

5. Zosimovskij A.V. Vozrastnye osobennosti npravstvennogo razvitija detej / A.V.Zosimovskij – M.: Izd-vo MGU, 1982. – 200 s.
6. Kornienko N.A. Jemocional'nye mehanizmy npravstvennogo formirovanija lichnosti / N.A.Kornienko. – Novosibirsk: Izd-vo NGU, 1993. – 247 s.
7. Rubinshtejn S.L. Izbrannye filosofsko-psihol. trudy: Osnovy ontologii, logiki i psihologii / Otv. red. A. V. Brushlinskij. V. A. Kol'cova. – M.: Nauka, 1997. – 462s.
8. Savchyn M. (naukovyj redaktor). Moral'na svidomist' ta samosvidomist' osobystosti / M.V. Savchyn. – Drogobych : RVV DDPU imeni Ivana Franka, 2009. – 288 s.
9. Sidanich I. L. Duhovno-moral'ne vyhovannja ditej v istorii' pedagogiky ta vitchyznjanoi' shkoly: monografija / I. L. Sidanich, O. P. Kyslashko. – K.: Dorado-Druk, 2012. – 496 s.
10. Chepikov V.T. Vyhovannja moral'nyh jakostej molodshyh shkoljariv / Navchal'nyj metod. posibnyk / V.T. Chepikov. - Grodno: GrGU, 2001. - 189 s.
11. Jel'konin D.B. Izbrannye psihologicheskie trudy / Pod red. V.V. Davydova, V.P. Zinchenko. – M.: Pedagogika, 1989. – 554 s.
12. Jakobson S.G. Psihologicheskie problemy jeticheskogo razvitija detej. – M.: Pedagogika, 1984. – 143 s.

Резюме. В статье освещается проблема психологических предпосылок и механизмов нравственного становления личности младшего школьника. Прослеживаются общие особенности функционирования нравственного сознания и самосознания в младшем школьном возрасте и закономерности генезиса нравственной сферы в этот возрастной период. Выделено и осуществлено анализ условий, этапов и сфер развития нравственности младших школьников. Раскрыты особенности становления когнитивно-ценностных, эмоциональных конструктов нравственного сознания и самосознания и их проявлений в поведении младших школьников.

Ключевые слова: личность, младший школьник, нравственная сфера, нравственная норма, моральное сознание, моральное самосознание.

Summary. The article deals with issue of psychological prerequisites and mechanisms of moral arising of primary schoolchild personality. General features of moral consciousness and self-consciousness functioning in primary school age and laws of moral sphere genesis during this age period are detected. The analysis of conditions, stages and spheres of development of primary schoolchildren morality is outlined and conducted. The features of arising of cognitive-value, emotional constructs of moral consciousness and self-consciousness and their manifestations in primary school children behavior.

Key words: personality, primary schoolchild, moral sphere, moral norm, moral consciousness, moral self-consciousness.

УДК 159.923 : 316.6 : 075

Д.В. АНЦЛОВА

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПСИХОДІАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ І КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ: АНАЛІЗ ЗАХІДНИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ДОРОБОК

В статті подається узагальнений огляд психологічних методів дослідження конкуренції та особливостей особистості, за рахунок яких вона реалізується. Аргументується необхідність врахування при проведенні психологічних досліджень таких аспектів як: контекст конкурентної взаємодії (особливості стосунків, які пов'язують з конкурентом), ресурс, за який йде конкурентна боротьба та конкурентні переваги (конкурентоздатність), які дозволяють бути ефективним в конкурентній взаємодії. Проаналізовані найбільш поширені тести, методики та опитувальники, які

використовуються для психодіагностики різних аспектів міжособистісної конкуренції та індивідуально-психологічних особливостей осіб, до неї залучених.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоздатність, суперництво, психодіагностика, психологічний тест.

Постановка проблеми. Актуальність емпіричного дослідження індивідуально-психологічних особливостей особистості, які впливають на процес побудови міжособистісної взаємодії та самої її специфіки безпосередньо обумовлюється соціальною природою людини. Адже чи не найважливішою детермінантою благополуччя особистості є те, як складаються її стосунки з членами родини, друзями, колегами, партнерами та ін.

Однією з найбільш поширених форм побудови взаємодії з оточуючими, яка в психології ще досі не має однозначної оцінки є конкуренція. Погляди дослідників часом розділяються на діаметрально протилежні: деякі вважають, що міжособистісна конкуренція – це основа або ж двигун розвитку особистості (Ейдман Е., Карамушка Л., Мітіна І., Попова О., Фатхутдинов Р. та ін.), інші ж доводять, що конкуренція часто перетворюється на цінність та