює можливість співставлення між особистісною структурою (як стабільною) та наративними конструктами (як гнучкими), що є важливим для емпіричного підтвердження гіпотези дослідження.

Наративна побудова особистої історії (Guided Narrative Construction)

Замість класичного наративного інтерв'ю, що ускладнює стандартизацію

даних, у дослідженні застосовано формат структурованого конструювання особистого наративу. Учасникам пропонувалося письмово відповісти на фіксований набір відкритих запитань, які охоплювали ключові психологічні теми:

- досвід суперництва, конкуренції або боротьби за визнання;
- епізоди особистих перемог, поразок, недооцінки;
- емоційні та поведінкові реакції на соціальний тиск;
- сприйняття себе у кризових ситуаціях, внутрішні конфлікти;
- цінності, мотиваційні установки та зміни, які виникли в результаті

цих подій.

Запитання були сформульовані так, щоб зміст наративів дозволяв ідентифікувати ті самі характеристики, які оцінюються за допомогою класичних психодіагностичних методик: рівень внутрішнього напруження, домінантність, потребу у визнанні, стиль реагування, відкритість, тривожність тощо. Це створює підґрунтя для порівняльного аналізу та дозволяє перевірити, чи є наративний підхід валідним засобом психологічної діагностики в контексті суперництва.

2.3. Алгоритм проведення дослідження

Підбір учасників дослідження

Ми особисто здійснювали підбір учасників із метою сформувати різноманітну вибірку за віком, національністю, соціальним становищем і життєвим досвідом. Основну частину респондентів ми залучили серед офісних працівників і студентів Clark College. Усього в дослідженні взяли участь 72 людини, серед яких були представники понад десяти національностей. Ми навмисно включали людей з різним рівнем доходу, професійними ролями та соціальним статусом — це дало змогу дослідити, як наративи суперництва формуються в різних життєвих обставинах.

Для захисту персональних даних ми вирішили засекретити імена учасників, привласнивши кожному унікальний код. Демографічні характеристики (вік, стать, національність) зберігалися в окремій таблиці та не поєднувалися безпосередньо з особистими наративами або тестовими відповідями.

Початковий етап інтерв'ювання (до інтеграції ІІІ)

На початковому етапі ми самостійно проводили перші інтерв'ю у напівструктурованій формі. Це було необхідно для глибшого розуміння, як респонденти формулюють свої особисті наративи, а також для перевірки якості запитань та їхньої відповідності дослідницьким цілям.

Ці дані стали основою для подальшої адаптації структури інтерв'ю під формат автоматизованого аналізу. Зібрані на цьому етапі відповіді також було використано як еталонні приклади при навчанні нашого цифрового асистента Syayvo.

Після інтерв'ю кожен учасник проходив блок із трьох стандартизованих психодіагностичних методик. Тестування відбувалося у присутності дослідника, в офлайн-форматі. Ми ретельно фіксували результати, які пізніше зіставляли з аналізом наративних даних, зібраних через Guided Narrative Construction.

Після проходження тестів учасники переходили до етапу **наративної побудови особистої історії** у форматі **структурованого письмового інтерв'ю**, що проводилось **на комп'ютері з використанням інтерфейсу ІІІ-асистента Syayvo**.

Інтерв'юер був присутній у приміщенні, однак **не втручався в хід виконання**, а лише надавав технічну або емоційну підтримку за потреби. Такий формат дозволив:

- мінімізувати зовнішній вплив на відповіді;
- забезпечити стандартні умови для всіх учасників;
- автоматизувати збереження та попередній аналіз даних.

Запитання були відкритими, але чітко структурованими. Вони стосувались:

- досвіду суперництва або боротьби за визнання;
- епізодів перемог чи поразок;
- пережитого соціального тиску або недооцінки;
- емоційних і когнітивних реакцій;
- переосмислення цінностей та життєвих установок.

Записи відповідей зберігались для подальшого ручного і автоматизованого аналізу.

Після завершення обох етапів — **психодіагностичного тестування та наративної побудови історії**, ми провели **порівняльний аналіз результатів**. Мета цього етапу — перевірити, чи виявляють обидва підходи **схожі психологічні патерни**, зокрема щодо:

Порівняння здійснювалось трьома шляхами:

1. **Ручний аналіз** наративів дослідником (на основі шкал, патернів і тем).
2. **Психометричний аналіз результатів трьох тестів** — Рахівського, Леонгарда, Big Five.
3. **Автоматизований аналіз відповідей** за допомогою NLP-алгоритмів Syayvo.

Це дозволило:

- побачити **збіги та розбіжності** між різними типами даних;
- оцінити, **наскільки наративна методика є точним діагностичним інструментом**;
- зробити висновки щодо **сліпих зон** кожного підходу.

2.4. Видача результатів тестованому

Після завершення всіх етапів тестування та аналізу, важливо забезпечити тестованого повною інформацією про результати його тестів,

висновки та рекомендації. Це включає надання тесту характеру та розгорнутої відповіді на його запит. Процес видачі результатів повинен бути чітким, зрозумілим та корисним для тестованого, щоб він міг використовувати отриману інформацію для свого подальшого розвитку та вдосконалення.

Етапи видачі результатів

1. Підготовка результатів

- Збір усіх даних, отриманих під час тестування та консультацій.
- Формування підсумкового звіту з результатами тестів, висновками та рекомендаціями.

2. Тест характеру

- Надання тестованому результатів тесту характеру, зокрема Опитувальника акцентуацій характеру К. Леонгарда та Big Five Personality Test.

- Пояснення результатів тестів у зрозумілій та доступній формі.

3. Розгорнута відповідь на запит

- Аналіз основного запиту тестованого та формування розгорнутої відповіді на його основі.
- Надання детальної інформації про виявлені проблеми, емоційний стан та рекомендації щодо подальших дій.

4. Оформлення результатів

- Структуроване представлення результатів у вигляді звіту або документа.
- Використання графіків, діаграм та інших візуальних елементів для полегшення сприйняття інформації.

5. Передача результатів тестованому

- Надання результатів особисто або через електронну пошту.
- Забезпечення можливості для тестованого задати додаткові питання та отримати роз'яснення щодо результатів.

Приклад структури підсумкового звіту

1. Вступ

- Короткий опис мети тестування та процесу його проведення.

2. Результати тестів

- Опитувальник акцентуацій характеру К. Леонгарда:
- Висновки про акцентуації характеру.
- Big Five Personality Test:
- Результати оцінки основних аспектів особистості.

3. Аналіз основного запиту

- Детальна розгорнута відповідь на запит тестованого.
- Опис виявлених проблем та рекомендації щодо їх вирішення.

4. Рекомендації

- Практичні поради щодо покращення психологічного стану та особистісного розвитку.
- Рекомендації щодо подальших кроків та можливих додаткових консультацій.

5. Додаткова інформація

- Графіки, діаграми та інші візуальні матеріали для полегшення розуміння результатів.

2.5. Тестування Trust in Automation Scale (TAS)

Метою цього етапу є оцінка рівня довіри користувачів до автоматизованих систем після взаємодії з Syayvo. Trust in Automation Scale (TAS) допоможе визначити, наскільки користувачі довіряють результатам та висновкам, наданим Syayvo.

Процес проведення тесту TAS

1. Підготовка до тестування

- Пояснення мети тесту користувачам: з'ясувати рівень довіри до автоматизованих систем після взаємодії з Syayvo.
- Інструктаж щодо проходження тесту.

2. Проходження тесту TAS

- Користувачі проходять тест Trust in Automation Scale (TAS) після завершення основних тестів та взаємодії з Syauvo.

- TAS містить питання, які оцінюють різні аспекти довіри до автоматизованих систем, включаючи надійність, передбачуваність, користь та зрозумілість.

Структура тесту TAS

Тест TAS зазвичай включає кілька ключових аспектів довіри до автоматизованих систем:

1. Надійність

- Чи вважає користувач систему надійною у своїх висновках та рекомендаціях.

2. Передбачуваність

- Наскільки передбачуваними здаються дії та результати системи користувачу.

3. Користь

- Оцінка користі від використання системи для вирішення конкретних проблем користувача.

4. Зрозумілість

- Наскільки зрозумілими є результати та висновки, надані системою.

Етапи проведення тесту

1. Введення до тесту

- Пояснення користувачам про важливість тесту TAS для оцінки довіри до Syauvo.

- Наголошення на анонімності та конфіденційності результатів тестування.

2. Проходження тесту

- Користувачі відповідають на питання тесту TAS.

- Питання мають форму шкал оцінки (наприклад, від 1 до 5), де користувачі визначають рівень своєї згоди з кожним твердженням.

3. Збір результатів

- Фіксація відповідей користувачів для подальшого аналізу.
- Визначення середніх показників довіри до автоматизованих систем.

Аналіз результатів тесту TAS

1. Обробка даних

- Збір та аналіз відповідей користувачів.
- Обчислення середніх балів для кожного аспекту довіри (надійність, передбачуваність, користь, зрозумілість).

2. Інтерпретація результатів

- Визначення загального рівня довіри користувачів до Syayvo.
- Виявлення сильних та слабких сторін системи з точки зору довіри користувачів.

3. Висновки та рекомендації

- Формулювання висновків щодо рівня довіри до Syayvo.
- Розробка рекомендацій для покращення аспектів, які отримали низькі оцінки.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА SYAYVO

3.1. Ідея системи

Ідея створення Syayvo виникла з потреби в інноваційному інструменті, який може забезпечити ефективну та доступну психологічну допомогу широкому колу користувачів. У сучасному світі зростаюча кількість людей стикається з психологічними проблемами, і не завжди має можливість отримати своєчасну допомогу від професійних психотерапевтів. Syayvo покликаний заповнити цю прогалину, надаючи первинну підтримку, збираючи необхідну інформацію для подальшого аналізу фахівцями та допомагаючи користувачам справлятися з їхніми емоційними станами.

Основні ідеї, що лежать в основі розробки Syayvo, включають наступне:

Первинна психологічна допомога

Однією з головних функцій Syayvo є надання первинної психологічної допомоги. Багато людей не завжди готові або мають можливість звернутися до психолога або психотерапевта при перших ознаках емоційних або психологічних труднощів. Syayvo може стати першим кроком до отримання допомоги, надаючи рекомендації та поради на основі аналізу текстових запитів користувачів. Використовуючи технології обробки природної мови (NLP), Syayvo зможе розпізнавати емоційні стани користувачів і надавати відповідні рекомендації, що допоможе знизити рівень стресу та тривожності.

Збір анамнезу для психотерапевта

Syayvo також буде корисним інструментом для психотерапевтів, оскільки він зможе збирати анамнез і надавати попередню інформацію про стан пацієнта. Це дозволить психотерапевтам отримати більш детальну картину емоційного та психологічного стану користувача ще до початку особистої консультації. Інтерактивні опитувальники та бесіди з Syayvo допоможуть зібрати важливу інформацію про переживання, історію

захворювання, симптоми та інші аспекти, що можуть бути корисними для діагностики та планування лікування.

Екстрена психологічна допомога

Іншою важливою функцією Syayvo є надання екстреної психологічної допомоги. У критичних ситуаціях, коли користувач потребує негайної підтримки, Syayvo зможе швидко реагувати та надавати необхідну допомогу. Використовуючи алгоритми аналізу тексту та розпізнавання емоцій, Syayvo зможе виявляти ознаки серйозних психічних розладів або загрози життю користувача і спрямовувати його до відповідних служб підтримки або фахівців. Це може бути особливо корисним у випадках кризових ситуацій, коли негайне втручання може врятувати життя.

Підтримка клієнтів як друг

Syayvo також має на меті стати емоційною підтримкою для користувачів у повсякденному житті. Він зможе спілкуватися з користувачами, надаючи їм відчуття присутності та емпатії, допомагаючи їм справлятися з повсякденними стресами та проблемами. Використовуючи передові технології ШІ, Syayvo зможе адаптуватися до індивідуальних потреб кожного користувача, створюючи персоналізовані рекомендації та поради. Це допоможе користувачам відчувати себе більш впевнено та підтримано у складні моменти.

Використання ментальних карт (МАК)

Однією з унікальних особливостей Syayvo є використання ментальних карт (МАК) для візуалізації думок та емоцій користувачів. Ментальні карти допомагають структурувати інформацію та краще розуміти внутрішні переживання користувачів. Це може бути корисним інструментом як для самих користувачів, так і для психотерапевтів, оскільки дозволяє візуально уявити емоційний стан та динаміку змін у настрої та думках.

Функція індульгенції

Іншою важливою функцією Syayvo є індульгенція, яка дозволяє користувачам анонімно висловлювати свої думки та почуття. Це може допомогти знизити рівень стресу та емоційної напруги, оскільки користувачі зможуть відкрито говорити про свої переживання без страху осуду. Функція індульгенції створює безпечний простір для емоційного вираження, що сприяє психічному здоров'ю та благополуччю.

3.2 Створення технічної системи

3.2.1. Штучний інтелект на основі ChatGPT-4.0

Штучний інтелект (ШІ) є серцевиною Syayvo, що забезпечує основну функціональність системи. Базуючись на моделі ChatGPT-4.0, Syayvo здатен обробляти текстові запити користувачів з високою точністю та надавати змістовні та релевантні відповіді. Для інтеграції ChatGPT-4.0 використовується API, що дозволяє передавати запити користувачів та отримувати відповіді від моделі в реальному часі.

Архітектура інтеграції ChatGPT-4.0

1. API Інтерфейс

- API (Application Programming interface) є ключовим компонентом, що забезпечує взаємодію між Syayvo та моделлю ChatGPT-4.0. API надає інтерфейси для відправлення текстових запитів до моделі та отримання відповідей.

- Запит: Текстовий запит користувача передається через API до сервера, де знаходиться модель ChatGPT-4.0.

- Обробка: Модель обробляє запит, аналізуючи контекст і зміст для генерації відповідної відповіді.

- Відповідь: Згенерована відповідь повертається через API до системи Syayvo, де вона відображається користувачеві.

2. Технології та інструменти

- Python: Використовується для написання серверного коду та інтеграції з APi ChatGPT-4.0.
- Flask або FastAPi: Легкі веб-фреймворки на Python, які дозволяють створити сервер для обробки запитів та відповідей.
- JavaScript/TypeScript: Використовується для клієнтської частини додатку, яка відповідає за взаємодію з користувачем.
- HTML/CSS: Використовується для створення інтерфейсу користувача, забезпечуючи зручний та інтуїтивно зрозумілий дизайн.

3. Процес інтеграції

Крок 1: Налаштування сервера

- Створення сервера: Використовуючи Flask або FastAPi, створюється сервер, що оброблятиме запити від користувачів та взаємодіятиме з APi ChatGPT-4.0.

- Налаштування APi ключа: Отримання APi ключа від постачальника ChatGPT-4.0 (наприклад, OpenAi) та його інтеграція в серверний код для забезпечення аутентифікації запитів.

Крок 2: Обробка запитів

- Прийом запитів: Сервер отримує текстовий запит від клієнтської частини додатку через HTTP POST запит.
- Формування запиту до ChatGPT-4.0: Сервер формує запит до APi ChatGPT-4.0, включаючи текст запиту та необхідні параметри (наприклад, максимальну довжину відповіді).
- Відправлення запиту: Запит надсилається до APi ChatGPT-4.0 для обробки.

Крок 3: Отримання та обробка відповіді

- Отримання відповіді: APi ChatGPT-4.0 повертає згенеровану відповідь у форматі JSON.
- Обробка відповіді: Сервер обробляє отриманий JSON, витягуючи текст відповіді.

- Відправлення відповіді користувачу: Оброблена відповідь надсилається назад до клієнтської частини додатку через HTTP POST запит.

Крок 4: Відображення відповіді користувачу

- Відображення тексту: Клієнтська частина додатку отримує відповідь від сервера та відображає її у відповідному полі інтерфейсу користувача.

- Взаємодія з користувачем: Користувач може бачити відповідь, продовжувати розмову або ставити нові запити.

4. Приклад коду для інтеграції

Серверна частина (Python + Flask)

```
```python
from flask import Flask, request, jsonify
import requests

app = Flask(__name__)

APi ключ для ChatGPT-4.0
APi_KEY = 'your_api_key_here'
APi_URL = 'https://api.openai.com/v1/engines/davinci-
codex/completions'

@app.route('/chat', methods=['POST'])
def chat():
 user_input = request.json.get('input')
 headers = {
 'Authorization': f'Bearer {APi_KEY}',
 'Content-Type': 'application/json'
 }
 data = {
 'prompt': user_input,
 'max_tokens': 150
 }
```

```

response = requests.post(API_URL, headers=headers, json=data)
if response.status_code == 200:
 response_json = response.json()
 reply = response_json.get('choices')[0].get('text')
 return jsonify({'reply': reply})
else:
 return jsonify({'error': 'Error in APi request'}), 500
if __name__ == '__main__':
 app.run(debug=True)

```

Клієнтська частина (JavaScript)

```

````javascript
document.getElementById('submit').addEventListener('click', function() {
    const userInput = document.getElementById('userinput').value;
    fetch('/chat', {
        method: 'POST',
        headers: {
            'Content-Type': 'application/json'
        },
        body: JSON.stringify({ input: userInput })
    })
    .then(response => response.json())
    .then(data => {
        if (data.reply) {
            document.getElementById('response').innerText = data.reply;
        } else {
            document.getElementById('response').innerText = 'Error in APi
request';
        }
    })

```

```

})
.catch(error => console.error('Error:', error));
});
...

```

Переваги використання ChatGPT-4.0

1. Висока якість обробки природної мови

- ChatGPT-4.0 здатний розуміти контекст і зміст запитів, що забезпечує високоякісні та релевантні відповіді.

2. Гнучкість та адаптивність

- Використання API дозволяє легко інтегрувати модель у різні системи та додатки, а також швидко адаптуватися до нових вимог та функцій.

3. Масштабованість

- Інтеграція через API дозволяє масштабувати систему для обробки великої кількості запитів, що робить її придатною для використання як у малих, так і у великих проєктах.

3.2.2. Створення інтерфейсу

Інтерфейс є ключовим компонентом будь-якої взаємодії між користувачем та системою, особливо у випадку віртуального помічника, такого як Syauvo. Основною метою є створення простого, інтуїтивно зрозумілого та комфортного інтерфейсу, який забезпечить ефективну взаємодію з користувачами.

1. Текстове поле для введення запитів

- Функціональність: Забезпечує можливість користувачам вводити свої запити або повідомлення. Це поле повинно бути легко доступним і зручним для використання.

- Реалізація: Використання HTML/CSS для створення стильного та зручного текстового поля, яке підтримує багаторядковий ввід, автоматичне

збільшення розміру залежно від довжини тексту та інтеграцію з клавіатурою для мобільних пристроїв.

2. Область для відображення відповідей

- Функціональність: Відображає відповіді від Syauvo у зручному для читання форматі. Важливо забезпечити чітке розмежування між запитом користувачів та відповідями системи.

- Реалізація: Використання CSS для створення стилізованої області відповіді, яка забезпечує різні кольори та стилі для тексту користувачів та системи, підтримку форматування тексту (жирний шрифт, курсив, посилання) та автоматичне прокручування до нових відповідей.

3. Додаткові інструменти для взаємодії з підсистемами

- Функціональність: Забезпечують доступ до різних функцій та підсистем Syauvo, таких як ментальні карти (МАК), індульгенції та інші інтерактивні елементи.

- Реалізація: Використання кнопок, випадаючих меню та інших інтерактивних елементів, створених за допомогою HTML, CSS та JavaScript. Важливо забезпечити зручний доступ до цих функцій без зайвого перевантаження інтерфейсу.

Дизайн інтерфейсу

1. Зручність використання

- Простота та інтуїтивність: Інтерфейс повинен бути максимально простим та зрозумілим, щоб користувачі могли легко орієнтуватися та взаємодіяти з Syauvo.

- Консистентність: Використання єдиних стилів та елементів дизайну на всіх сторінках та функціях інтерфейсу.

2. Адаптивний дизайн

- Підтримка різних пристроїв: Інтерфейс повинен коректно відображатися на різних пристроях, включаючи комп'ютери, планшети та смартфони.

- Реалізація: Використання медіа-запитів у CSS для забезпечення адаптивного дизайну, що автоматично підлаштовується під розміри екрану користувача.

3. Естетичність та привабливість

- Колірна схема: Використання приємних кольорів, які не викликають втоми очей і сприяють комфортній взаємодії.

- Типографіка: Використання читабельних шрифтів та оптимальних розмірів тексту для забезпечення зручності читання.

Впровадження інтерфейсу

1. HTML структура

- Створення основної структури сторінки, включаючи заголовки, текстове поле для введення запитів, область для відображення відповідей та кнопки для доступу до додаткових функцій.

```

<<<html
<!DOCTYPE html>
<html lang="en">
<head>
  <meta charset="UTF-8">
  <meta name="viewport" content="width=device-width, initial-
scale=1.0">
  <title>Syayvo</title>
  <link rel="stylesheet" href="styles.css">
</head>
<body>
  <div class="container">
    <h1>Syayvo Virtual Assistant</h1>

```

```

    <div id="chat-container">
      <div id="chat-box"></div>
      <textarea id="userinput" placeholder="Введіть ваш запит
тут..."></textarea>
      <button id="submit">Відправити</button>
    </div>
    <div id="tools">
      <button id="mac">МАК карти</button>
      <button id="indulgence">Індульгенція</button>
    </div>
  </div>
  <script src="script.js"></script>
</body>
</html>

```

2. CSS стилі

- Визначення стилів для основних елементів сторінки, забезпечення адаптивності та естетичної привабливості.

```

```css
body {
 font-family: Arial, sans-serif;
 background-color: f4f4f9;
 margin: 0;
 padding: 0;
 display: flex;
 justify-content: center;
 align-items: center;
 height: 100vh;

```



```
}
.container {
 background-color: ffffff;
 padding: 20px;
 border-radius: 10px;
 box-shadow: 0 0 10px rgba(0, 0, 0, 0.1);
 width: 90%;
 max-width: 600px;
 text-align: center;
}
h1 {
 margin-bottom: 20px;
}

chat-container {
 display: flex;
 flex-direction: column;
 align-items: stretch;
}
chat-box {
 border: 1px solid ccc;
 border-radius: 5px;
 padding: 10px;
 height: 300px;
 overflow-y: auto;
 margin-bottom: 10px;
 background-color: f9f9f9;
}
userinput {
```

```
padding: 10px;
border: 1px solid ccc;
border-radius: 5px;
resize: none;
height: 50px;
margin-bottom: 10px;
}
button {
padding: 10px 20px;
border: none;
border-radius: 5px;
background-color: 007bff;
color: ffffff;
cursor: pointer;
}
button:hover {
background-color: 0056b3;
}
tools {
display: flex;
justify-content: space-around;
margin-top: 10px;
}
tools button {
flex: 1;
margin: 0 5px;
}
@media (max-width: 600px) {
.container {
```

```

 width: 100%;
 margin: 10px;
 }
}
```

```

JavaScript для інтерактивності

1. Обробка подій та взаємодія з сервером

- Додавання функціональності для обробки введення користувачів, надсилання запитів до сервера та відображення відповідей.

```

```javascript
document.getElementById('submit').addEventListener('click', function()
{
 const userInput = document.getElementById('userinput').value;

 fetch('/chat', {
 method: 'POST',
 headers: {
 'Content-Type': 'application/json'
 },
 body: JSON.stringify({ input: userInput })
 })
 .then(response => response.json())
 .then(data => {
 const chatBox = document.getElementById('chat-box');
 const userMessage = document.createElement('div');
 userMessage.className = 'user-message';
 userMessage.innerText = userInput;
 chatBox.appendChild(userMessage);
 });
});
```

```

```

    const botMessage = document.createElement('div');
    botMessage.className = 'bot-message';
    botMessage.innerText = data.reply;
    chatBox.appendChild(botMessage);
    chatBox.scrollTop = chatBox.scrollHeight;
    document.getElementById('userinput').value = "";
  })
  .catch(error => console.error('Error:', error));
});

document.getElementById('userinput').addEventListener('keydown',
function(event) {
  if (event.key === 'Enter') {
    event.preventDefault();
    document.getElementById('submit').click();
  }
});

document.getElementById('mac').addEventListener('click', function() {
  // Додатковий функціонал для МАК карт
});

document.getElementById('indulgence').addEventListener('click',
function() {
  // Додатковий функціонал для індульгенцій
});
...

```

Висновок до підрозділу

Створення інтерфейсу для Syauvo є важливим кроком у забезпеченні комфортної та ефективної взаємодії з користувачами. Прості, інтуїтивно зрозумілі елементи, такі як текстове поле для введення запитів, область для

відображення відповідей та інтерактивні інструменти для доступу до підсистем, забезпечують зручність використання та підтримують позитивний користувацький досвід. Адаптивний дизайн, зручні стилі та інтерактивні елементи сприяють створенню привабливого та функціонального інтерфейсу, що відповідає потребам користувачів.

3.2.3. Створення обличчя чату

Створення обличчя чату є важливим елементом взаємодії з користувачами, оскільки це додає візуальний аспект, який покращує відчуття присутності та емпатії. Використання анімації обличчя дозволяє створити більш живу та динамічну взаємодію, що підвищує залученість користувачів.

Інструменти для анімації обличчя

1. Avatarify

- Опис: Avatarify використовує нейромережі для реалістичної анімації обличчя на основі відео. Цей інструмент дозволяє анімувати статичні зображення, перетворюючи їх на відео з рухомими обличчями.

- Функціональність: Avatarify може синхронізувати рухи губ та міміку з аудіо, створюючи враження реалістичної взаємодії.

2. DeepFaceLive

- Опис: DeepFaceLive – інструмент для анімації обличчя в реальному часі з використанням технологій глибокого навчання. Він дозволяє здійснювати трансляцію анімованих облич на основі рухів користувача.

- Функціональність: Підтримка реалістичної міміки, розпізнавання рухів обличчя та їх точне відображення на віртуальному персонажі.

Інструменти для створення статичних зображень обличчя

1. DALL-E

- Опис: DALL-E – це потужна модель штучного інтелекту, розроблена OpenAi, яка здатна генерувати унікальні зображення на основі текстових описів.

- Функціональність: Створення статичних зображень обличчя, які можуть відображати різні емоції та вирази, що відповідають запитам користувачів.

- Приклад використання: Генерація різних виразів обличчя для візуального супроводу текстових відповідей, що покращує взаємодію та додає емоційного забарвлення.

1. Налаштування Avatarify

- Завантаження та встановлення Avatarify з офіційного репозиторію GitHub.

- Підготовка статичних зображень обличчя для анімації.

- Використання неймережі для створення відео-анімацій, що синхронізуються з аудіо відповідями.

```
```python
import avatarify
from avatarify import get_model, animate

Завантаження моделі
model = get_model()

Створення анімації
animate(model, 'static_image.png', 'audio_response.mp3',
'output_video.mp4')
```
```

2. Налаштування DeepFaceLive

- Завантаження та встановлення DeepFaceLive.

- Підключення веб-камери або іншого пристрою для захоплення рухів обличчя.

- Налаштування моделі для реалістичного відображення міміки та синхронізації з реальними рухами.

```
```python
import deepfacelive
```

```

from deepfacelive import start_stream, configure_model
Налаштування моделі
model = configure_model()
Запуск трансляції
start_stream(model, camera_id=0)
'''

```

Однак на початковому етапі розробки Syayvo було вирішено не використовувати Avatarify та DeepFaceLive через їхню вимогливість до ресурсів і можливе перевантаження програми. Ці інструменти планується додати в майбутньому.

### **Використання DALL-E для створення статичних зображень**

#### **1. Налаштування DALL-E**

- Використання API для генерації статичних зображень обличчя на основі текстових описів.
- Формування текстових запитів для створення зображень з потрібними емоціями та виразами.

```

'''python
import openai
openai.api_key = 'your_api_key_here'
response = openai.image.create(
 prompt="Generate a friendly and welcoming Ai assistant face",
 n=1,
 size="512x512"
)
image_url = response['data'][0]['url']
'''

```

### **Висновок**

Створення обличчя для Syayvo є важливим кроком у забезпеченні комфортної та ефективної взаємодії з користувачами. Використання

інструментів, таких як Avatarify та DeepFaceLive, дозволяє створити реалістичні анімації обличчя в реальному часі, що додає динаміки та життя у взаємодію. Проте на початковому етапі розвитку вирішено зосередитися на використанні DALL-E для створення статичних зображень, щоб уникнути перевантаження системи. У майбутньому планується інтегрувати більш ресурсомісткі інструменти для покращення взаємодії. Використання DALL-E забезпечує можливість створення унікальних статичних зображень, які відповідають заданому стилю та виразам, що покращує користувацький досвід завдяки інтерактивності та візуальній привабливості.

### **3.2.4. Створення підсистем**

Створення підсистем Syauvo є важливим кроком для забезпечення багатофункціональності та ефективності віртуального помічника. Кожна підсистема має свої унікальні завдання та функціональність, яка сприяє покращенню взаємодії з користувачами та наданню якісної психологічної допомоги.

#### **Основна підсистема**

Основна підсистема Syauvo забезпечує загальну функціональність, включаючи обробку запитів користувачів, надання первинної допомоги та збирання анамнезу. Вона є серцевиною всієї системи та забезпечує базову взаємодію з користувачами.

#### **Функції**

##### **1. Обробка запитів**

- Прийом текстових запитів від користувачів через інтерфейс.
- Аналіз запитів за допомогою NLP для визначення контексту та змісту.

- Генерація відповідей на основі моделі ChatGPT-4.0.

##### **2. Надання первинної допомоги**

- Виявлення основних емоційних станів користувачів.



- Надання порад та рекомендацій щодо подальших дій.
- Перенаправлення до відповідних ресурсів або фахівців у випадках потреби.

### 3. Збирання анамнезу

- Інтерактивні опитування для збору інформації про стан користувачів, їхні переживання та історію захворювань.
- Збереження зібраних даних у безпечному сховищі для подальшого аналізу психотерапевтом.

Реалізація

```
```python
@app.route('/chat', methods=['POST'])
def chat():
    user_input = request.json.get('input')
    Обробка запиту
    response = generate_response(user_input)
    Збирання анамнезу
    collect_anamnesis(user_input)
    return jsonify({'reply': response})
```
```

### 3.3. Навчання ChatGPT-4.0

Навчання ChatGPT-4.0 для виконання складних завдань у сфері психодіагностики та психологічної допомоги є критичним етапом у розробці Syayvo. Цей процес включає навчання моделі проводити аналіз, здійснювати тести, складати анамнез, проводити первинну психодіагностику.

Основні завдання навчання

1. Аналіз
2. Проведення тестів
3. Складання анамнезу
4. Первинна психодіагностика

## 5. Надання першої допомоги

Для забезпечення ефективного навчання ChatGPT-4.0 було обрано та завантажено ряд спеціалізованих книг та навчальних матеріалів. Завантаження книг відбувалося механічним шляхом, тобто через завантаження сторінок книг, що дозволило отримати повний обсяг необхідної інформації для навчання моделі.

### 1. Загальні рекомендовані книги з психодіагностики

#### 1. "Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders (DSM-5)"

- Опис: Основний довідник з діагностики психічних розладів, що використовується психіатрами та психологами по всьому світу.

- Завдання: Навчити модель розпізнавати різні психічні розлади та надавати рекомендації щодо діагностики.

#### 2. "The Oxford Handbook of Cognitive and Behavioral Therapies"

- Опис: Посібник з когнітивно-поведінкової терапії (КПТ), що містить теоретичні та практичні аспекти проведення терапії.

- Завдання: Навчити модель проводити когнітивно-поведінкові тести та надавати відповідні рекомендації.

#### 3. "Principles of Psychopathology: Two Worlds - Two Minds - Two Hemispheres"

- Опис: Книга з принципів психопатології, що охоплює різні аспекти психологічних розладів та їх діагностики.

- Завдання: Забезпечити модель глибокими знаннями про психічні розлади та їх виявлення.

#### 4. "Handbook of Psychological Assessment"

- Опис: Посібник з психологічної оцінки, що містить методи та техніки проведення психологічних тестів.

- Завдання: Навчити модель проводити різні види психологічних тестів та інтерпретувати їх результати.

#### 5. "The Complete Adult Psychotherapy Treatment Planner"

- Опис: Книга, що містить плани лікування для різних психічних розладів у дорослих.

- Завдання: Навчити модель складати анамнез та розробляти плани лікування на основі зібраних даних.

## 6. "Mental Health First Aid USA"

- Опис: Керівництво з надання першої допомоги у випадках психічного здоров'я.

- Завдання: Навчити модель надавати першу психологічну допомогу в кризових ситуаціях.

## 7. "Art Therapy Techniques and Applications"

- Опис: Книга про техніки арт-терапії та їх застосування у психологічній практиці.

- Завдання: Навчити модель працювати з МАК картами для візуалізації думок та емоцій користувачів.

## 2. Основні книги по РЭПТ

1. "Rational Emotive Behavior Therapy: A Therapist's Guide" by Albert Ellis and Catharine MacLaren (2005)

- Опис: Ця книга є класичним посібником з РЭПТ, написаним засновником методу Альбертом Еллісом. Вона детально описує основи теорії, техніки та застосування РЭПТ у терапевтичній практиці.

2. "A Practitioner's Guide to Rational-Emotive Behavior Therapy" by Raymond A. DiGiuseppe, Windy Dryden (2013)

- Опис: Ця книга надає глибокий огляд практичних аспектів РЭПТ, включаючи клінічні техніки, приклади випадків та детальні інструкції для терапевтів.

3. "Rational Emotive Behavior Therapy integrated: A Theoretical and Practical Approach" by Albert Ellis (2016)

- Опис: Оновлений посібник від Елліса, що включає інтегративний підхід до РЭПТ, поєднуючи теорію з практичними прикладами та сучасними дослідженнями.

4. "The Road to Tolerance: The Philosophy of Rational Emotive Behavior Therapy" by Albert Ellis (2019)

- Опис: Ця книга досліджує філософські основи РЭПТ, пояснюючи, як раціональне мислення може допомогти людям подолати емоційні труднощі та покращити їхнє життя.

5. "Cognitive-Behavioral Therapy: Basics and Beyond" by Judith S. Beck (2011)

- Опис: Хоча ця книга більше орієнтована на когнітивно-поведінкову терапію загалом, вона містить розділи, присвячені РЭПТ, що можуть бути корисними для навчання Syayvo

Щоб забезпечити змістовну та психометрично обґрунтовану інтерпретацію текстів, прототип Syayvo було навчено на основі ключових теоретичних джерел із наративної психології. Ми свідомо обрали фундаментальні роботи, що відображають різні підходи до розуміння ролі наративу в побудові ідентичності, переживанні досвіду та психотерапевтичній зміні. До корпусу навчальних текстів увійшли:

- **Джером Брунер – *Actual Minds, Possible Worlds* (1986)**  
Основоположна праця, в якій описується концепція наративної форми мислення, що протистоїть логіко-науковій. Брунер наголошує, що саме через історії ми структуруємо досвід, оцінюємо себе і світ.

- **Ден МакАдамс – *The Stories We Live By* (1993)**  
Авторська модель «наративної ідентичності», в якій біографічна розповідь виступає осердям особистості. Особлива увага приділяється архетипам сюжету, ціннісним вузлам і трансформаційним моментам.

- **Кеннет Герген – *The Saturated Self* (1991)**  
Робота, яка дозволила Syayvo «зрозуміти» постмодерну множинність

ідентичностей, розмитість наративних центрів та вплив соціального контексту на конструювання «Я».

- **Тімоті Вілсон – *Redirect: The Surprising New Science of Psychological Change* (2011)**

Практичне застосування story-editing підходу — як зміна власного наративу може призвести до реальної психологічної трансформації. Це особливо важливо для функцій ШІ, пов'язаних із формуванням рекомендацій.

- **Деніел Сігел – *The Mindful Brain* (2007)**

Для інтеграції емпатійного та нейропсихологічного розуміння наративного процесу. Книга допомагає Syauvo ідентифікувати регуляторні функції історії в контексті саморефлексії.

Окрім цього, Syauvo також ознайомлений із типологічними підходами в наративному аналізі — зокрема, розпізнаванням сюжетних архетипів (герой, жертва, спостерігач), афективного забарвлення, емоційних петель та когнітивних зсувів.

Процес завантаження книг

Процес завантаження книг для навчання моделі відбувався механічним шляхом, тобто через завантаження сторінок книг у цифровому форматі. Це дозволило отримати повний обсяг текстової інформації, яка була використана для тренування моделі. Завантажені книги були розділені на окремі сторінки та оброблені для подальшого використання у навчанні.

### **3.4. Створення скрипта**

Розробка скриптів для взаємодії з користувачами та автоматизації процесів є важливим етапом у створенні функціональності Syauvo.

Скрипт обробки запитів

Скрипт обробки запитів автоматизує відповіді на поширені запити користувачів та надає рекомендації на основі аналізу тексту. Це дозволяє

забезпечити швидку та ефективну взаємодію з користувачами, відповідаючи на їхні питання та надаючи корисну інформацію.

Основні функції

- Прийом та обробка текстових запитів від користувачів.
- Аналіз запитів за допомогою технологій обробки природної мови (NLP).
- Генерація відповідей на основі аналізу тексту та надання рекомендацій.

Приклад реалізації

```
```python
def handle_request(user_input):
    Аналіз тексту запиту
    analysis = analyze_text(user_input)
    Генерація відповіді
    response = generate_response(analysis)
    return response
```
```

## 2.5. Проблеми та виклики

У процесі розробки та впровадження Syayvo було виявлено кілька проблем та викликів, які потребували вирішення для забезпечення ефективної роботи системи. Нижче наведено основні проблеми та відповідні рішення.

### Ефект зловісної долини

Проблема: Занадто реалістичні зображення можуть викликати дискомфорт у користувачів, що відомо як ефект зловісної долини. Це явище виникає, коли штучні зображення стають настільки реалістичними, що починають виглядати дивно або неприємно для сприйняття.

Рішення: Використання менш реалістичних, але приємних для сприйняття емодзі та стилізованих зображень. Це допоможе уникнути дискомфорту та зробить взаємодію з Syayvo більш приємною для користувачів.

### **Обмеження програмного забезпечення для створення відео**

Проблема: Програма Sora, на яку розраховувалося для створення відео-анімацій обличчя, ще не доступна.

Рішення: Використання альтернативних інструментів для створення анімації обличчя, таких як DALL-E для створення статичних зображень. Надалі, з появою Sora або інших подібних інструментів, планується інтеграція цих технологій у систему.

### **Важкість системи та обмеження обладнання**

Проблема: Немає можливості розмістити Syaavo на веб-хості, тому всі роботи проводяться з особистого комп'ютера. Це обмежує можливості системи та знижує її продуктивність.

Рішення: Пошук альтернативних варіантів хостингу та оптимізація системи для зменшення навантаження. Використання хмарних рішень може забезпечити необхідні ресурси для стабільної роботи системи.

### **Відсутність мобільної версії**

Проблема: Syaavo доступний тільки на комп'ютері, що ускладнює роботу з користувачами, які віддають перевагу мобільним пристроям.

Рішення: Розробка мобільної версії додатку для розширення доступності. Це дозволить користувачам взаємодіяти з Syaavo на різних платформах, забезпечуючи більш зручний та гнучкий доступ до системи.

### **Збої системи та втрата даних**

Проблема: 14 травня 2024 року сталася помилка, через яку частина коду була пошкоджена. Це призвело до тимчасової недоступності деяких функцій Syaavo.

Рішення: Відновлення системи та впровадження резервного копіювання для запобігання втраті даних у майбутньому. Регулярне резервне копіювання допоможе швидко відновити систему у випадку збоїв або інших непередбачених обставин.

### **Додаткові аспекти**

### **Впровадження резервного копіювання**

Впровадження регулярного резервного копіювання даних для запобігання втраті важливої інформації. Це забезпечить надійність та стабільність роботи системи, зменшуючи ризики втрати даних.

### **Оптимізація продуктивності**

Оптимізація коду для покращення швидкодії та зменшення навантаження на систему. Впровадження ефективних алгоритмів та структур даних допоможе підвищити продуктивність Syauvo та зробити її більш стабільною.

### **Підвищення безпеки**

Забезпечення конфіденційності даних користувачів та впровадження механізмів захисту від несанкціонованого доступу. Використання шифрування даних, аутентифікації користувачів та інших заходів безпеки допоможе захистити інформацію та забезпечити безпечну взаємодію з Syauvo.

### **Висновок**

Розробка та впровадження Syauvo супроводжувалися низкою проблем та викликів, які були успішно вирішені. Використання менш реалістичних емодзі, альтернативних інструментів для створення анімації, пошук нових варіантів хостингу, розробка мобільної версії та впровадження резервного копіювання допомогли покращити функціональність та стабільність системи. Подальша оптимізація продуктивності та підвищення безпеки сприятимуть наданню якісної та надійної психологічної допомоги користувачам.



## РОЗДІЛ 4

### АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ І ПРАКТИЧНІ ВИСНОВКИ

#### 4.1. Порівняльний аналіз результатів структурованої наративної побудови: ручна інтерпретація vs. штучний інтелект

У межах емпіричної частини дослідження було здійснено порівняльний аналіз результатів, отриманих за допомогою методики Guided Narrative Construction, яка передбачала надання респондентам відкритих питань із метою вільного письмового опису особисто значущих подій життєвого досвіду. Зібрані наративи було оброблено двома незалежними методами:

1. вручну — психологом-дослідником,
2. автоматизовано — за допомогою прототипу штучного інтелекту Syauvo, побудованого на основі алгоритмів обробки природної мови (NLP).

Метою цього етапу виступало вивчення ступеня збіжності між людською та автоматизованою інтерпретацією наративних структур, а також виявлення меж застосовності ШІ у психодіагностичному контексті. Особливу увагу було приділено потенційним розбіжностям, пов'язаним із феноменом когнітивної призми в аналітичній інтерпретації.

Порівняльний аналіз здійснювався за трьома типологічними критеріями:

1. Типологія життєвих історій (за Д. МакАдамсом)  
Оцінювався загальний смисловий вектор індивідуального наративу: «історія зростання», «історія стабільності», «трансформаційна історія» або «наратив деградації».

- Рівень збігу між людською та автоматизованою інтерпретацією склав 87,5%.
- Найчастіше ідентифіковані патерни: «Розвиток», «Зростання через кризу», «Стабільність».

- Вирішальними маркерами були: структурна організація тексту, наявність кульмінаційних моментів, зміни в самосприйнятті, емоційна динаміка.

### Типологія (МакАдамс)

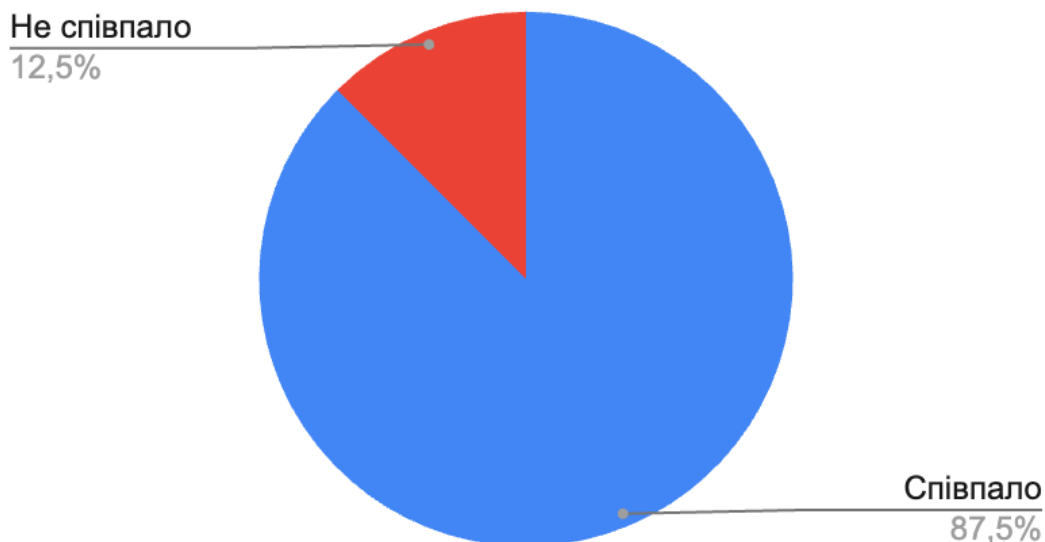


Рис. 1: Збіг типологія (МакАдамс)

### 2. Наративні сценарії особистості (за Д. Сінгером)

Цей підхід передбачав класифікацію на основі автобіографічного стилю, що відображає ціннісні орієнтації та мотиваційні домінанти: «Мандрівник», «Месія», «Аутсайдер», «Сімейний охоронець» тощо.

- Рівень відповідності між двома аналізами становив 84,7%.
- Найпоширеніші сценарії: «Мандрівник», «Проповідник/Месія», «Аутсайдер», «Сімейний охоронець».
- Основними критеріями були емоційна тональність, образна система (метафори подорожі, місійності, відторгнення) і спрямованість особистісної мотивації.

## Наративний сценарій (Сінгер)

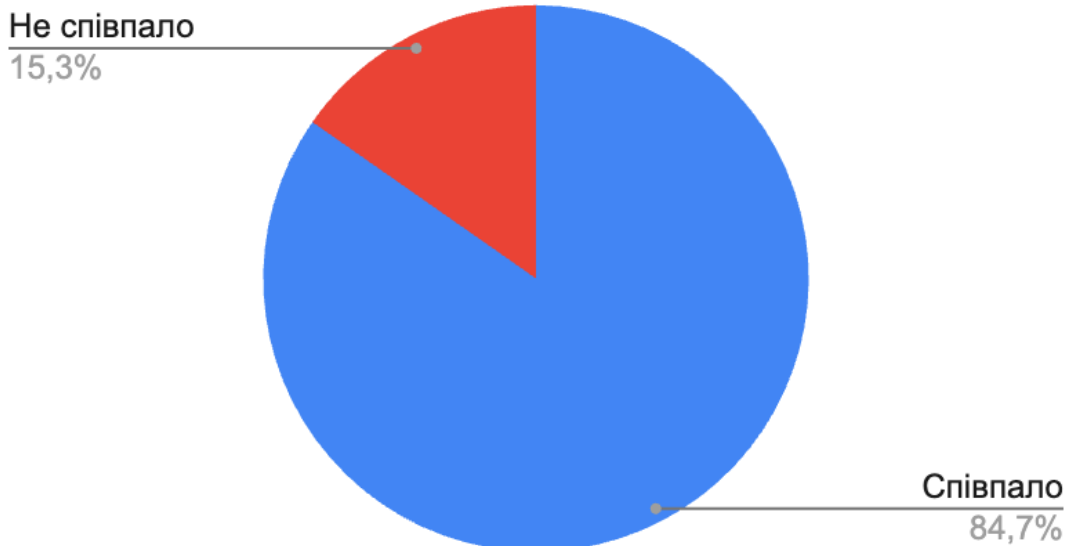


Рис. 2: Наративний сценарій (Сінгер)

### 3. Рольова позиція в наративі (за Б. Адлером)

Третій рівень аналізу фокусувався на визначенні ролі суб'єкта у власному наративі: «Герой», «Жертва», «Спостерігач», «Рятівник», «Шукач» тощо.

Рівень збігу між інтерпретаторами склав 76,4%.

Найчастіше виявлені ролі: «Герой», «Шукач», «Спостерігач».

Зниження точності у цій категорії пояснюється високим ступенем суб'єктивної глибини: контекстна чутливість, символічне навантаження, рівень рефлексивності, що поки що залишаються малодоступними для алгоритмічної обробки.

## Наративна роль (Адлер)

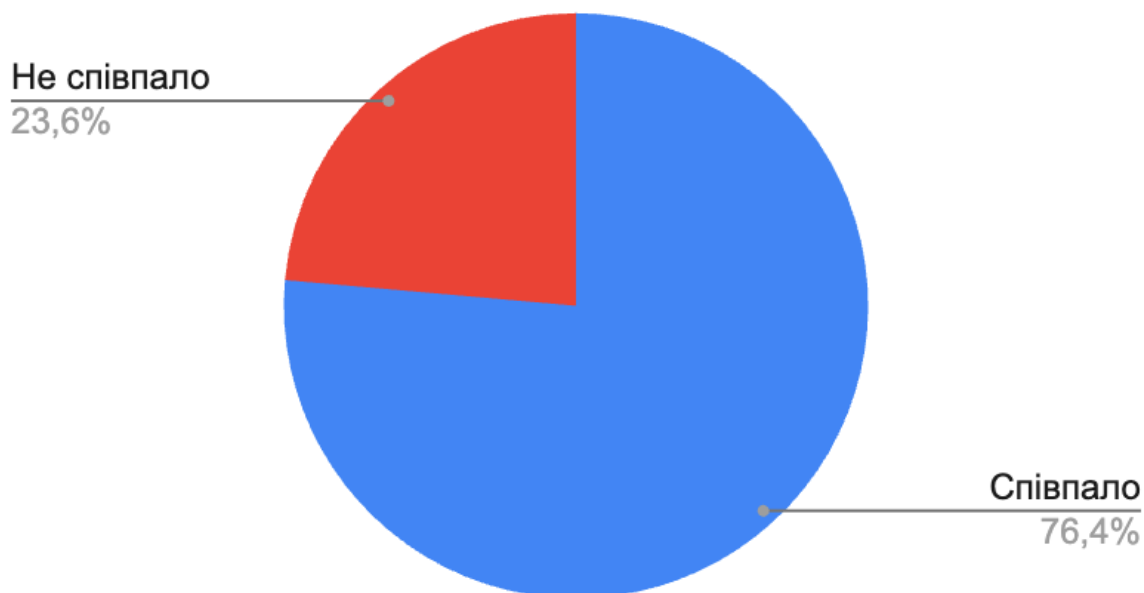


Рис. 3: Наративна роль (Адлер)

Узагальнений висновок. Середній рівень збігу між людською й автоматизованою інтерпретацією склав 82,8%, що свідчить про достатню надійність ІІІ в задачах первинної класифікації наративів. Проте нижчий рівень відповідності в ролевих схемах демонструє обмеження алгоритмічної моделі у виявленні тонких психологічних смислів, контекстуальних нюансів і глибинних ідентифікаційних структур. Цей результат підтверджує наявність когнітивної призми — як у дії людського інтерпретатора, так і в межах можливостей штучного інтелекту.

Таким чином, автоматизований аналіз може ефективно доповнювати, але не повністю замінювати глибинну психологічну інтерпретацію, особливо в контексті емпатії, етичної чутливості та екзистенційного значення особистісних історій.

### 4.2. Аналіз схожості між наративними типологіями та результатами психодіагностичних методик

З огляду на міждисциплінарний характер дослідження, ми прийняли рішення про доцільність паралельного порівняння результатів, отриманих за допомогою якісного наративного аналізу, з даними класичних психодіагностичних методик. Враховуючи різну теоретичну спрямованість та предмет вимірювання, кожній із трьох наративних шкал було співвіднесено відповідний психодіагностичний інструмент, з яким існує найбільша змістовна та концептуальна відповідність.

Зокрема, тип життєвої історії за Д. МакАдамсом (вектори «розвиток», «стабільність», «зростання через кризу» тощо) було співвіднесено з опитувальником Big Five (NEO-FFi), що дозволяє виявити загальні риси особистості, такі як відкритість до досвіду, нейротизм, сумлінність і доброзичливість. Це порівняння є релевантним, оскільки обидві шкали відображають макрорівень особистісної організації, її тенденції до адаптації або змін упродовж життя.

Наративні сценарії за класифікацією Джеффри Сінгера, які відображають автентичні поведінкові й ідентифікаційні патерни (наприклад, «мандрівник», «бунтар», «проповідник»), було співвіднесено з типами акцентуацій характеру за К. Леонгардом. Така відповідність обґрунтована тим, що обидві шкали стосуються стійких емоційно-мотиваційних структур, що впливають на стиль взаємодії з оточенням, реакції на виклики та соціальні сценарії.

Наративну роль за Брюсом Адлером, яка окреслює позицію особистості у власній історії (наприклад, «герой», «жертва», «спостерігач»), ми зіставили з типологією за методикою Рахівського, що охоплює такі змінні, як рівень комунікативності, напруження, самооцінка, домінантність тощо. Це порівняння дозволяє співвіднести суб'єктивну саморефлексивну позицію з об'єктивно зафіксованими емоційно-комунікативними характеристиками.

Таким чином, співставлення було здійснено не випадково, а відповідно до концептуальної узгодженості між змістовими характеристиками кожного

методу, що забезпечило логічну основу для подальшого аналізу сходимості результатів.

### **Аналіз відповідності у парі: МакАдамс та Big Five**

З метою виявлення можливих зв'язків між характером особистісної нарації та базовими рисами темпераменту було здійснено групування учасників відповідно до типології життєвих історій за Д. МакАдамсом: «Зростання через кризу», «Розвиток», «Стабільність» та «Невдача». Для кожної з груп було підраховано загальні бали за п'ятьма основними доменами моделі «Великої п'ятірки» (Big Five): нейротизм (N), екстраверсія (E), відкритість до досвіду (O), доброзичливість (A) та добросовісність (C).

У результаті класифікації 72 респондентів за типологією життєвих історій, запропонованою Д. МакАдамсом, спостерігається така структура розподілу:

- **Найпоширенішим типом** виявився **«Розвиток»** — його представлено у 40.28% учасників. Це свідчить про наративну схильність до позитивної динаміки, самозростання та цілеспрямованого формування ідентичності.
- **Тип «Зростання через кризу»** посів друге місце (27.78%), що вказує на значну частку респондентів, які інтерпретують свій життєвий шлях як процес подолання труднощів із наступним внутрішнім зростанням.
- **«Стабільність»** виявлена у 25% респондентів — цей тип асоціюється з емоційною рівновагою, послідовністю життєвих подій та прагненням до збереження статусу-кво.
- **Тип «Невдача»** був найменш представленим (8.33%) і, ймовірно, відображає рідшу, але концептуально важливу наративну позицію — переважно з елементами втрати контролю, фрустрації або відсутності цілей.

### Результат относительно параметра "Типология (МакАдамс)"

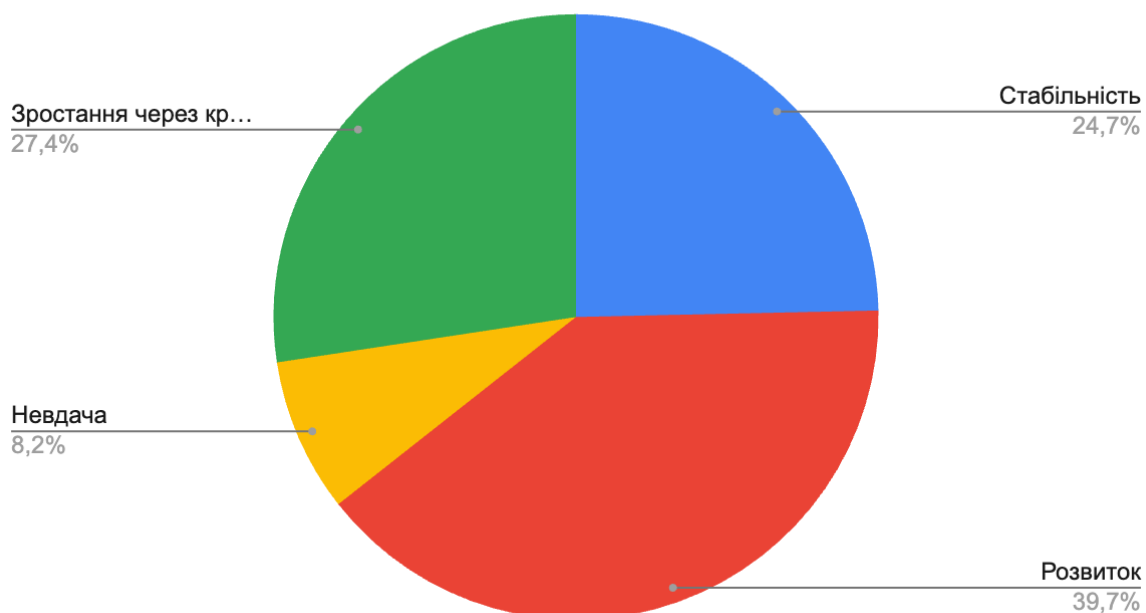


Рис. 4: Група «Зростання через кризу»

У цій категорії домінувала риса добросовісності (С — 70%). Це свідчить про те, що респонденти, які осмислювали свої життєві події як кризи, що стимулювали зростання, характеризуються внутрішньою структурованістю, відповідальністю та самодисципліною. Отже, трансформація кризового досвіду в ресурс зростання відбувається не стільки завдяки емоційній стабільності, скільки за рахунок високого рівня самоорганізації.

### Зростання через кризу

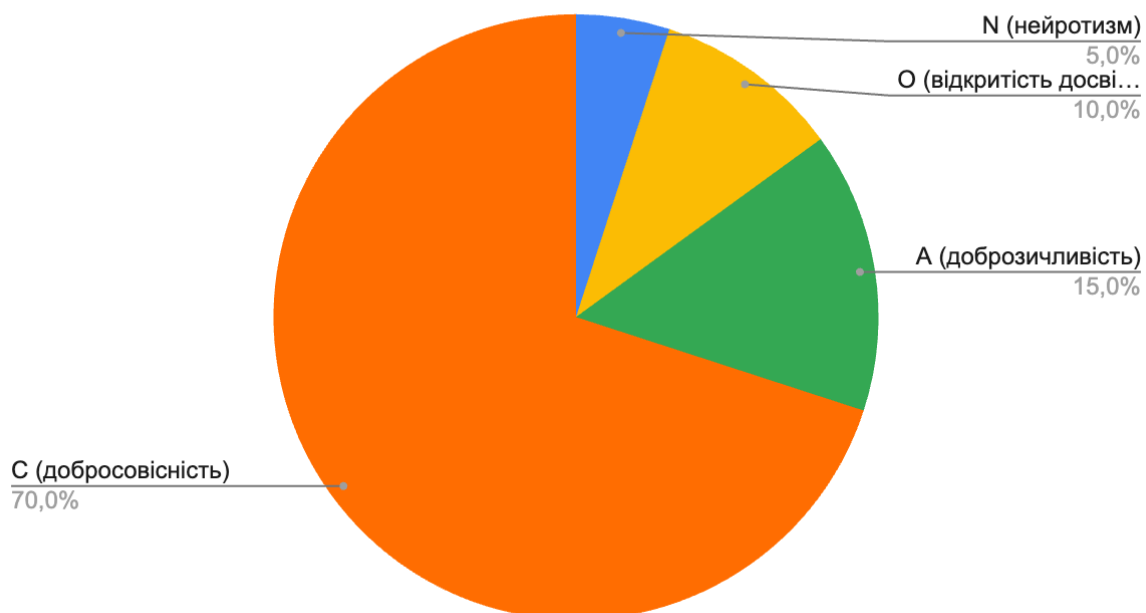


Рис. 5: Група «Невдача»

Цю підгрупу вирізняла виключна представленість відкритості до досвіду (О — 100%) при відсутності добросовісності, доброзичливості та екстраверсії. Така конфігурація є парадоксальною: хоча відкритість зазвичай пов'язана з інтелектуальною допитливістю, креативністю та гнучкістю мислення, її поєднання з відсутністю міжособистісної підтримки (А), структурованості (С) та соціальної залученості (Е) може свідчити про дезадаптацію. Імовірно, ці особи здатні до глибокої рефлексії, але без належних компенсаторних механізмів це спричиняє фіксацію на негативному досвіді.



Невдача

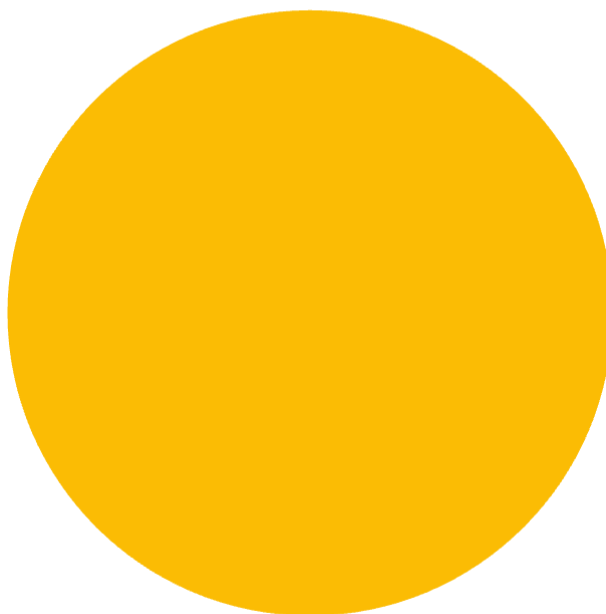


Рис. 6: Група «Розвиток»

Серед респондентів із наративом розвитку переважають відкритість до досвіду (О — 48.3%) та нейротизм (N — 24.1%). Це свідчить про поєднання високої когнітивної гнучкості, творчості та прагнення до новизни з підвищеною емоційною чутливістю та внутрішнім напруженням. Така структура може відображати суперечливий досвід: респонденти прагнуть зростання, але стикаються з емоційною турбулентністю, що, однак, не блокує, а скоріше стимулює процес сенсотворення.

## Розвиток

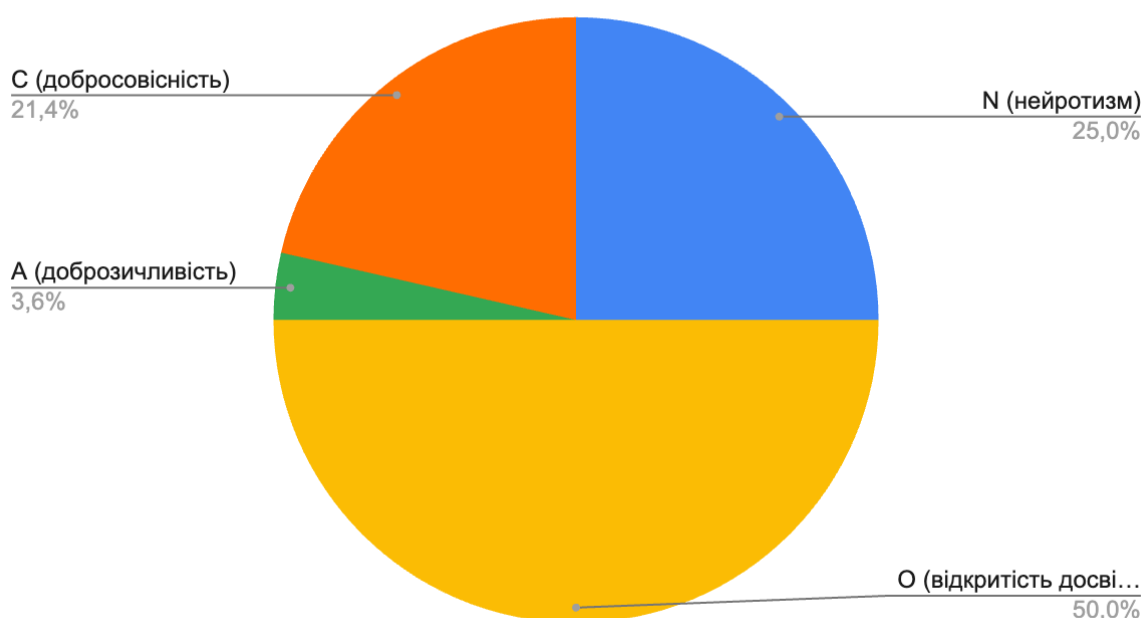


Рис. 7: Група «Стабільність»

Ця група виявилася найгармонійнішою за особистісним профілем: домінують екстраверсія (Е — 38.9%), добросовісність (С — 33.3%) та відкритість до досвіду (О — 27.8%). Учасники з таким типом наративу мають виражені риси соціальної активності, структурованості та інтересу до нового. Це свідчить про високий рівень адаптивності, що дозволяє підтримувати стабільність не тільки зовні, але й у внутрішньому світі.

## Стабільність

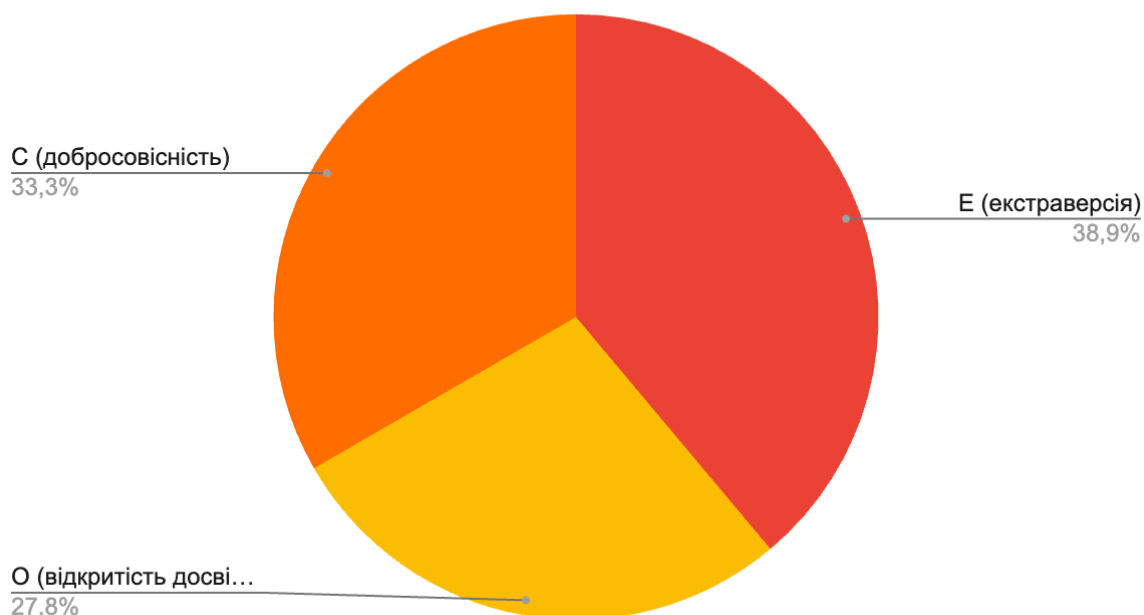


Рис. 8: Загальний висновок

Отримані дані підтверджують, що тип життєвого наративу пов'язаний із домінантними особистісними характеристиками, які визначають не лише зміст пережитого, але й спосіб його інтерпретації. Зокрема:

- Добросовісність виступає ключовим чинником конструктивної інтеграції кризового досвіду;
- Відкритість до досвіду — джерелом рефлексії та пошуку сенсу;
- Нейротизм — індикатором внутрішніх труднощів, які можуть як ускладнювати, так і стимулювати зростання;
- Екстраверсія — маркером стабільної, соціально адаптованої ідентичності.

### Аналіз відповідності у парі: Наративна роль (Адлер) та Рахівського

З метою виявлення ступеня узгодженості між наративною роллю, яку індивід обирає у власному життєвому наративі, та його особистісними характеристиками було проведено порівняльний аналіз результатів двох

методик: класифікації нарративних ролей за Брюсом Адлером і психодіагностичної методики Рахівського.

Для кожної з нарративних ролей було визначено частотний розподіл відповідних типів за Рахівським, що дозволило встановити провідні особистісні профілі, характерні для кожної ролі. Нижче наведено підсумки цього аналізу.

#### Роль «Герой»

У групі респондентів, які ідентифікували себе з роллю «героя», найпоширенішими типами особистості були:

- Викликаючий тип – 29,2%,
- Скритний тип – 25,0%,
- Розмовний тип – 16,7%,
- Некомунікабельний тип – 12,5%.

Ці результати свідчать про те, що роль «героя» найчастіше пов'язана з активною, внутрішньо напруженою або емоційно стриманою особистістю, що прагне контролю над життєвими обставинами.

#### Роль «Бунтівник»

Розподіл типів особистості для ролі «бунтівника» виявився наступним:

- Розмовний тип та тип у межах норми – по 28,6%,
- Підвищена потреба у комунікації, некомунікабельний і викликаючий типи – по 14,3%.

Такий розподіл відображає подвійність цієї ролі, яка поєднує як соціальну активність, так і елементи внутрішньої конфліктності або ізоляції.

#### Роль «Жертва»

Найвищу однорідність показала група з нарративною роллю «жертви»:

- Підвищена потреба у комунікації – 66,7%,
- Некомунікабельний та викликаючий типи – по 16,7%.

Це свідчить про чітко виражену комунікативну залежність, потребу в емоційній підтримці та зовнішніх ресурсах стабілізації.

### Роль «Рятівник»

У респондентів з роллю «рятівника» розподіл був більш збалансованим:

- Підвищена потреба у комунікації, розмовний тип та обережний тип – по 25,0%,
- Некомунікабельний тип – 16,7%,
- Викликаючий тип – 8,3%.

Цей розподіл вказує на те, що роль рятівника може проявлятися як у емоційно відкритих, так і в більш стриманих або тривожних особистостях.

### Роль «Спостерігач»

Роль «спостерігача» характеризувалася широкою варіативністю:

- Тип у межах норми, розмовний тип та скритний тип – по 26,1%,
- Підвищена потреба у комунікації – 13,0%,
- Обережний тип – 8,7%,
- Некомунікабельний тип – 4,3%.

Це вказує на гнучкість ролі спостерігача, яка може відповідати як інтровертованим, так і соціально активним моделям поведінки.

### Роль «Шукач»

У групі респондентів з наративною роллю «шукач» спостерігалася:

- Тип у межах норми – 50,0%,
- Викликаючий тип – 33,3%,
- Скритний, обережний і некомунікабельний типи – по 16,7%.

Це свідчить про відносну стабільність і адаптивність цієї ролі, з одночасною присутністю елементів пошуку, невизначеності чи дистанціювання.

### Загальний

### ВИСНОВОК:

Результати аналізу демонструють наявність часткової, але змістовної відповідності між наративними ролями та особистісними профілями за проективною методикою. Найвища узгодженість спостерігалася для ролей «жертва», «герой» та «спостерігач», що дозволяє припустити, що обрані ролі

в наративі мають підґрунтя у стабільних особистісних рисах. Отже, методи наративної психології можуть слугувати корисним інструментом попередньої оцінки психологічного стану клієнта за умови супроводу їх об'єктивними психодіагностичними методами.

### Герой

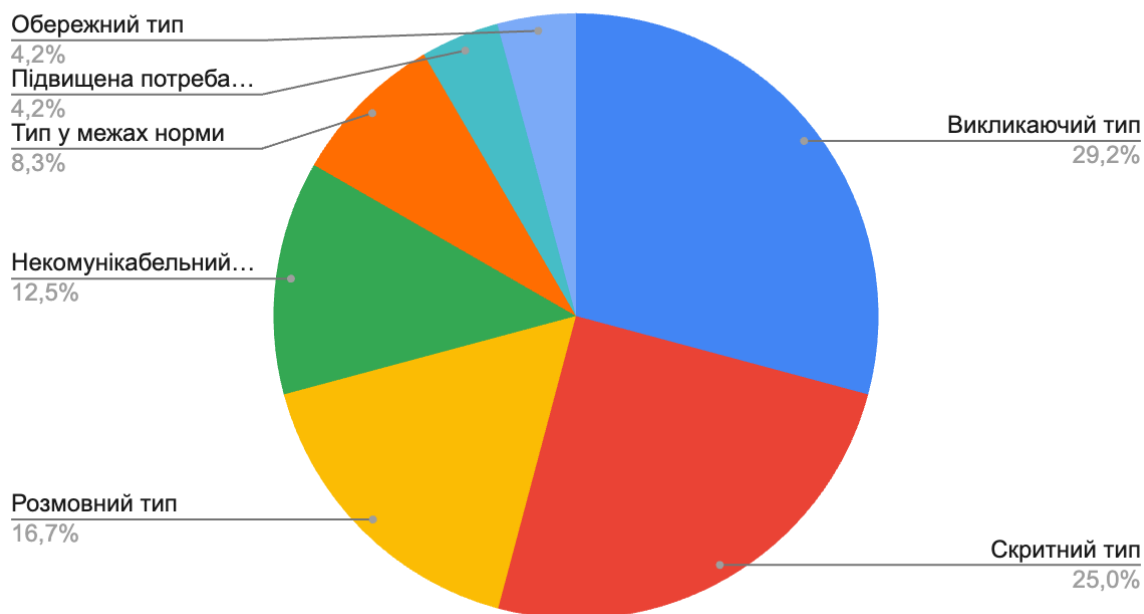


Рис. 9: Роль Герой

### Бунтівник

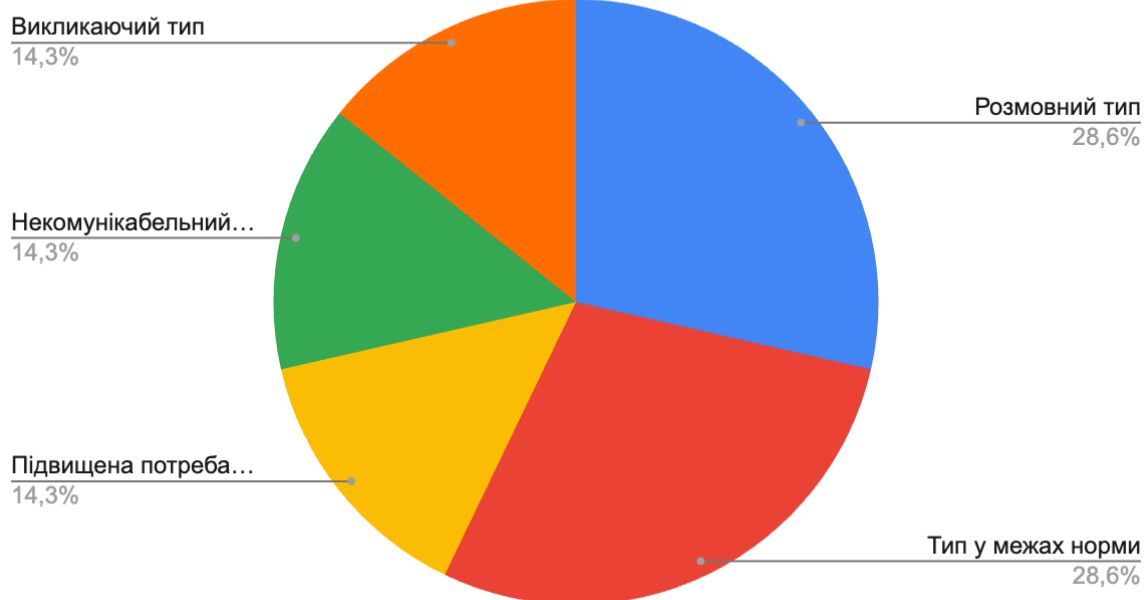


Рис. 10: Бунтівник

Жертва

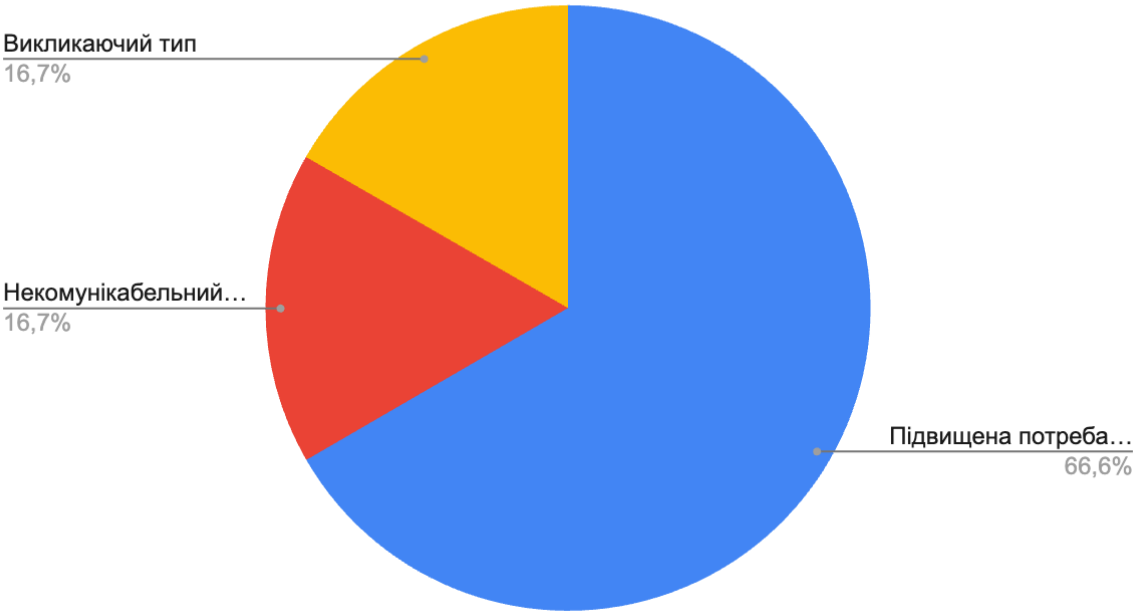


Рис. 11: Жертва

Рятівник

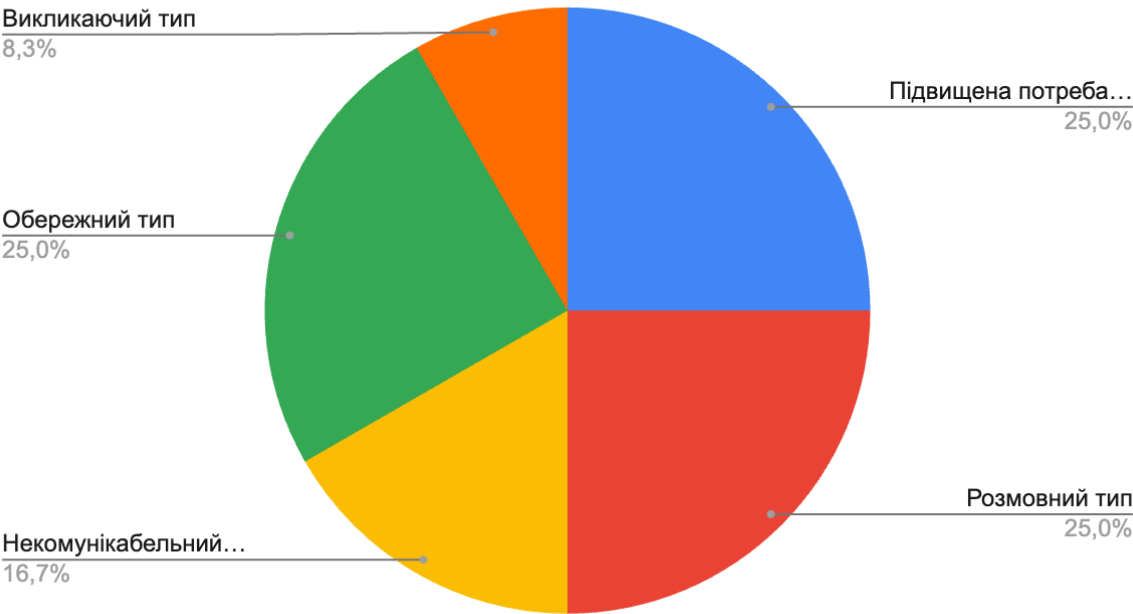


Рис. 12: Рятівник

Спостерігач

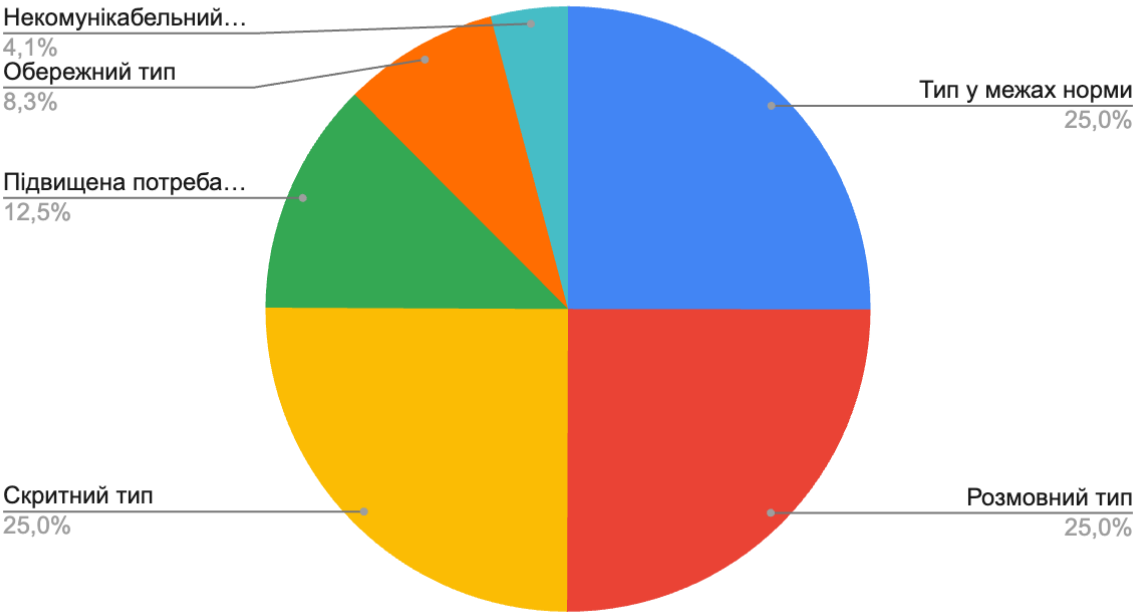


Рис. 13: Спостерігач

Відсоток

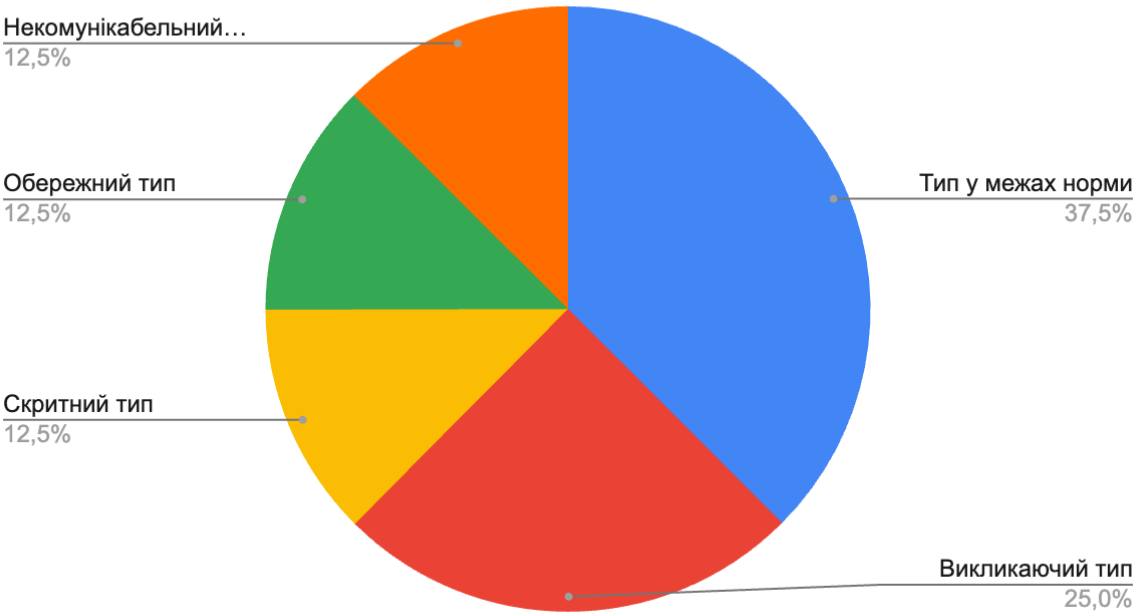


Рис. 14: Відсоток серед групи



## Аналіз відповідності у парі: Наративний сценарій (Сінгер) Акцентуації (Леонгард)

З метою виявлення психологічного підґрунтя різних наративних сценаріїв, ми проаналізували співвідношення між стилями автонаративів за класифікацією Джеффри Сінгера та типами акцентуацій характеру за К. Леонгардом. Респонденти були згруповані відповідно до обраного наративного сценарію, після чого були підраховані найчастіше представлені акцентуації в межах кожної групи.

### Аутсайдер

Домінують *тривожний* (28,6%) та *застійний* (28,6%) типи, що вказує на схильність до внутрішньої ригідності, підвищеної чутливості до соціального тиску, а також труднощів з реалізацією власних ініціатив. Часті випадки *інтравертованості* (14,3%) підтверджують загальну тенденцію до відчуження, обережності та самоізоляції. У поєднанні з поодинокими демонстративними або екстравертованими рисами це створює складний профіль з глибоким внутрішнім конфліктом між потребою визнання та страхом перед ним.

### Бунтар

Найчастіше зустрічаються *інтравертований* (22,2%) та *дистимічний* (22,2%) типи, що демонструє емоційну пригніченість і замкненість, попри зовнішній протестний наратив. Проте наявність *гіпертимного*, *емоційного* та *екстравертованого* типів свідчить про варіативність та нестабільність емоційного фону. Таким чином, бунт може бути формою компенсації внутрішньої амбівалентності — як спроба подолати стан безсилля через опір.

### Мандрівник

Цей сценарій супроводжується високими показниками *екзальтованості* та *тривожності* (по 22,2%), що вказує на емоційну напруженість, але й на підвищену чутливість до сенсових аспектів досвіду. Мандрівники схильні до інтенсивного емоційного переживання, у тому числі й до драматизації.

Водночас, наявність *педантичного, демонстративного та збудливого* типів свідчить про прагнення до впорядкування досвіду через символічні або експресивні форми.

### **Проповідник / Месія**

У цій групі переважає *педантичний тип* (28,6%), що часто поєднується з інтравертованими й демонстративними рисами. Такі респонденти, як правило, орієнтовані на принципи, мають сильне відчуття відповідальності й моральної місії. Їхня наративна позиція часто базується на переконаності у своїй ролі провідника, яку вони реалізують через внутрішню послідовність та критичне мислення.

### **Романтичний шукач**

Переважає *демонстративний тип* (38,5%), що підкреслює потребу у визнанні, креативність і прагнення до ідеалізованих стосунків. Додаткові акцентуації — *емоційний і циклотимічний* — відображають емоційну насиченість та нестабільність, властиву цьому сценарію. Такий профіль характерний для осіб, що активно шукають сенс, ідентичність та глибокі міжособистісні зв'язки через яскраві, іноді драматизовані історії.

### **Сімейний охоронець**

Найчастіше спостерігаються *екстравертований* (20,0%), *тривожний* (15,0%) та *інтравертований* (15,0%) типи. Це свідчить про амбівалентну структуру: поєднання зовнішньої активності з глибинною чутливістю та схильністю до рефлексії. Такі респонденти тяжіють до ролі «опікуна», з акцентом на відповідальність, емоційну включеність і стабільність. Їхні наративи часто орієнтовані на збереження гармонії в близькому колі.

### **Висновок**

Порівняльний аналіз показує, що між наративними сценаріями та акцентуаціями існує виразна тенденція до відповідності. Зокрема, тривожність та інтроверсія притаманні сценаріям із відчуттям ізоляції (наприклад, «Аутсайдер»), тоді як демонстративність і екстраверсія частіше

трапляються у шукачів активної ідентичності (наприклад, «Романтичний шукач»). Ці результати підтверджують психологічну валідність застосування наративних класифікацій як індикаторів глибинних особистісних структур.

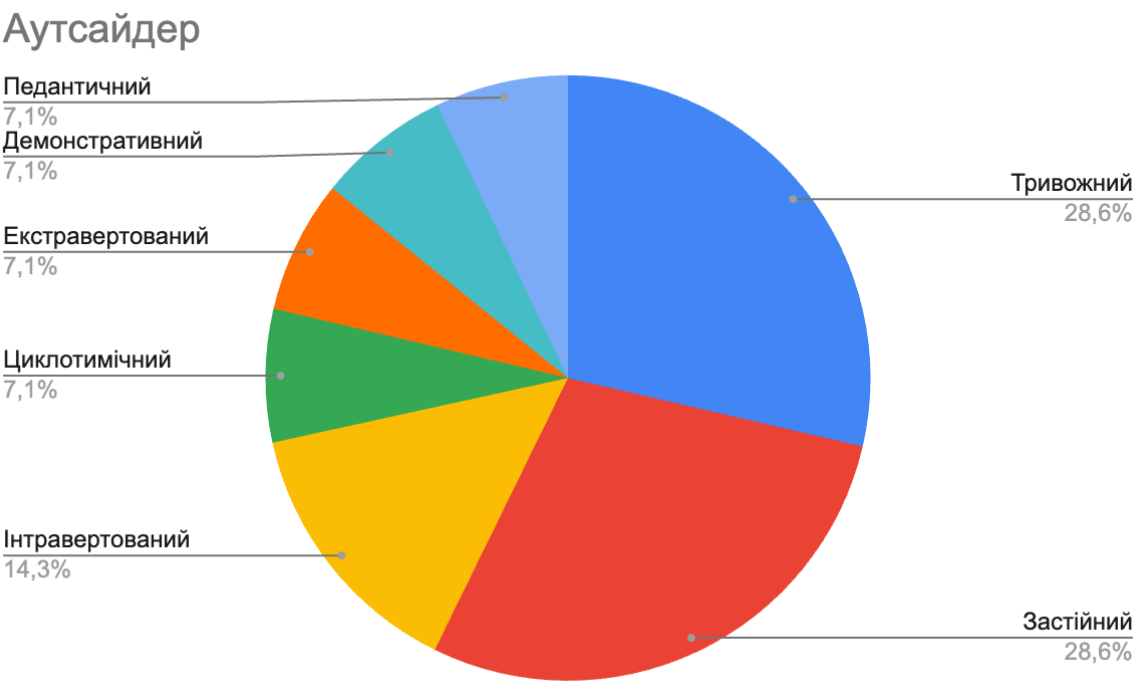


Рис. 15: Група Аутсайдер

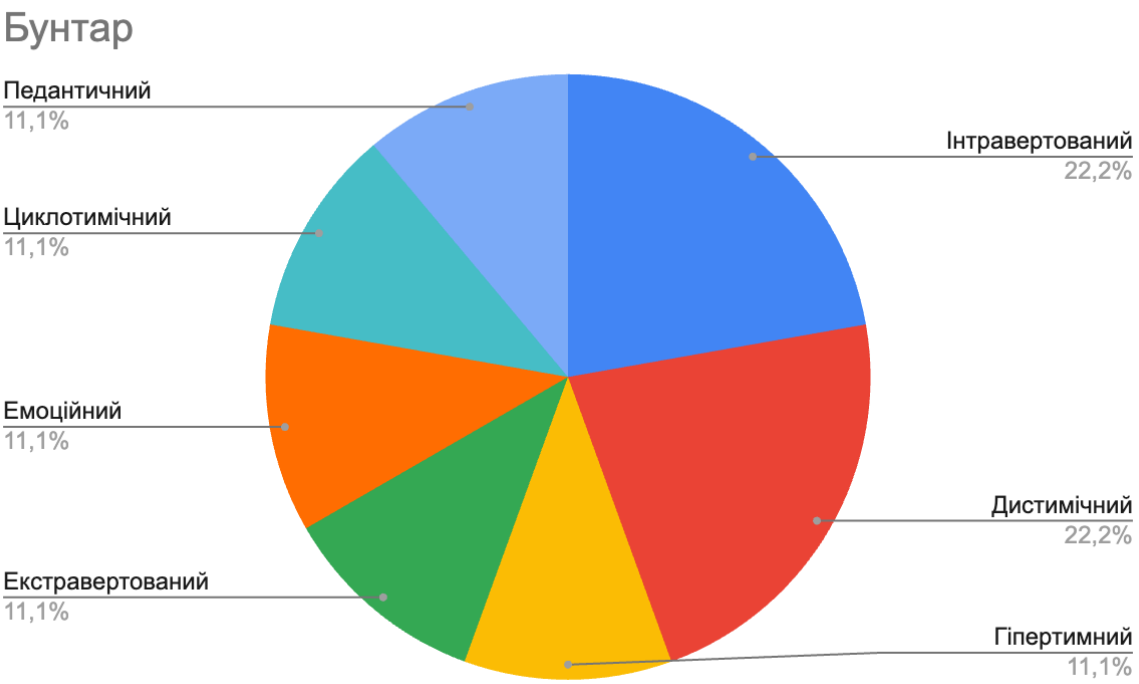


Рис. 16: Група Бунтар

Мандрівник

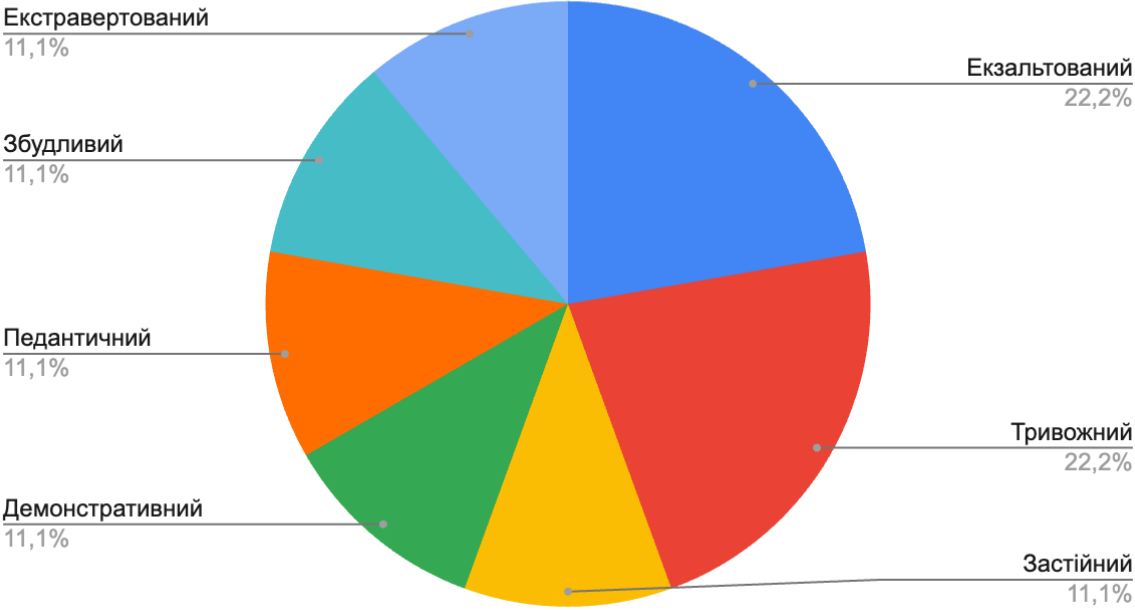


Рис. 17: Група Мандрівник

Проповідник

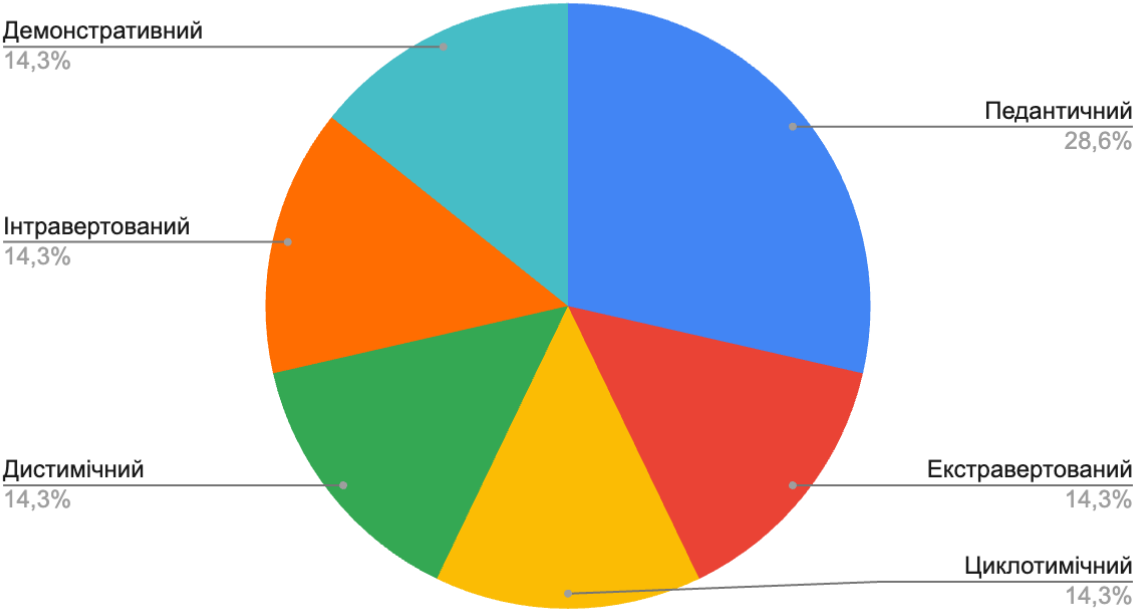


Рис. 18: Група Проповідник

### Романтичний шукач

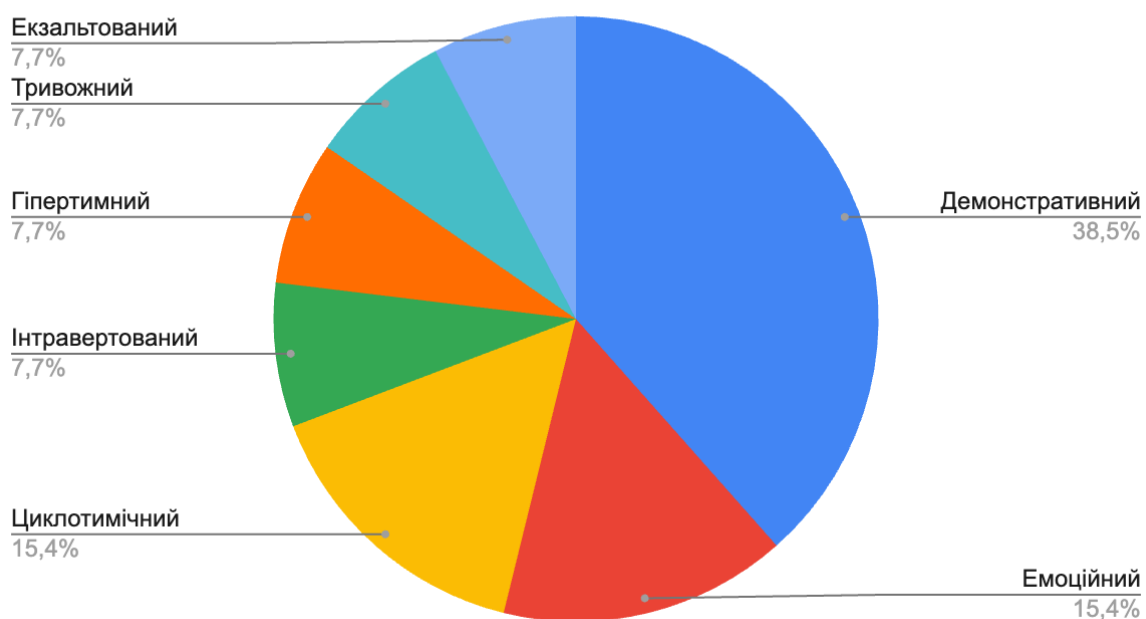


Рис. 19: Група Шукач

### Сімейний охоронець

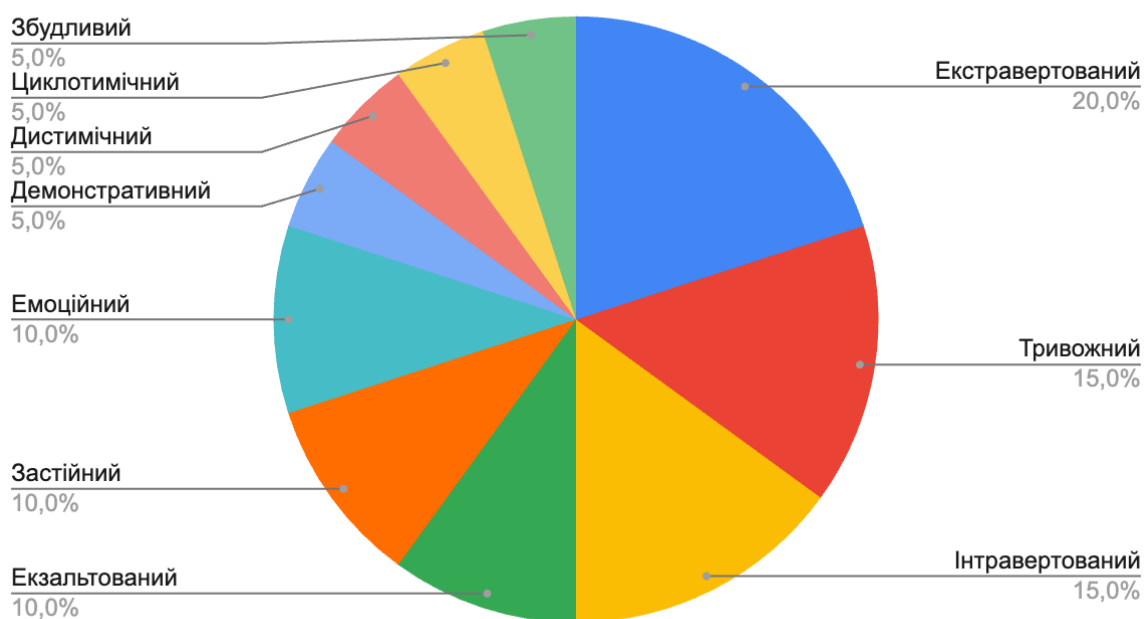


Рис. 20: Група Охоронець

Однією з важливих цілей дослідження було виявити та проаналізувати когнітивну призму у взаємодії між психологом і клієнтом, а також оцінити потенціал штучного інтелекту в її подоланні. Здійснений порівняльний аналіз ручної та автоматизованої інтерпретації наративів виявив як високий ступінь збігів на формально-структурному рівні (типології за МакАдамсом, Сінгером, Адлером), так і розбіжності на рівні тонких змістових нюансів, що стосуються ідентичності, емоційного тону й рефлексивної складності текстів.

Ці розбіжності підтверджують наявність когнітивної призми — тобто певного інтерпретаційного викривлення, зумовленого суб'єктивними установками психолога або обмеженнями моделі ШІ. Водночас, штучний інтелект продемонстрував ефективність у подоланні рутинної упередженості, виконуючи класифікацію наративів із високим ступенем узгодженості та стабільністю.

Таким чином, поставлена часткова мета — проаналізувати когнітивну призму та оцінити потенціал ШІ — була досягнута. ШІ можна розглядати як перспективний інструмент для попереднього наративного аналізу, що підвищує об'єктивність у психологічній оцінці, проте не може повністю замінити фахівця на рівні глибинного тлумачення особистісного змісту.

#### **4.3. Соціокультурні маркери успішності в особистісному наративі**

У межах дослідження було висунуто припущення, що наративні патерни, а також окремі особистісні риси можуть мати специфічні відмінності залежно від етнічної та культурної належності респондентів. Зважаючи на те, що національна ідентичність впливає не лише на цінності, але й на спосіб осмислення життєвого досвіду, виникла потреба провести порівняльний аналіз між представниками різних етнічних груп.

Для реалізації цього завдання було обрано дві основні методологічні опори:

- **Наративні сценарії за Джеффрі Сінгером**, які дозволяють простежити архетипові ролі та мотиви, властиві для представлення себе у культурному контексті (наприклад, «Аутсайдер», «Сімейний охоронець», «Бунтар», «Проповідник» тощо).

- **Показники особистісного опитувальника NEO-FFi (Big Five)**, зокрема шкали **відкритості до досвіду (О)** та **доброзичливості (А)**, що є найбільш чутливими до проявів культурної адаптивності, комунікативних стратегій, емоційної пластичності й толерантності.

Такий підхід дозволяє інтегрувати якісний (наративний) та кількісний (психометричний) аналіз, забезпечуючи цілісне розуміння того, як національні маркери можуть модулювати як зміст особистісних історій, так і індивідуальні особливості когнітивно-афективної сфери.

Для виявлення етнокультурних особливостей самопрезентації та когнітивного стилю був здійснений порівняльний аналіз наративних сценаріїв, що проявилися у відповідях американських ( $n = 16$ ) та українських ( $n = 19$ ) учасників. Типологія здійснювалася на основі класифікації Дж. Сінгера, яка дозволяє виявити глибинні ролі, які індивід приписує собі у власній життєвій історії.

Результати показали наявність чітко окреслених розбіжностей у переважаючих наративних патернах:

- **Американські респонденти** частіше вдавалися до сценаріїв **"Сімейного охоронця" (31,3%)** та **"Проповідника/Месії" (25%)**, що може свідчити про схильність до морально-нормативного мислення, зосередження на підтримці близьких, а також на місійності та персональній відповідальності в межах соціальної структури. Наявність **сценарію "Аутсайдера" (25%)** додатково вказує на тенденцію до самоізоляції або критичної оцінки середовища.

- **Українські респонденти**, натомість, демонстрували більше динамічних і пошукових моделей, зокрема **"Романтичного шукача"**

(21,1%) і “Мандрівника” (21,1%), що відображає домінування ідеалістичного, рефлексивного та трансформаційного підходу до досвіду. Такий патерн, вірогідно, пов’язаний із соціальною мобільністю, посттравматичним контекстом або кризовими умовами, в яких формуються ідентичності.

Загалом, українські респонденти частіше обирали “геройко-пошукову” лінію, тоді як американські — нормативно-ролеву, що підтверджує припущення про культурні відмінності у стилях осмислення власної історії.

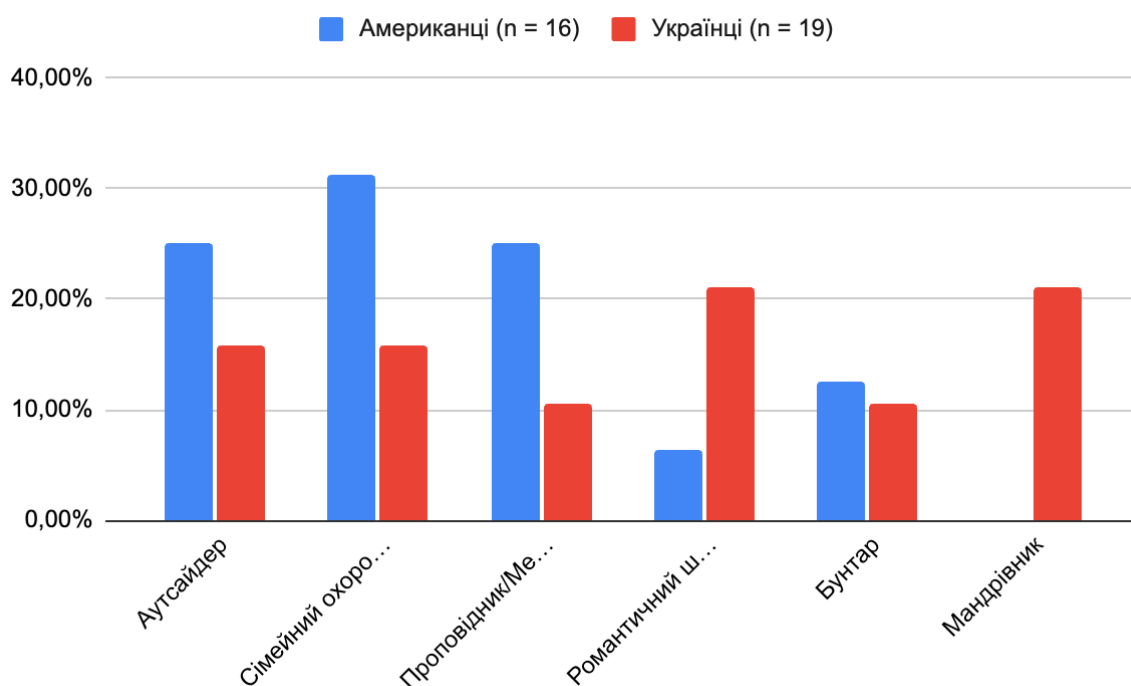
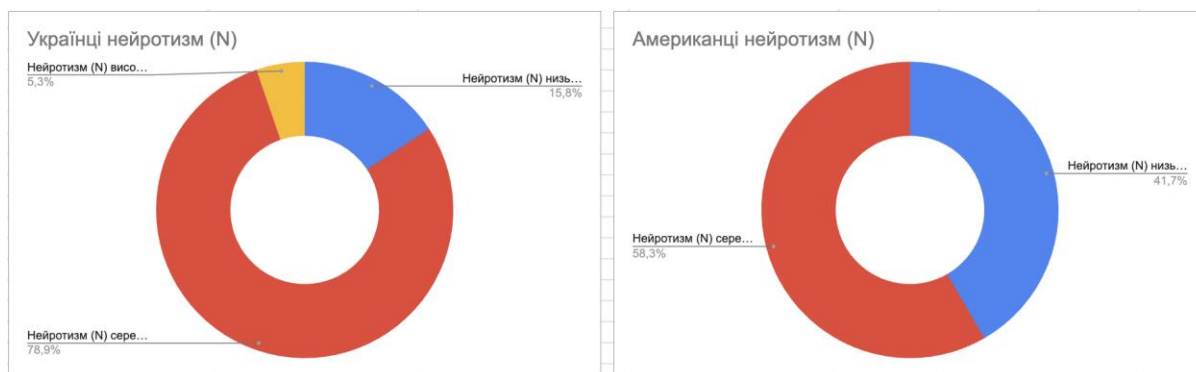


Рис. 21: Порівняння американців і українців

Доповнення аналіз характерів американців і українців

Нейротизм (N)





**Рис. 22: Оператор (N) порівняння американців і українців**

Результати:

- Українці: Низький: 15%, Середній: 75%, Високий: 5%
- Американці: Низький: 33.3%, Середній: 46.7%, Високий: 0%

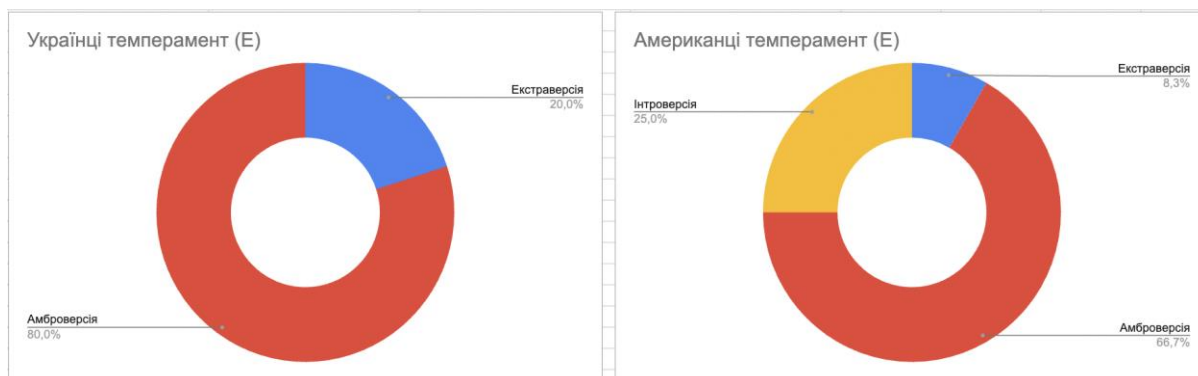
Аналіз:

- Українці: Високий рівень середнього нейротизму може бути зумовлений історичними і соціальними чинниками. Україна пережила численні політичні і соціальні потрясіння, включаючи війни, економічні кризи та революції. Це могло призвести до підвищеної емоційної реактивності серед населення.

- Американці: Високий відсоток низького нейротизму серед американців може бути пов'язаний з більш стабільними соціальними і економічними умовами в Сполучених Штатах. Хоча Америка також має свої виклики, загалом вона пропонує більш стабільне і прогнозоване середовище.

Теорія: Історичні потрясіння і нестабільність в Україні могли призвести до більшого рівня нейротизму серед населення, тоді як стабільніші умови життя в США сприяють нижчому рівню нейротизму.

**Темперамент (E)**



**Рис. 23: Оператор (Е) порівняння американців і українців**

Результати:

- Українці: Екстраверсія: 20%, Амброверсія: 80%, Інтроверсія: 0%
- Американці: Екстраверсія: 6.7%, Амброверсія: 53.3%, Інтроверсія:

20%

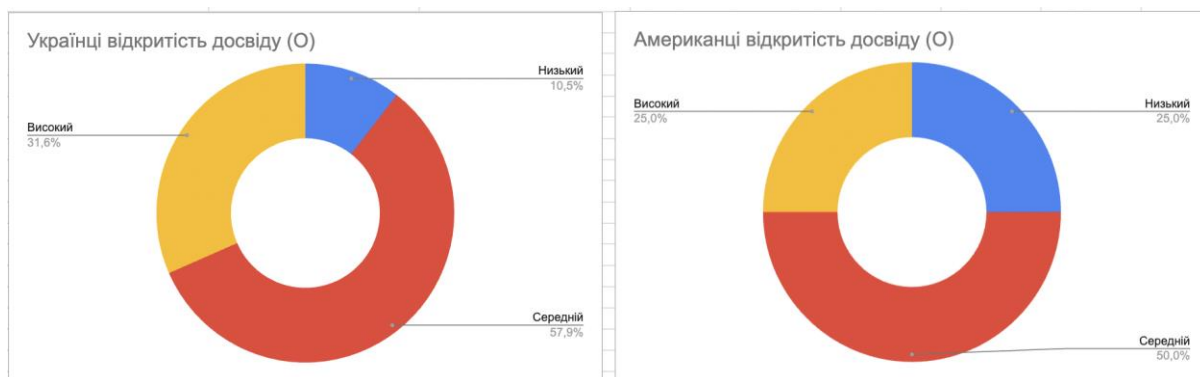
Аналіз:

- Українці: Високий відсоток амброверсії може вказувати на те, що українці часто балансують між інтровертними і екстравертними рисами, можливо, через необхідність адаптації до різних соціальних ситуацій. Культурні традиції, які цінують як соціальну взаємодію, так і особисту рефлексію, можуть впливати на це.

- Американці: Високий відсоток інтровертів може свідчити про більшу схильність до індивідуалізму в американському суспільстві. Америка славиться своєю культурою самодостатності і особистої відповідальності, що може сприяти розвитку інтроверсії.

Теорія: Культурна цінність соціальної взаємодії в Україні сприяє високому рівню амброверсії, тоді як американський індивідуалізм сприяє вищому рівню інтроверсії.

**Відкритість до нового досвіду (О)**



**Рис. 24: Оператор (O) порівняння американців і українців**

Результати:

- Українці: Низький: 10%, Середній: 55%, Високий: 30%
- Американці: Низький: 20%, Середній: 40%, Високий: 20%

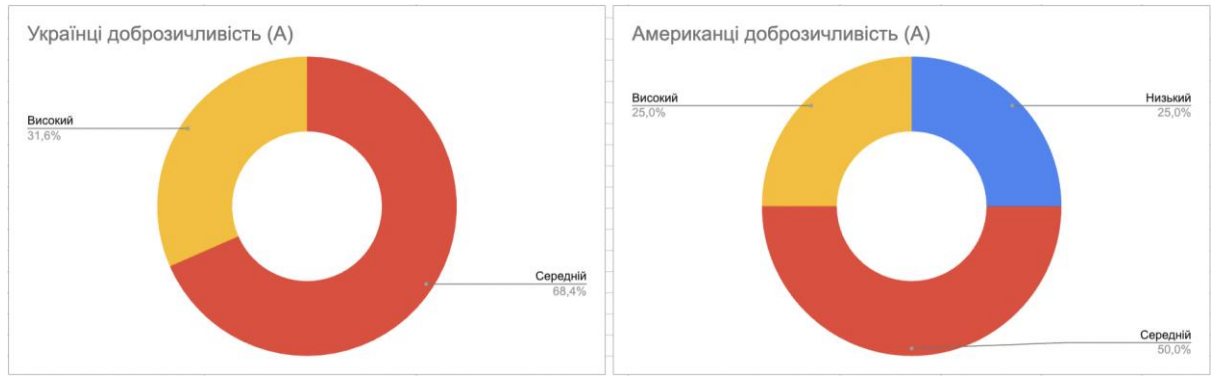
Аналіз:

- Українці: Високий рівень відкритості до нового досвіду може бути пов'язаний з культурною схильністю до творчості і новаторства. Багато українців мають схильність до мистецтва, літератури і науки, що може підвищувати їх відкритість до нових ідей.

- Американці: Вищий відсоток низької відкритості може бути пов'язаний з консервативними поглядами частини населення. В США існує значний сегмент суспільства, який цінує традиції і стабільність, що може знижувати відкритість до нових ідей.

Теорія: Культурні традиції і схильність до творчості в Україні сприяють високій відкритості до нового досвіду, тоді як в США є значний консервативний сегмент, який може знижувати цей показник.

**Доброчливість (A)**



**Рис. 25: Оператор (А) порівняння американців і українців**

Результати:

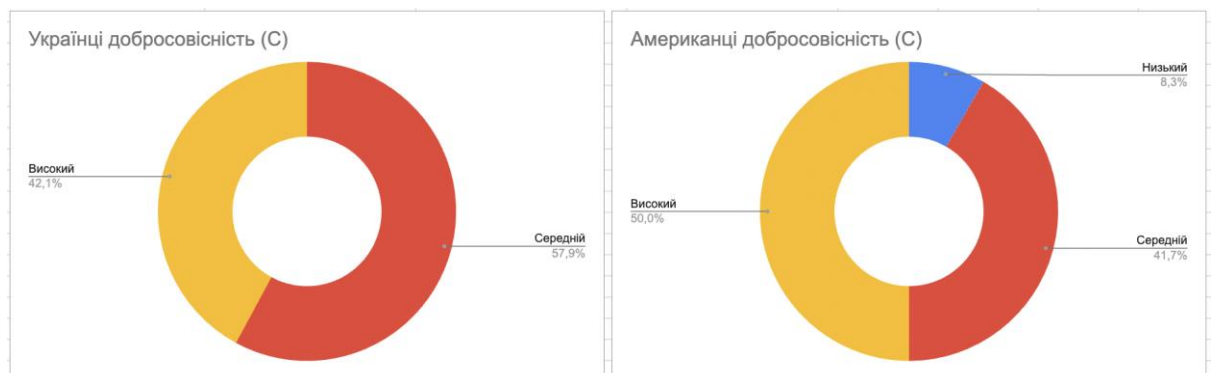
- Українці: Низький: 0%, Середній: 65%, Високий: 30%
- Американці: Низький: 20%, Середній: 40%, Високий: 20%

Аналіз:

- Українці: Високий рівень доброзичливості може бути зумовлений культурними і історичними особливостями. Українська культура цінує взаємодопомогу і співпрацю, що може сприяти розвитку альтруїстичних рис.
- Американці: Вищий відсоток низької доброзичливості може бути пов'язаний з індивідуалістичними цінностями американського суспільства. Хоча багато американців є доброзичливими, існує також значна частина населення, яка ставить індивідуальні інтереси вище суспільних.

Теорія: Культурна цінність взаємодопомоги і співпраці в Україні сприяє високій доброзичливості, тоді як індивідуалізм в США може знижувати цей показник.

### Добросовісність (С)



### **Рис. 26: Оператор (С) порівняння американців і українців**

Результати:

- Українці: Низький: 0%, Середній: 55%, Високий: 40%
- Американці: Низький: 6.7%, Середній: 33.3%, Високий: 40%

Аналіз:

- Українці: Високий рівень середньої і високої добросовісності може бути пов'язаний з культурними і соціальними нормами, що цінують працьовитість і відповідальність.

- Американці: Подібні результати серед американців свідчать про те, що в обох країнах цінуються добросовісність і організованість. Відмінність у відсотках може бути зумовлена різними підходами до оцінки цих рис.

Теорія: Обидві культури цінують добросовісність і відповідальність, що призводить до високих показників у цій шкалі. Незначні відмінності можуть бути пов'язані з різними культурними акцентами на ці риси.

### **Загальні висновки**

Результати тестування показали, що культурні і історичні особливості значно впливають на особистісні риси українців і американців. Українці демонструють високу емоційну реактивність, соціальну адаптивність, творчість і альтруїзм, що може бути зумовлено їхнім історичним досвідом і культурними традиціями. Американці, навпаки, демонструють стабільніші емоційні реакції, індивідуалізм і консерватизм, що відображає їхні культурні цінності та соціальні умови.

### **Рівень заробітку: зв'язок із психологічними типами**

Матеріальний добробут респондента може відображати як соціальні, так і особистісні чинники. З огляду на це, у межах даного підрозділу ми досліджуємо, як рівень заробітку корелює з даними психодіагностичної методики Рахівського.

Нас цікавить, чи наявні певні повторювані типи (наприклад, викликаючий, некоммунікбельний, підвищена потреба у комунікації

тощо) серед осіб із високим чи низьким доходом. Особливу увагу приділено таким змінним, як **домінантність, фрустрованість, напруження**, адже вони можуть опосередковано впливати на професійну реалізацію.

Для первинного дослідження взаємозв'язку між фінансовим становищем респондентів і їхніми особистісними характеристиками було використано методику Рахівського. Цей інструмент дозволяє оцінити рівень комунікативності, напруження, фрустрації та домінантності, що теоретично може бути пов'язано з соціальною ефективністю та, відповідно, заробітком. Однак результати не виявили чітких закономірностей: типи особистості в обох категоріях доходу (до \$2,500 та понад \$8,000) розподілилися досить рівномірно, без статистично вираженої переваги того чи іншого типу. Таким чином, **методика Рахівського в даному випадку не продемонструвала валідної диференціації респондентів за рівнем доходу**, що може свідчити про необхідність залучення додаткових змінних або інших психодіагностичних інструментів.

Одним із завдань дослідження було встановити, чи існує зв'язок між рівнем фінансової реалізації респондентів та їхніми особистісними або наративними характеристиками. Для цього ми здійснили порівняльний аналіз результатів усіх застосованих методик — включно з особистісним опитувальником NEO-FFi (Big Five), методикою Рахівського, акцентуаціями характеру за К. Леонгардом, а також наративними класифікаціями (за Сінгером, Адлером і МакАдамсом).

**Жодна з методик не продемонструвала стабільної або статистично значущої кореляції між психологічними змінними та рівнем доходу.** Представники подібних типів або профілів зустрічалися в усіх групах заробітку — від найнижчих до найвищих.

Це дозволяє зробити висновок, що **фінансова успішність у вибірці не є прямим наслідком конкретних особистісних характеристик.** Ймовірно, вона формується під впливом ширшого комплексу чинників — соціальних,

освітніх, економічних і культурних — які не охоплюються суто психологічними інструментами.

Попри загальну відсутність чітких кореляцій між рівнем доходу та типами особистості за більшістю методик, **окремий аналіз підгрупи респондентів з найнижчим рівнем заробітку (до \$2,500) виявив помітну повторюваність певних особистісних доменів у моделі Big Five.**

Найчастіше зустрічалися високі показники за шкалами:

- **Добросовісність (C)** — відповідальність, самодисципліна, послідовність дій;
- **Відкритість до досвіду (O)** — креативність, інтелектуальна гнучкість, прагнення до новизни;
- а також епізодично — **Доброзичливість (A)** та **Екстраверсія (E).**

Ці результати виглядають **неоднозначно**. З одного боку, добросовісність і відкритість традиційно асоціюються з високою продуктивністю, інноваційним мисленням та адаптивністю, що мало б сприяти професійній реалізації. З іншого боку, їхня концентрація саме серед учасників із **низьким доходом** може свідчити про дисбаланс між **внутрішнім потенціалом** та **зовнішніми можливостями** реалізації.

Отже, можна припустити, що **наявність рис добросовісності й відкритості не гарантує фінансового успіху**, якщо особистість діє в умовах обмеженого доступу до ресурсів, соціального капіталу або професійного середовища, що стимулює зростання.

У процесі додаткового аналізу результатів опитувальника Big Five було зафіксовано, що серед респондентів із **високим рівнем доходу (понад \$4,000)** найчастіше зустрічаються високі значення за такими доменами:

- **Добросовісність (C)** — 11 згадок
- **Відкритість до досвіду (O)** — 4 згадки

- **Екстраверсія (E)** — 3 згадки
- **Доброзичливість (A)** — 3 згадки

Це дозволяє зробити попередній висновок: **успішна фінансова реалізація частіше пов'язана з високим рівнем внутрішньої організованості, відповідальності, відкритості до нового досвіду та соціальної активності.** Найдомінантнішою рисою стала саме **добросовісність**, яка є основою стабільної цілеспрямованої поведінки та самоконтролю, що відповідає попереднім емпіричним спостереженням у трудовій психології.

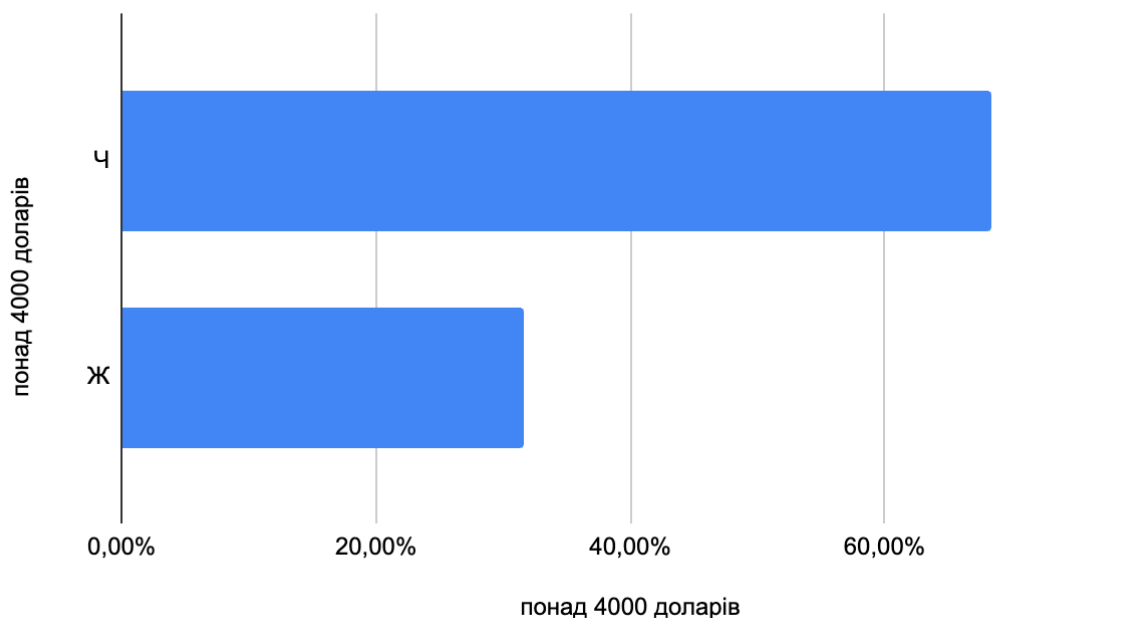
Хоча ці спостереження мають описовий характер і не доводять причинно-наслідковий зв'язок, вони демонструють **виразну повторюваність особистісного профілю** серед представників групи з високим доходом, що може бути предметом подальших досліджень.

Згідно з отриманими даними, серед респондентів, які зазначили рівень заробітку понад 4000 доларів на місяць, спостерігається чітке домінування чоловіків. Так, із 19 осіб цієї категорії **68,4% становлять чоловіки**, тоді як лише **31,6% — жінки**.

Цей розподіл може відображати не лише гендерні відмінності у професійних ролях або доступі до ресурсів, але й культурні чи соціальні фактори, що впливають на фінансові очікування, амбіції та професійну самореалізацію. У межах подальшого аналізу ці аспекти можуть бути розглянуті через призму особистісних профілів та наративних стратегій, притаманних різним гендерним групам.



### Заробіток понад 4000 доларів



**Рис. 27: Дохід понад 4000\$**

Серед жінок, яким вдалося досягти рівня доходу вище за середній (понад \$4000 на місяць), домінує **нарративний тип «Зростання через кризу»**. Цей патерн свідчить про те, що особистий успіх цих респонденток часто пов'язаний не з лінійною стабільністю, а з подоланням складних життєвих ситуацій, криз або внутрішніх трансформацій.

Це дозволяє припустити, що саме досвід кризи ставав для них джерелом мобілізації внутрішніх ресурсів, переосмислення життєвих цілей і формування стратегії самореалізації. Таким чином, **фінансова успішність жінок у вибірці нерідко виступає як наслідок особистісної зрілості та психологічної адаптивності**, здобутої через кризовий досвід.

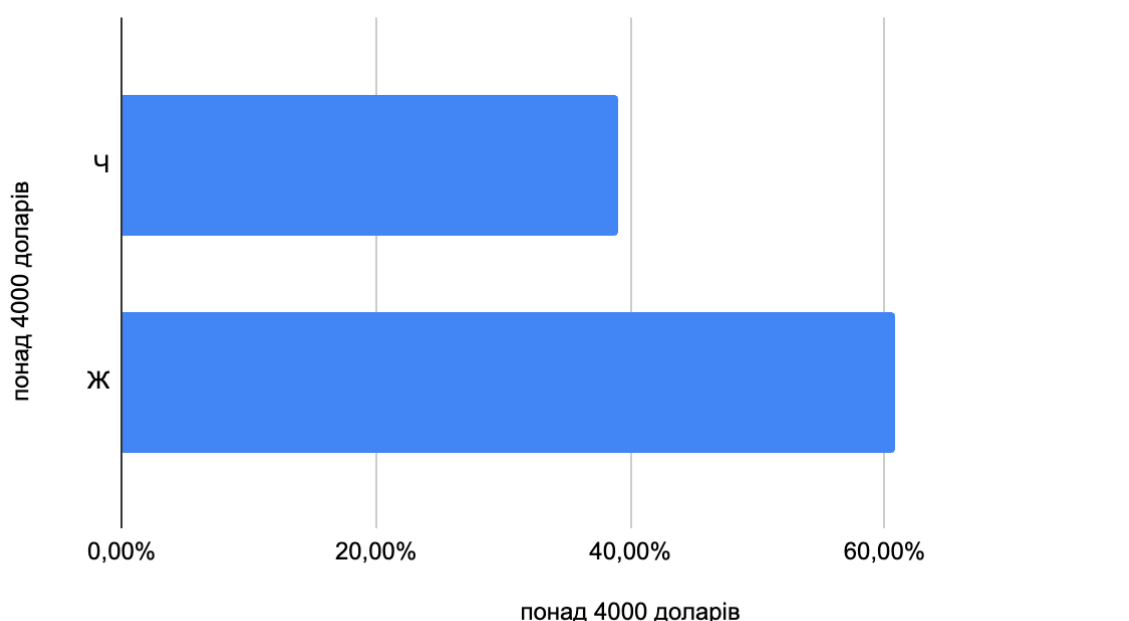
Серед респондентів із найнижчим рівнем доходу (менше \$2500 на місяць) **жінки становлять більшість — приблизно 60,9%**, тоді як **чоловіки — близько 39,1%**. Це може свідчити про наявну **гендерну нерівність у доходах** серед учасників вибірки.

Більша частка жінок у цій категорії може бути зумовлена як **соціальними обмеженнями (дискримінація, розрив в оплаті праці,**

обмежений доступ до високих посад), так і вибором професій із нижчою фінансовою віддачею, що традиційно сприймаються як «жіночі» (освіта, соціальна робота тощо).

Ці дані не є вичерпними, однак вони підкреслюють необхідність подальшого аналізу перетину гендерної ідентичності, професійної реалізації та наративної структури особистості. Хочеш продовжити аналіз із урахуванням типів наративів або особистісних рис серед цієї групи?

#### Заробіток до 2500 доларів



**Рис. 28: Дохід менш ніж 2500\$**

Серед жінок із доходом нижче \$2500 жодна не ідентифікувала свій наратив як "Зростання через кризу", що може свідчити про специфіку сприйняття труднощів або відсутність досвіду їх трансформації у позитивний розвиток. Це може бути пов'язано з меншим доступом до ресурсів подолання (економічних, психологічних, соціальних) або з культурними моделями, які не заохочують інтерпретувати кризу як шанс.

Натомість серед чоловіків з низьким рівнем доходу домінує тип "Розвиток", що свідчить про прагнення до самореалізації навіть у складних умовах. Чоловіки з цієї групи частіше описують свій досвід як

поступовий рух уперед, незалежно від економічних обмежень. Це, ймовірно, вказує на **збереження мотивації до особистісного росту**, що може бути пов'язане з внутрішніми переконаннями, соціальними очікуваннями або цінністю автономії.

Таким чином, спостерігається **гендерна асиметрія у способах наративного осмислення життєвих труднощів**: жінки в умовах обмежених ресурсів частіше не трансформують досвід у кризове зростання, тоді як чоловіки — схильні розглядати навіть несприятливі обставини.

### **Вікові відмінності у наративній типології**

У межах дослідження було проаналізовано розподіл типів життєвих наративів залежно від вікових груп. Отримані результати вказують на наявність чітких вікових тенденцій у способі осмислення життєвого досвіду:

- **Молодь до 30 років** найчастіше ідентифікує себе через наратив типу «**Невдача**». Така динаміка може відображати кризу становлення, відсутність реалізованих цілей або очікувань, що не справдилися на ранніх етапах дорослого життя. Невизначеність, нестабільність та емоційна чутливість у цей період формують схильність до негативної оцінки особистісної історії.

- **Вікова група 30–40 років** демонструє переважання типів «**Аутсайдер**» та «**Мандрівник**». Це може свідчити про період активного пошуку сенсу, переоцінки ролей і прагнення до автономії. Тип «Аутсайдер» відображає дистанціювання або розчарування в домінуючих соціальних сценаріях, тоді як «Мандрівник» символізує перехідність, зміни і спроби сформувати власний життєвий шлях.

- **У респондентів віком 40–50 років** домінують наративи «**Стабільність**» та «**Зростання через кризу**». Це свідчить про вищий рівень інтегрованості життєвого досвіду, здатність трансформувати труднощі у внутрішній розвиток, а також про встановлення чітких життєвих орієнтирів. У цій групі вже відбулися основні ідентифікаційні кризи, а життєва історія

сприймається як завершеніша та більш осмислена.

**Висновок:** Зміна наративної типології з віком демонструє еволюцію способу мислення — від фіксації на невдачах і розгубленості до стабільного або трансформаційного бачення себе у контексті життєвих подій. Це також підтверджує значущість вікового фактора при інтерпретації психологічних наративів.

вини як можливість для поступового прогресу. Це може мати важливі наслідки для розробки цільових психотерапевтичних стратегій.

Узагальнюючи результати дослідження, було виявлено низку структурних взаємозв'язків між віком, статтю, фінансовим становищем та особистісно-наративними характеристиками учасників. Хоча ці аспекти не становили головну мету дослідження, їхній вплив виявився достатньо виразним, аби бути врахованим у висновках.

По-перше, **наративний сценарій «Зростання через кризу» практично не зустрічається у вікових групах до 30 років**, що може свідчити про його залежність від наявності накопиченого життєвого досвіду, здатного пройти через фази фрустрації, осмислення та інтерпретації. Іншими словами, молодші респонденти ще не мають «матеріалу» для цього типу сценарію, або ще не здійснили його рефлексивну інтеграцію.

По-друге, **жіночі наративи рідше містять ролі «Героя» або «Бунтівника»**, які є доволі поширеними серед чоловіків. Це може бути пов'язано з соціокультурними установками, менш агресивними або індивідуалістичними моделями ідентичності у жіночому середовищі, а також загальною обережністю у способах самопрезентації.

Третє спостереження стосується зв'язку між типом особистості за методикою Рахівського та рівнем доходу. **Серед респондентів із високими доходами (\$8000+) спостерігається певна перевага типів із підвищеною комунікативною потребою та обережністю**, що потенційно може бути маркером адаптивності до складних соціально-професійних умов.

Натомість у групі з доходом менше \$2500 несподівано домінують риси добросовісності (С) та відкритості до досвіду (О) за Big Five. Цей факт суперечить поширеним уявленням про те, що особистісні риси автоматично конвертуються в економічний успіх. Ймовірно, у цьому випадку задіяні додаткові соціальні бар'єри — наприклад, освітній доступ, гендерна дискримінація або регіональні відмінності.

Крім того, найвища концентрація сценарію «Невдача» виявлена серед молодих чоловіків. Це може бути індикатором невдоволення перехідним статусом, соціальної фрустрації або відсутності відповідності між особистими очікуваннями та реальністю у ранній дорослості.

Ці узагальнення поглиблюють розуміння когнітивної призми та підтверджують важливість врахування демографічного контексту при інтерпретації психологічних даних.

Проведений аналіз дозволив виявити чіткі зв'язки між віком, статтю, рівнем доходу та особливостями наративної ідентичності учасників. Зокрема, було встановлено, що типи життєвих історій, описані респондентами, мають тенденцію до вікової динаміки: наратив «Зростання через кризу» притаманний переважно старшим учасникам, тоді як «Невдача» — молодшим, особливо чоловікам. Це підтверджує припущення, що глибока рефлексія та інтеграція досвіду потребують часу та емоційної зрілості.

Гендерні відмінності проявляються у розподілі наративних ролей — жінки рідше ототожнюють себе з активними або конфліктними позиціями (герой, бунтівник), що може відображати як соціокультурні обмеження, так і особисті моделі самопрезентації.

Щодо економічного чинника, результати не дозволили однозначно підтвердити гіпотезу про зв'язок між рівнем доходу та типами особистості за Рахівським. Проте було виявлено, що у високодохідній групі частіше трапляються типи з високою соціальною чутливістю (обережний, комунікативний), а серед респондентів з низьким доходом несподівано

переважають високі показники добросовісності та відкритості. Це вказує на вплив зовнішніх бар'єрів (соціальних, структурних), які перешкоджають реалізації внутрішнього потенціалу.

Таким чином, демографічні чинники не лише модифікують особистісні патерни, але й суттєво впливають на спосіб конструювання наративу, що необхідно враховувати у психологічній діагностиці та інтерпретації.

#### **4.4. Порівняльне вивчення наративних конструкцій суперництва: вікові, культурні та соціальні аспекти**

Цей підрозділ присвячено вивченню того, як різні соціально-психологічні змінні — зокрема вік, національність, гендер, фінансове становище та освітній рівень — впливають на побудову індивідуальних наративів суперництва. Основна мета — виявити відмінності у способах осмислення таких понять, як перемога, поразка, гідність, суперник, а також типові сценарії реагування на змагальні ситуації.

У цьому контексті дослідження виходить за межі виключно вікових чи національних категорій, охоплюючи ширший спектр змінних, які формують когнітивну й емоційну структуру життєвих історій. Аналіз здійснювався за принципами наративної психології, з урахуванням таких параметрів:

- Тип наративного сценарію (Джеффри Сінгер) — як індикатор культурних патернів поведінки у змаганні;
- Наративна роль (Брюс Адлер) — як маркер ідентичнісної позиції щодо конфлікту;
- Тип особистості (Рахівський, Big Five) — як фонові особистісна структура;
- Зовнішні змінні — національність, вік, дохід, стать, освіта.

Смисловий аналіз дозволив виявити не тільки міжгрупові відмінності у способах розуміння суперництва, а й типові когнітивні конструкції, які

можуть виступати або ресурсом адаптації, або джерелом внутрішніх конфліктів. Нижче подано узагальнені висновки на основі виявлених закономірностей.

#### **4.5. Терапевтичний та трансформаційний потенціал наративної психології**

У межах проведеного дослідження було виявлено, що методи наративної психології мають не лише діагностичне, але й виражене **терапевтичне значення**, особливо в роботі з екзистенційними темами, кризами самоідентичності, пережитими поразками чи потребою в особистісній переоцінці. Наративи учасників демонструють не просто опис подій, а активне **структурування досвіду**, що саме по собі виступає елементом самотерапії.

##### **Основні спостереження:**

- **Тип "Зростання через кризу"** часто супроводжується наративною роллю героя або шукача, що вказує на вже здійснений або активний процес переосмислення болісного досвіду.
- У випадках "Невдачі" ми спостерігали високий рівень рефлексивності та самоспостереження, але часто без достатніх ресурсів для інтеграції досвіду — саме тут наративна робота з психологом має найбільшу цінність.
- Наявність **когнітивної призми** (як у ШІ, так і в живого психолога) вимагає підвищеної етичної уважності до смислів клієнта та опори на автентичність особистого мовлення.
- У низці випадків наративи починалися як фрагментовані або хаотичні, але через Guided Narrative Construction трансформувалися у більш структуровані та осмислені історії — що свідчить про **трансформаційну дію самого методу**.

##### **Практичне значення:**

Наративна психологія дозволяє:

- Працювати з **ідентичністю** не як фіксованим об'єктом, а як процесом.
- Допомогати клієнтам вивести **приховані смисли** або змінити внутрішній сценарій життя.
- Підсилювати **агентність і суб'єктність**, особливо через переозначення власної ролі в конфліктах, втратах чи змаганнях.
- Створити простір для мовного **"переписування"** травм, зменшуючи їх деструктивний вплив.

Цей аналіз підтверджує: **наративна психологія — це не лише метод аналізу, а й потужний інструмент психологічної допомоги**, особливо в поєднанні з сучасними технологіями (ШІ) та емпатійним діалогом.

#### **4.6. Практичні рекомендації для психологів і користувачів щодо роботи з наративами**

**Для фахівців у сфері психології:**

1. **Інтегруйте наративний підхід у психодіагностику та консультування** — використання Guided Narrative Construction або відкритих біографічних запитань дозволяє краще зрозуміти структуру ідентичності клієнта, рівень його осмислення досвіду, а також приховані конфлікти.

2. **Звертайте увагу на наративні ролі (за Б. Адлером)** — роль «жертви», «спостерігача» або «бунтівника» може вказувати на стагнацію або потребу в перегляді життєвої позиції; роль «героя» або «рятівника» — на активні механізми подолання.

3. **Оцінюйте відповідність наративу та особистісних рис (Big Five)** — невідповідність між стилем наративу й внутрішніми характеристиками (наприклад, висока відкритість при домінуванні сценарію «невдачі») може сигналізувати про внутрішній конфлікт.



4. **Залучайте елементи наративного переписування** — техніки реконструкції історії, зміни фокусу з подій на переживання, або пошуку альтернативних завершень допомагають знижувати емоційне навантаження.

5. **Використовуйте наративи як індикатор трансформації** — зсув від фрагментарності до структурованого оповідання, зміна емоційного тону або переоцінка події свідчать про початок змін.

**Для широкої аудиторії:**

1. **Пишіть про себе** — регулярне ведення автобіографічних або щоденникових записів допомагає усвідомлювати свій досвід, ідентифікувати повторювані сценарії та побачити власну еволюцію.

2. **Ставте собі відкриті запитання:**

- Коли я відчував(ла) себе переможцем?
- Яку історію про себе я найчастіше розповідаю іншим?
- У які моменти я діяв(ла) всупереч власним очікуванням?

3. **Змінюйте кут зору на події** — замість оцінки «що пішло не так», шукайте: «що я виніс(ла) з цієї ситуації?» або «що в цій історії говорить про мої сили?»

4. **Використовуйте прості наративні формати** — навіть побудова історії з елементів «початок — криза — зміна — результат» дозволяє створити психологічну відстань та краще осмислити подію.

5. **Працюйте з метафорами** — уявіть своє життя як подорож, фільм, гру чи книгу. Це відкриває простір для варіантів продовження історії, а не її зациклення.

Використання наративного підходу як у професійному середовищі, так і в саморефлексії сприяє **розбудові стійкої ідентичності, підвищенню внутрішнього контролю та покращенню емоційного добробуту**. У сучасному світі, де сенси часто розмиті, **повернення до особистої історії** є потужним інструментом саморегуляції та психологічного зростання.

#### 4.7. Аналіз стилів реагування на суперництво: особистісні предиктори конкурентоспроможності

Однією з ключових задач дослідження було з'ясування того, **як людина реагує на ситуації суперництва**, які особистісні риси сприяють продуктивному подоланню конфліктних або конкурентних контекстів, а які — навпаки, підвищують ризик дезадаптації, фрустрації або емоційного вигорання.

##### Узагальнені спостереження:

1. **Ролі в наративі як маркер стратегії реагування**  
Особи, які ідентифікують себе у ролях «Герой», «Шукач» або «Бунтар», частіше демонструють активні, ініціативні стратегії, спрямовані на досягнення мети та подолання перешкод. Ці ролі пов'язуються із **високою екстраверсією, добросовісністю та відкритістю до досвіду (Big Five)**. Навпаки, ролі «Жертва» або «Спостерігач» частіше супроводжуються **високим рівнем нейротизму і зниженим рівнем впевненості в собі**, що може знижувати конкурентоспроможність у професійному або соціальному контексті.

2. **Тип за Рахівським як індикатор емоційної готовності до конкуренції**

– **Викликаючий тип**, а також тип із **підвищеною потребою в комунікації**, зазвичай відповідають більш активним формам залучення до суперництва.

– **Скритний та обережний типи** демонструють уникання відкритого конфлікту, що не завжди є слабкістю — у контексті емоційно складних середовищ це може бути адаптивною стратегією.

3. **Актуальні акцентуації (К. Леонгард) у сценаріях суперництва**  
Виявлено, що акцентуації **гіпертимного, демонстративного та екзальтованого типів** частіше асоціюються з потребою домінування, визнання та дії у відкритому конфлікті. Натомість **тривожний, дистимічний**

**або інтровертований типи частіше виявляють пасивне або обережне реагування.**

#### **4. Зв'язок з наративними сценаріями (Сінгер)**

– Сценарії «Проповідника/Месії», «Героя» та «Мандрівника» більше корелюють із **суб'єктною позицією**, прагненням впливати на світ і досягати результатів.

– «Аутсайдер» або «Сімейний охоронець» частіше асоціюються з **орієнтацією на стабільність, уникаючи конфронтації**.

#### **Практичний висновок:**

**Конкурентоспроможність як психологічна якість** — не стільки вроджена риса, скільки результат поєднання особистісних особливостей, внутрішньої структури наративу та досвіду соціальної взаємодії. Підвищенню адаптивності сприяє:

- здатність до рефлексії і реконструкції власних історій (наративна гнучкість),
- розвиток добросовісності й екстраверсії як соціальних та вольових характеристик,
- зниження рівня нейротизму через емоційну саморегуляцію,
- підтримка конструктивної комунікації замість пасивного уникання.

Робота з такими параметрами у психотерапевтичному або коучинговому контексті дозволяє сформувати більш адаптивні стилі реагування на суперництво та зміцнити особистісну конкурентоспроможність.

**Висновки.** У процесі виконання дипломного дослідження було реалізовано комплексний підхід до вивчення наративів суперництва як феномену, що поєднує особистісні, культурні та соціально-психологічні аспекти. Особливу увагу приділено тому, як особистісні риси, життєві події та суб'єктивна інтерпретація досвіду впливають на формування уявлень про перемогу, поразку, гідність і визнання. Завдяки використанню методик

нарративної психології (типології за МакАдамсом, Сінгером і Адлером), класичних психодіагностичних інструментів (Big Five, акцентуації характеру за К. Леонгардом, методика Рахівського), а також сучасної системи аналізу тексту на основі штучного інтелекту, вдалося виявити цілу низку структурних і змістових закономірностей.

Результати дослідження показали, що нарративна структура індивіда тісно пов'язана з його особистісними характеристиками. Наприклад, тип «Зростання через кризу» часто корелював із високою добросовісністю (С), що вказує на здатність до структурованого осмислення досвіду, а також на схильність до самодисципліни. Натомість нарратив «Невдача» був більш притаманний молодим учасникам і супроводжувався високим рівнем нейротизму, що, ймовірно, відображає кризу ідентичності або труднощі з адаптацією у ранній дорослості.

Важливим аналітичним кроком стала перевірка відповідності між ручним аналізом текстів і результатами ШІ-асистента. Було виявлено, що штучний інтелект здатен із високим рівнем точності (у середньому понад 82%) класифікувати нарративні структури відповідно до заданих моделей. Це вказує на значний потенціал алгоритмізованого аналізу в психологічній практиці, зокрема як додаткового або попереднього інструменту оцінки. Водночас, ШІ мав обмеження в інтерпретації емоційного підтексту, глибокої рефлексії й тонких форм ідентичності.

Окрему увагу приділено аналізу впливу соціодемографічних змінних: віку, статі, національної приналежності, рівня освіти та доходу. Так, жінки рідше потрапляли в нарративні ролі «Герой» або «Бунтар», віддаючи перевагу сценаріям інтроспекції чи опосередкованого впливу. Молоді респонденти (до 30 років) частіше ідентифікували себе через сценарій «Невдача» або «Розвиток», тоді як старші — через «Стабільність» або «Зростання через кризу». У високодохідних групах частіше траплялися риси екстраверсії та

соціальної обережності, хоча прямої залежності між доходом і особистісними рисами виявлено не було.

Наративна психологія продемонструвала високу практичну придатність як у межах психотерапевтичної практики, так і для саморефлексії клієнтів. Робота з власною історією дозволяє не лише глибше усвідомити особистий досвід, але й реконструювати його з нової перспективи, що відкриває шлях до трансформації, емоційного зцілення та формування адаптивніших моделей поведінки.

Таким чином, отримані результати підтверджують ефективність міждисциплінарного підходу до аналізу суперництва в особистісному вимірі, а також окреслюють подальші перспективи використання наративної методології у психологічній діагностиці, терапії й освітніх програмах розвитку емоційного інтелекту.

#### **4.8. Проведення Trust in Automation Scale (TAS)**

Trust in Automation Scale (TAS) є важливим інструментом для оцінки рівня довіри користувачів до автоматизованих систем. Проведення цього тесту дозволяє виявити, наскільки комфортно люди відчують себе під час взаємодії з Syauvo, та визначити фактори, що впливають на їх довіру.

##### **Методика проведення тесту**

##### **1. Підготовка до тестування**

- Інструктаж користувачів: Перед початком тестування кожен користувач отримує детальну інструкцію щодо мети тесту та способу його проведення. Пояснюється важливість оцінки рівня довіри до автоматизованих систем та конфіденційність результатів.

- Вибір часу та місця: Тестування проводиться у зручний для користувачів час та в комфортних умовах, що забезпечує максимальну об'єктивність результатів.

##### **2. Процес тестування**

- Заповнення опитувальника TAS: Користувачі відповідають на серію запитань, які оцінюють різні аспекти їх довіри до Syauvo. Питання формуються у вигляді шкал оцінки (наприклад, від 1 до 5), де користувачі визначають рівень своєї згоди з кожним твердженням.

- Аспекти довіри:
- Надійність: Оцінка надійності системи, тобто наскільки користувачі вважають Syauvo стабільним та передбачуваним.
- Зрозумілість: Оцінка зрозумілості відповідей та рекомендацій, що надаються Syauvo.
- Користь: Оцінка корисності Syauvo у вирішенні особистих проблем користувачів.
- Комфорт: Оцінка рівня комфорту при взаємодії з Syauvo.

### **3. Збір та аналіз даних**

- Фіксація відповідей: Відповіді користувачів збираються та зберігаються у захищеній базі даних для подальшого аналізу.
- Обробка даних: Отримані відповіді обробляються для визначення середніх показників довіри за кожним аспектом.
- Аналіз результатів: Результати аналізуються для виявлення основних тенденцій та визначення факторів, що впливають на рівень довіри до Syauvo.

### **Оцінка рівня довіри до автоматизованих систем**

#### **1. Наскільки комфортно було людям**

Після завершення тестування Trust in Automation Scale (TAS) проводиться детальний аналіз рівня комфорту користувачів під час взаємодії з Syauvo. Оцінка комфорту включає:

- Аналіз відповідей на запитання щодо комфорту: Оцінка відповідей користувачів на запитання, що стосуються їх відчуттів під час взаємодії з системою. Це включає запитання про легкість використання, зрозумілість інтерфейсу та задоволення від взаємодії.

- Відгуки користувачів: Збір додаткових коментарів та відгуків користувачів про їх досвід роботи з Syayvo. Це дозволяє виявити як позитивні аспекти, так і можливі проблеми, з якими вони зіткнулися.

- Порівняння результатів: Порівняння результатів TAS з іншими методами оцінки довіри для визначення узгодженості та достовірності отриманих даних.

### **Основні критерії оцінки комфорту**

#### **1. Зручність використання:**

- Наскільки легко користувачам було розуміти та використовувати функції Syayvo.

- Оцінка інтуїтивності інтерфейсу та простоти взаємодії.

#### **2. Емоційний комфорт:**

- Наскільки комфортно користувачі відчували себе під час взаємодії з Syayvo.

- Відчуття підтримки та розуміння з боку системи.

#### **3. Задоволеність результатами:**

- Оцінка задоволеності користувачів отриманими результатами та рекомендаціями.

- Відчуття, що Syayvo допоміг вирішити їхні проблеми або покращити емоційний стан.

## ВИСНОВКИ

У ході виконання дипломного дослідження було послідовно реалізовано всі поставлені дослідницькі цілі. Узагальнимо результати відповідно до кожного з пунктів:

**1. Проаналізовано наукову літературу з наративної психології, а також філософські, культурні та психологічні витоки суперництва як суспільного явища.**

У теоретичному розділі здійснено огляд ключових концепцій, що стосуються суперництва в контексті філософії, соціальної психології та культурології. Особлива увага приділена поняттю «наративної конструкції» та її ролі в осмисленні досвіду змагання.

**2. Доведено практичну ефективність наративного аналізу шляхом порівняльного аналізу результатів психодіагностичних тестів та наративного інтерв'ю.**

Порівняльний аналіз інтерпретацій, здійснених вручну та за допомогою ШІ, показав високий рівень збігу (в середньому понад 82%), що свідчить про валідність наративної методології. Додатково, було встановлено помітну сходиність між певними наративними патернами та психометричними показниками (Big Five, Леонгард, Рахівський), що доводить діагностичну цінність наративного інтерв'ю.

**3. Виявлено та проаналізовано когнітивну призму у взаємодії між психологом і клієнтом та оцінено потенціал штучного інтелекту в її подоланні.**

Аналіз показав, що ШІ здатен об'єктивно відтворювати наративні патерни, уникаючи деяких упереджень, притаманних людській інтерпретації. Водночас, алгоритмічні моделі залишаються обмеженими в розпізнаванні емпатичних, контекстуальних та етичних відтінків. Це підтверджує наявність



когнітивної призми в обох формах інтерпретації, проте відкриває можливості для їх взаємодоповнення.

#### **4. Проведено порівняльне вивчення наративних конструкцій суперництва за віком та національністю.**

Було встановлено, що наративні сценарії суттєво варіюються залежно від культурного та вікового контексту. Наприклад, «Зростання через кризу» частіше зустрічається у старших вікових групах і майже не фігурує серед молоді. Національні відмінності теж проявилися: американські учасники частіше ідентифікувалися через ролі «Проповідник» і «Сімейний охоронець», тоді як українські — через сценарії «Мандрівник» та «Романтичний шукач».

#### **5. Оцінено терапевтичний та трансформаційний потенціал наративної психології.**

Дослідження підтвердило, що осмислення досвіду через наратив дозволяє переінтерпретувати життєві труднощі, активізувати внутрішні ресурси й сприяти психологічному зціленню. Це особливо помітно в учасників з наративом «Зростання через кризу», у яких спостерігалася висока самодисципліна, організованість та смислова інтеграція досвіду.

#### **6. Сформульовано практичні рекомендації щодо роботи з наративами.**

У роботі подано як рекомендації для фахівців (наприклад, використання наративних інтерв'ю для виявлення прихованих ресурсів клієнта), так і стратегії саморефлексії для широкої аудиторії — включно з практиками переосмислення особистої історії, розвитку авторства життя та трансформації ролей.

#### **7. Проаналізовано стилі реагування на суперництво. Визначено риси, що підвищують чи знижують конкурентоспроможність.**

Було виявлено, що респонденти з роллю «Герой» або «Проповідник» частіше мають риси екстраверсії та добросовісності, що корелює з більш

адаптивною поведінкою в умовах суперництва. Натомість типи «Жертва» або «Аутсайдер» мали підвищений рівень нейротизму й тривожності, що може ускладнювати стратегії успішного змагання.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Spencer C. Kohn, Ewart J. de Visser, Eva Wiese, Yi-Ching Lee and Tyler H. Shaw  
“Measurement of Trust in Automation A Narrative Review and Reference Guide”  
- published: 19 October 2021
2. Christiane Eichenberg "Virtual Reality in Psychological, Medical and Pedagogical Applications" - 2012
3. Brenda K. Wiederhold, Mark D. Wiederhold - "Virtual Reality Therapy for Anxiety Disorders: Advances in Evaluation and Treatment" - 2006
4. B O Rothbaum, L Hodges, R Alarcon, D Ready, F Shahar, K Graap, J Pair, P Hebert, D Gotz, B Wills, D Baltzell - Virtual reality exposure therapy for PTSD Vietnam Veterans: a case study - 1999
5. Polly Haselton, BSc, Jason Freeman, MA, Bernhard Spanlang, EngD, Sameer Kishore, PhD, Emily Albery, BA, Megan Denne, BSc, Poppy Brown, BA, Mel Slater, DSc and Alecia Nickless, MSc Automated psychological therapy using immersive virtual reality for treatment of fear of heights: a single-blind, parallel-group, randomised controlled trial - July 11, 2018 -  
<https://www.thelancet.com/journals/lanpsy/article/PiiS2215-0366%2818%2930226-8/fulltext>
6. Albert "Skip" Rizzo et al., "Virtual Reality Exposure Therapy for Combat-Related Posttraumatic Stress Disorder" - 2017
7. Adam Smith - Rape in virtual reality: How to police the metaverse - January 24, 2024 - <https://www.context.news/digital-rights/sex-assault-claims-and-crime-raise-fears-of-new-virtual-wild-west>
8. Documentation chatgpt - 2024 - <https://platform.openai.com/docs/guides/text-generation>
9. Robert C. Martin - Clean Code: A Handbook of Agile Software Craftsmanship - 2008

10. Mark Notton Designing for Trustworthy Ai: Towards Trustworthy, Human-Centered Ai Systems - 2022
11. Gregory Miller The Uncanny Valley: Tales from a Lost Town - 2019
12. Ken Gelder Uncanny Valley: Adventures in the Narrative - 2012
13. W. John Livesley and Roseann Larstone Handbook of Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment - 2018
14. Steven K. Huprich Personality and Personality Disorders - 2018
15. Data Encryption and Patient Confidentiality in Research by M.S. Anderson, published in the Journal of Clinical Research Best Practices - 2020 - <https://www3.mdanderson.org/library/about/pdf/write-stuff/winter-2020.pdf>
16. Петяк О.В. “МЕТАФОРИЧНІ АСОЦІАТИВНІ КАРТИ В ПСИХОЛОГІЧНОМУ КОНСУЛЬТУВАННІ КЛІЄНТІВ ІЗ СЕКСУАЛЬНИМИ ЗАПИТАМИ” - 2021 - [https://psych.vernadskyjournals.in.ua/journal/2\\_2021/4.pdf](https://psych.vernadskyjournals.in.ua/journal/2_2021/4.pdf)
17. Блінов О.А “Метафоричні асоціативні карти як сучасний метод психологічної хірургії” - 2016
18. Котлер, Філіп. "Основи маркетингу" (5-те європейське видання) - 2017
19. Котлер, Філіп. "Маркетинг 4.0: Від традиційного до цифрового" - 2016
20. Армстронг, Гері та Котлер, Філіп. "Маркетинг. Принципи управління" - 2018  
основы маркетинга 6-е европейское издание
21. Steinberg, L. (2017). Adolescence.
22. Boyd, D., & Bee, H. (2017). Lifespan Development.
23. Marketing Psychology: 10 Revealing Principles of Human Behavior July 28, 2017- <https://blog.hubspot.com/marketing/psychology-marketers-revealing-principles-human-behavior>
24. Effects of banner Ad shape and the schema creating process on consumer internet browsing behavior, September 2018 <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0747563218301985>
25. Age differences in reported social networks and well-being Published online 2019 Nov 7. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7122684/>

26. How to Create a Customer Service Bot 2020 <https://manychat.com/blog/create-a-customer-service-bot/>
27. Bruner, J. (1990). *Acts of Meaning*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
28. Sarbin, T. R. (Ed.). (1986). *Narrative Psychology: The Storied Nature of Human Conduct*. New York: Praeger.
29. Crossley, M. L. (2000). *introducing Narrative Psychology: Self, Trauma and the Construction of Meaning*. Buckingham: Open University Press.
30. White, M., & Epston, D. (1990). *Narrative Means to Therapeutic Ends*. New York: W. W. Norton & Company.
31. Freeman, J., Epston, D., & Lobovits, D. (1997). *Playful Approaches to Serious Problems: Narrative Therapy with Children and Their Families*. New York: W. W. Norton & Company.
32. Eysenck, H. J., & Eysenck, S. B. G. (1991). *Manual of the Eysenck Personality Scales (EPS Adult)*. London: Hodder & Stoughton.
33. Matthews, G., Deary, i. J., & Whiteman, M. C. (2003). *Personality Traits* (2nd ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
34. Kvale, S. (2007). *Doing interviews*. London: SAGE Publications.
35. Brinkmann, S., & Kvale, S. (2015). *interViews: Learning the Craft of Qualitative Research interviewing* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
36. Seidman, i. (2013). *interviewing as Qualitative Research: A Guide for Researchers in Education and the Social Sciences* (4th ed.). New York: Teachers College Press.
37. **Рахівський Є. В.** (1998). *Програма психодіагностики особистості*. Київ: НПП практичної психології і соціальної роботи.
38. **Costa, P. T., & McCrae, R. R.** (1992). *Revised NEO Personality inventory (NEO Pi-R) and NEO Five-Factor inventory (NEO-FFi)*. Psychological Assessment Resources.
39. **Goldberg, L. R.** (1993). *The structure of phenotypic personality traits*. *American Psychologist*, 48(1), 26–34.

40. **McCrae, R. R., & John, O. P.** (1992). *An introduction to the Five-Factor Model and its applications*. *Journal of Personality*, 60(2), 175–215.
41. **МакАдамс Д. П.** (2001). *Жизненная история как психологическая установка: нарративная модель идентичности*. *Психологический журнал*, 22(1), 5–18.
42. **McAdams, D. P.** (1993). *The Stories We Live By: Personal Myths and the Making of the Self*. New York: Guilford Press.
43. **Singer, J. A.** (2004). *Narrating the self: Memory, meaning, and identity*. *The American Psychologist*, 59(9), 750–761.
44. **Singer, J. A., & Salovey, P.** (1993). *The remembered self: Emotion and memory in personality*. New York: Free Press.
45. **Adler, J. M., Skalina, L. M., & McAdams, D. P.** (2008). *The narrative reconstruction of psychotherapy and psychological health*. *Psychotherapy Research*, 18(6), 719–734.
46. **Adler, J. M.** (2012). *Living into the story: Agency and coherence in a longitudinal study of narrative identity development and mental health over the course of psychotherapy*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102(2), 367–389.
47. **John, O. P., Naumann, L. P., & Soto, C. J.** (2008). *Paradigm shift to the integrative Big Five Trait taxonomy*. in *Handbook of Personality: Theory and Research* (3rd ed.), 114–158.
48. **Cloninger, C. R.** (2000). *The Temperament and Character inventory (TCi): A guide to its development and use*. St. Louis: Center for Psychobiology of Personality, Washington University.
49. **Trapnell, P. D., & Campbell, J. D.** (1999). *Private self-consciousness and the Five-Factor Model of personality: Distinguishing rumination from reflection*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(2), 284–304.
50. **Chollet, F.** (2021). *Deep Learning with Python* (2nd ed.). Manning Publications.

ДОДАТКИ

| За<br>се<br>кр<br>еч<br>ен<br>е<br>ім<br>'я | Ві<br>к | С<br>та<br>ть       | Н<br>ац<br>іо<br>на<br>ль<br>ні<br>ст<br>ь | Ре<br>зу<br>ль<br>та<br>т<br>те<br>ст<br>у<br>К.<br>Л<br>ео<br>нг<br>ар<br>да<br>(<br>Ш<br>І) | Т<br>ри<br>во<br>ж<br>ні | Ц<br>и<br>кл<br>от<br>и<br>м<br>ні | Де<br>м<br>он<br>ст<br>ра<br>ти<br>вн<br>і | Н<br>еу<br>рі<br>вн<br>а<br>ж<br>ен<br>і | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні | Е<br>кз<br>ал<br>ьт<br>ов<br>ан<br>ні<br>і | Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні | Зб<br>уд<br>ли<br>ві | Е<br>м<br>оц<br>ій<br>ні | П<br>ед<br>ан<br>ти<br>чн<br>і | Т<br>ри<br>во<br>ж<br>ні | Ц<br>и<br>кл<br>от<br>и<br>м<br>ні | Де<br>м<br>он<br>ст<br>ра<br>ти<br>вн<br>і | Н<br>еу<br>рі<br>вн<br>а<br>ж<br>ен<br>і | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні | Е<br>кз<br>ал<br>ьт<br>ов<br>ан<br>ні<br>і | Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні | Зб<br>уд<br>ли<br>ві | Е<br>м<br>оц<br>ій<br>ні | П<br>ед<br>ан<br>ти<br>чн<br>і |
|---------------------------------------------|---------|---------------------|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|------------------------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------|----------------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------------|------------------------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------|----------------------|--------------------------|--------------------------------|
| Us<br>er<br>_0<br>01                        | 54      | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | У<br>кр<br>аї<br>не<br>ць                  | Ц<br>ик<br>ло<br>ти<br>м<br>ні                                                                | 6                        | 19                                 | 18                                         | 14                                       | 16                       | 2                                          | 15                             | 9                    | 11                       | 13                             | 6                        | 19                                 | 18                                         | 14                                       | 16                       | 2                                          | 15                             | 9                    | 11                       | 13                             |
| Us<br>er<br>_0<br>02                        | 37      | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | У<br>кр<br>аї<br>не<br>ць                  | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні<br>-<br>Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м                                     | 19                       | 14                                 | 16                                         | 10                                       | 1                        | 6                                          | 19                             | 2                    | 11                       | 19                             | 19                       | 14                                 | 14                                         | 10                                       | 16                       | 6                                          | 19                             | 2                    | 11                       | 19                             |

|                      |    |                     |                                 |                                           |                                           |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |  |
|----------------------|----|---------------------|---------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------|----|----|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---|----|----|----|----|----|----|----|--|
|                      |    |                     |                                 | ні<br>-<br>П<br>ед<br>ан<br>ти<br>чн<br>і | ні<br>-<br>П<br>ед<br>ан<br>ти<br>чн<br>і |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |  |
| Us<br>er<br>_0<br>03 | 52 | Ж<br>ін<br>ка       | Ка<br>за<br>х                   | Ек<br>за<br>ль<br>то<br>ва<br>ні          | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні                  | 14 | 6  | 7 | 3  | 1  | 15 | 7  | 7  | 4  | 4  | 14 | 6  | 7 | 3  | 1  | 10 | 7  | 7  | 4  | 4  |  |
| Us<br>er<br>_0<br>04 | 23 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | А<br>ме<br>ри<br>ка<br>не<br>ць | Ек<br>за<br>ль<br>то<br>ва<br>ні          | Ек<br>за<br>ль<br>то<br>ва<br>ні          | 10 | 11 | 2 | 12 | 4  | 15 | 6  | 13 | 6  | 11 | 10 | 11 | 2 | 12 | 4  | 15 | 6  | 13 | 6  | 2  |  |
| Us<br>er<br>_0<br>05 | 30 | Ж<br>ін<br>ка       | М<br>ол<br>да<br>ва<br>ни<br>н  | Ек<br>за<br>ль<br>то<br>ва<br>ні          | Ек<br>за<br>ль<br>то<br>ва<br>ні          | 7  | 7  | 2 | 6  | 0  | 19 | 2  | 17 | 3  | 15 | 7  | 7  | 2 | 6  | 0  | 19 | 2  | 17 | 3  | 15 |  |
| Us<br>er<br>_0<br>06 | 47 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | А<br>ме<br>ри<br>ка<br>не<br>ць | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні                  | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні                  | 20 | 14 | 0 | 18 | 0  | 16 | 16 | 14 | 5  | 15 | 19 | 7  | 0 | 18 | 0  | 16 | 16 | 14 | 5  | 15 |  |
| Us<br>er<br>_0<br>07 | 35 | Ж<br>ін<br>ка       | У<br>кр<br>аї<br>не             | П<br>ед<br>ан<br>ти                       | П<br>ед<br>ан<br>ти                       | 6  | 2  | 4 | 1  | 18 | 1  | 0  | 1  | 12 | 20 | 6  | 2  | 4 | 1  | 11 | 10 | 0  | 1  | 12 | 20 |  |



|                      |    |                     |               |                          |                          |    |    |   |   |   |   |    |   |    |   |    |   |   |   |   |   |    |    |    |   |  |
|----------------------|----|---------------------|---------------|--------------------------|--------------------------|----|----|---|---|---|---|----|---|----|---|----|---|---|---|---|---|----|----|----|---|--|
|                      |    |                     | ць            | чн<br>і                  | чн<br>і                  |    |    |   |   |   |   |    |   |    |   |    |   |   |   |   |   |    |    |    |   |  |
| Us<br>er<br>_0<br>08 | 25 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | Ка<br>за<br>х | Е<br>мо<br>ці<br>йн<br>і | Е<br>мо<br>ці<br>йн<br>і | 18 | 13 | 9 | 9 | 1 | 0 | 15 | 9 | 19 | 6 | 18 | 5 | 9 | 9 | 1 | 0 | 15 | 14 | 19 | 6 |  |

|                      |    |                                |                                 |                                            |                                            |    |    |   |    |    |    |    |    |    |   |    |    |   |    |    |    |    |    |    |   |
|----------------------|----|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|----|----|---|----|----|----|----|----|----|---|----|----|---|----|----|----|----|----|----|---|
| Us<br>er<br>_0<br>09 | 27 | Ж<br>ін<br>ка                  | П<br>ол<br>як                   | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні                   | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні                   | 10 | 16 | 6 | 12 | 20 | 15 | 11 | 1  | 14 | 3 | 10 | 16 | 6 | 12 | 20 | 15 | 11 | 1  | 14 | 3 |
| Us<br>er<br>_0<br>10 | 40 | Ж<br>ін<br>ка                  | А<br>ме<br>ри<br>ка<br>не<br>ць | Н<br>еу<br>рі<br>вн<br>ов<br>аж<br>ен<br>і | Н<br>еу<br>рі<br>вн<br>ов<br>аж<br>ен<br>і | 10 | 3  | 8 | 20 | 11 | 11 | 18 | 16 | 2  | 0 | 10 | 3  | 8 | 20 | 11 | 11 | 18 | 16 | 4  | 0 |
| Us<br>er<br>_0<br>11 | 33 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік            | П<br>ол<br>як                   | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні                   | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні                   | 20 | 17 | 6 | 5  | 5  | 4  | 13 | 7  | 7  | 4 | 20 | 17 | 6 | 5  | 5  | 4  | 13 | 7  | 7  | 4 |
| Us<br>er<br>_0<br>12 | 35 | Н<br>еб<br>ін<br>ар<br>ни<br>й | А<br>ме<br>ри<br>ка<br>не<br>ць | Е<br>мо<br>ці<br>йн<br>і                   | Е<br>мо<br>ці<br>йн<br>і                   | 3  | 7  | 8 | 11 | 3  | 4  | 5  | 0  | 19 | 9 | 3  | 7  | 8 | 11 | 4  | 4  | 5  | 0  | 19 | 9 |
| Us<br>er<br>_0       | 30 | Ж<br>ін<br>ка                  | А<br>ме<br>ри                   | Е<br>мо<br>ці                              | Ек<br>за<br>ль                             | 7  | 3  | 7 | 11 | 10 | 8  | 5  | 8  | 15 | 4 | 7  | 3  | 7 | 11 | 10 | 18 | 5  | 8  | 7  | 4 |

|                      |    |               |                                 |                                            |                                            |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
|----------------------|----|---------------|---------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|----|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 13                   |    |               | ка<br>не<br>ць                  | й<br>н<br>і                                | то<br>ва<br>ні                             |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
| Us<br>er<br>_0<br>14 | 23 | Ж<br>ін<br>ка | А<br>ме<br>ри<br>ка<br>не<br>ць | Н<br>еу<br>рі<br>вн<br>ов<br>аж<br>ен<br>і | Н<br>еу<br>рі<br>вн<br>ов<br>аж<br>ен<br>і | 2  | 1 | 11 | 19 | 16 | 8  | 12 | 10 | 12 | 3  | 16 | 1  | 11 | 19 | 16 | 8  | 12 | 10 | 12 | 3  |
| Us<br>er<br>_0<br>15 | 29 | Ж<br>ін<br>ка | У<br>кр<br>аї<br>не<br>ць       | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні                   | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні                   | 20 | 5 | 1  | 10 | 5  | 2  | 18 | 15 | 17 | 1  | 20 | 18 | 1  | 10 | 5  | 2  | 18 | 15 | 17 | 8  |
| Us<br>er<br>_0<br>16 | 22 | Ж<br>ін<br>ка | У<br>кр<br>аї<br>не<br>ць       | П<br>ед<br>ан<br>ти<br>чн<br>і             | П<br>ед<br>ан<br>ти<br>чн<br>і             | 1  | 9 | 0  | 6  | 4  | 18 | 7  | 6  | 9  | 19 | 1  | 9  | 0  | 6  | 4  | 18 | 7  | 3  | 9  | 19 |
| Us<br>er<br>_0<br>17 | 21 | Ж<br>ін<br>ка | У<br>кр<br>аї<br>не<br>ць       | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні                   | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні                   | 11 | 3 | 15 | 0  | 19 | 15 | 1  | 9  | 18 | 9  | 11 | 3  | 15 | 0  | 19 | 15 | 1  | 9  | 11 | 9  |

|                      |    |                     |                                 |                                |                                |   |    |   |    |   |    |    |    |    |    |   |    |   |    |   |    |    |    |    |    |
|----------------------|----|---------------------|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---|----|---|----|---|----|----|----|----|----|---|----|---|----|---|----|----|----|----|----|
| Us<br>er<br>_0<br>18 | 22 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | А<br>ме<br>ри<br>ка<br>не<br>ць | Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні | Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні | 5 | 17 | 4 | 0  | 1 | 15 | 20 | 2  | 16 | 18 | 5 | 17 | 4 | 0  | 1 | 15 | 20 | 2  | 16 | 18 |
| Us                   | 20 | Ч                   | У                               | Н                              | Е                              | 1 | 11 | 2 | 19 | 5 | 2  | 0  | 17 | 18 | 0  | 1 | 11 | 2 | 16 | 5 | 2  | 0  | 17 | 18 | 0  |

|              |    |                     |                                 |                                                                  |                                  |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |
|--------------|----|---------------------|---------------------------------|------------------------------------------------------------------|----------------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---|----|----|----|----|----|----|
| er_019       |    | ол<br>ов<br>ік      | кр<br>аї<br>не<br>ць            | еу<br>рі<br>вн<br>ов<br>аж<br>ен<br>і                            | мо<br>ці<br>йн<br>і              |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |
| Us<br>er_020 | 57 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | А<br>ме<br>ри<br>ка<br>не<br>ць | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні                                         | Ек<br>за<br>ль<br>то<br>ва<br>ні | 20 | 1  | 11 | 12 | 10 | 19 | 14 | 12 | 4  | 4  | 18 | 1  | 11 | 0 | 2  | 19 | 14 | 12 | 18 | 4  |
| Us<br>er_021 | 20 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | Іс<br>па<br>не<br>ць            | Е<br>мо<br>ці<br>йн<br>і                                         | Е<br>мо<br>ці<br>йн<br>і         | 0  | 9  | 7  | 8  | 15 | 0  | 0  | 6  | 20 | 12 | 0  | 9  | 7  | 8 | 15 | 0  | 0  | 14 | 20 | 11 |
| Us<br>er_022 | 36 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | У<br>кр<br>аї<br>не<br>ць       | Ек<br>за<br>ль<br>то<br>ва<br>ні                                 | Ек<br>за<br>ль<br>то<br>ва<br>ні | 11 | 3  | 2  | 2  | 15 | 19 | 4  | 3  | 8  | 3  | 12 | 3  | 2  | 2 | 15 | 19 | 4  | 3  | 8  | 3  |
| Us<br>er_023 | 33 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | А<br>ме<br>ри<br>ка<br>не<br>ць | Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні<br>-<br>П<br>ед<br>ан<br>ти<br>чн | Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні   | 11 | 13 | 0  | 6  | 0  | 10 | 15 | 12 | 11 | 15 | 11 | 13 | 14 | 6 | 0  | 10 | 19 | 12 | 11 | 15 |

|                                |    |                     |                           |                                                                                                    |                                                                 |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |
|--------------------------------|----|---------------------|---------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|----|----|----|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---|----|----|----|----|----|----|
|                                |    |                     |                           | i                                                                                                  |                                                                 |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |
| <b>Us<br/>er<br/>_0<br/>24</b> | 28 | Ж<br>ін<br>ка       | П<br>ол<br>як             | Е<br>мо<br>ці<br>йні<br>і                                                                          | Е<br>мо<br>ці<br>йні<br>і                                       | 16 | 15 | 2  | 5 | 8  | 16 | 18 | 19 | 20 | 15 | 16 | 17 | 16 | 5 | 8  | 16 | 2  | 19 | 20 | 15 |
| <b>Us<br/>er<br/>_0<br/>25</b> | 20 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | У<br>кр<br>аї<br>не<br>ць | Ц<br>ик<br>ло<br>ти<br>м<br>ні                                                                     | Ц<br>ик<br>ло<br>ти<br>м<br>ні                                  | 9  | 14 | 4  | 7 | 5  | 7  | 3  | 0  | 0  | 1  | 9  | 14 | 4  | 7 | 5  | 7  | 3  | 0  | 5  | 0  |
| <b>Us<br/>er<br/>_0<br/>26</b> | 37 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | У<br>кр<br>аї<br>не<br>ць | П<br>ед<br>ан<br>ти<br>чні<br>і                                                                    | П<br>ед<br>ан<br>ти<br>чні<br>і                                 | 15 | 7  | 14 | 8 | 15 | 3  | 2  | 7  | 0  | 16 | 15 | 4  | 14 | 8 | 15 | 3  | 14 | 7  | 0  | 16 |
| <b>Us<br/>er<br/>_0<br/>27</b> | 31 | Ж<br>ін<br>ка       | У<br>кр<br>аї<br>не<br>ць | П<br>ед<br>ан<br>ти<br>чні<br>і<br>Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні<br>-<br>Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні | Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні<br>-<br>Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні | 14 | 13 | 13 | 4 | 2  | 5  | 16 | 13 | 14 | 19 | 16 | 13 | 13 | 4 | 2  | 5  | 16 | 1  | 3  | 1  |

|                  |    |                     |                                 |                                |                          |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |
|------------------|----|---------------------|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------|----|----|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---|----|----|----|----|----|----|----|
| Us<br>er_0<br>28 | 27 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | У<br>кр<br>аї<br>не<br>ць       | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні       | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні | 14 | 7  | 2 | 0  | 19 | 7  | 16 | 15 | 1  | 11 | 16 | 7  | 2 | 0  | 19 | 7  | 16 | 15 | 1  | 11 |
| Us<br>er_0<br>29 | 24 | Ж<br>ін<br>ка       | М<br>ек<br>си<br>ка<br>не<br>ць | Ц<br>ик<br>ло<br>ти<br>м<br>ні | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні | 18 | 20 | 0 | 18 | 3  | 19 | 11 | 13 | 15 | 17 | 18 | 1  | 0 | 18 | 3  | 19 | 11 | 13 | 15 | 17 |
| Us<br>er_0<br>30 | 27 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | Бі<br>ло<br>ру<br>с             | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні       | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні | 11 | 15 | 4 | 9  | 18 | 2  | 13 | 11 | 7  | 2  | 11 | 15 | 4 | 9  | 18 | 2  | 13 | 11 | 7  | 2  |

|                  |    |                                |                                 |                                |                                |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
|------------------|----|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Us<br>er_0<br>31 | 52 | Н<br>еб<br>ін<br>ар<br>ни<br>й | А<br>ме<br>ри<br>ка<br>не<br>ць | Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні | Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні | 19 | 12 | 13 | 11 | 2  | 15 | 20 | 18 | 12 | 0  | 19 | 12 | 13 | 12 | 2  | 15 | 20 | 7  | 12 | 0  |
| Us<br>er_0<br>32 | 36 | Ж<br>ін<br>ка                  | М<br>ол<br>да<br>ва<br>ни<br>н  | Е<br>мо<br>ці<br>й<br>ні       | Е<br>мо<br>ці<br>й<br>ні       | 2  | 17 | 6  | 14 | 18 | 2  | 5  | 14 | 20 | 0  | 2  | 17 | 17 | 14 | 11 | 10 | 5  | 14 | 20 | 0  |
| Us<br>er_0<br>33 | 29 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік            | Бі<br>ло<br>ру<br>с             | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні       | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні       | 4  | 14 | 8  | 8  | 19 | 17 | 2  | 1  | 0  | 18 | 4  | 14 | 8  | 8  | 19 | 17 | 16 | 1  | 0  | 18 |
| Us               | 37 | Ч                              | У                               | Ц                              | Ц                              | 18 | 20 | 14 | 19 | 6  | 13 | 8  | 1  | 15 | 10 | 18 | 20 | 14 | 19 | 6  | 13 | 8  | 1  | 15 | 10 |

|                      |    |                |                                 |                                                                      |                                                                      |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
|----------------------|----|----------------|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| <b>er_034</b>        |    | ол<br>ов<br>ік | кр<br>аї<br>не<br>ць            | ик<br>ло<br>ти<br>м<br>ні                                            | ик<br>ло<br>ти<br>м<br>ні                                            |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
| <b>Us<br/>er_035</b> | 52 | Ж<br>ін<br>ка  | М<br>ол<br>да<br>ва<br>ни<br>н  | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні                                             | Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні                                             | 6  | 12 | 14 | 16 | 19 | 17 | 4  | 18 | 6  | 4  | 6  | 12 | 14 | 16 | 19 | 17 | 4  | 18 | 6  | 4  |
| <b>Us<br/>er_036</b> | 24 | Ж<br>ін<br>ка  | А<br>ме<br>ри<br>ка<br>не<br>ць | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні                                             | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні                                             | 20 | 8  | 9  | 16 | 8  | 1  | 16 | 16 | 4  | 11 | 20 | 8  | 9  | 17 | 8  | 1  | 16 | 16 | 4  | 11 |
| <b>Us<br/>er_037</b> | 31 | Ж<br>ін<br>ка  | Бі<br>ло<br>ру<br>с             | Н<br>еу<br>рі<br>вн<br>ов<br>аж<br>ен<br>і -<br>36<br>уд<br>ли<br>ві | Н<br>еу<br>рі<br>вн<br>ов<br>аж<br>ен<br>і -<br>36<br>уд<br>ли<br>ві | 8  | 14 | 12 | 19 | 0  | 2  | 13 | 19 | 2  | 2  | 8  | 14 | 12 | 19 | 0  | 2  | 14 | 19 | 2  | 2  |
| <b>Us<br/>er_038</b> | 58 | Ж<br>ін<br>ка  | М<br>ол<br>да<br>ва<br>ни<br>н  | Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні                                       | Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні                                       | 6  | 12 | 18 | 11 | 7  | 15 | 20 | 9  | 11 | 0  | 15 | 12 | 8  | 11 | 7  | 15 | 20 | 16 | 11 | 2  |
| <b>Us</b>            | 28 | Ч              | У                               | Тр                                                                   | Тр                                                                   | 17 | 0  | 6  | 6  | 6  | 8  | 2  | 5  | 15 | 0  | 17 | 0  | 0  | 6  | 17 | 15 | 2  | 7  | 15 | 10 |

|        |  |                |                      |                    |                                                     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------|--|----------------|----------------------|--------------------|-----------------------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| er_039 |  | ол<br>ов<br>ік | кр<br>аї<br>не<br>ць | ив<br>о<br>ж<br>ні | ив<br>о<br>ж<br>ні<br>-<br>Д<br>ис<br>ти<br>м<br>ні |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--------|--|----------------|----------------------|--------------------|-----------------------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

|           |    |                     |                                 |                                        |                                        |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
|-----------|----|---------------------|---------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------|----|----|----|----|----|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Us_er_040 | 34 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | У<br>кр<br>аї<br>не<br>ць       | Е<br>мо<br>ці<br>йн<br>і               | Е<br>мо<br>ці<br>йн<br>і               | 3  | 6  | 16 | 1  | 17 | 3 | 0  | 14 | 18 | 7  | 3  | 6  | 16 | 4  | 17 | 3  | 0  | 14 | 18 | 7  |
| Us_er_041 | 33 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | У<br>кр<br>аї<br>не<br>ць       | Де<br>мо<br>нс<br>тр<br>ат<br>ив<br>ні | Де<br>мо<br>нс<br>тр<br>ат<br>ив<br>ні | 13 | 8  | 19 | 2  | 7  | 0 | 19 | 10 | 4  | 9  | 13 | 8  | 19 | 2  | 0  | 14 | 0  | 10 | 4  | 9  |
| Us_er_042 | 56 | Ж<br>ін<br>ка       | А<br>ме<br>ри<br>ка<br>не<br>ць | Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні         | Гі<br>пе<br>рт<br>и<br>м<br>ні         | 17 | 0  | 3  | 16 | 0  | 3 | 20 | 4  | 13 | 10 | 17 | 0  | 3  | 14 | 0  | 3  | 20 | 4  | 13 | 10 |
| Us_er_043 | 20 | Ж<br>ін<br>ка       | Бі<br>ло<br>ру<br>с             | Ц<br>ик<br>ло<br>ти<br>м<br>ні<br>-    | Де<br>мо<br>нс<br>тр<br>ат<br>ив<br>ні | 8  | 11 | 4  | 4  | 10 | 0 | 0  | 0  | 4  | 11 | 8  | 11 | 13 | 0  | 10 | 0  | 0  | 0  | 4  | 11 |

|                      |    |                     |                                |                                                               |                                                               |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |  |  |  |
|----------------------|----|---------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---|----|----|----|----|----|----|----|----|--|--|--|
|                      |    |                     |                                | П<br>ед<br>ан<br>ти<br>чн<br>і                                |                                                               |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |  |  |  |
| Us<br>er<br>_0<br>44 | 59 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | М<br>ол<br>да<br>ва<br>ни<br>н | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні                                      | Тр<br>ив<br>о<br>ж<br>ні                                      | 20 | 7  | 6  | 16 | 17 | 13 | 2  | 7  | 14 | 12 | 20 | 7 | 6  | 16 | 17 | 13 | 7  | 7  | 14 | 12 |  |  |  |
| Us<br>er<br>_0<br>45 | 26 | Ч<br>ол<br>ов<br>ік | У<br>кр<br>аї<br>не<br>ць      | Ек<br>за<br>ль<br>то<br>ва<br>ні<br>-<br>36<br>уд<br>ли<br>ві | Ек<br>за<br>ль<br>то<br>ва<br>ні<br>-<br>36<br>уд<br>ли<br>ві | 1  | 10 | 12 | 16 | 9  | 20 | 17 | 20 | 16 | 11 | 1  | 4 | 12 | 16 | 9  | 20 | 17 | 20 | 16 | 11 |  |  |  |

Таблиця №4: Результати методики К. Леонгарда

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| З | С | Н | Н | Т | З | Д | С | Н | Р | Е | Д | О | Н | У | А | Ж | О | В | Т | Э | А | И | Л | Д | Д | Н | А | С | С | С | Д | С | О | О | Ц | С | О |   |
| а | т | а | е | р | л | е | а | е | а | к | р | б | а | р | з | и | т | о | в | м | в | н | и | о | о | р | л | о | к | о | о | а | р | т | е | а | с |   |
| с | В | а | ц | й | е | і | п | м | у | н | с | у | щ | с | о | а | з | к | о | о | о | а | т | б | б | в | а | ь | т | р | ч | б | м | г | в | л | м | т |
| е | і | т | і | р | в | с | р | о | м | и | т | ж | и | т | в | р | н | р | б | р | ц | н | е | е | р | е | в | т | р | о | у | р | о | а | е | е | о | о |
| к | к | ь | о | о | о | т | е | с | е | м | р | е | т | о | е | т | е | ы | р | ч | и | т | л | р | о | р | с | р | у | м | в | о | э | н | т | у | д | р |









































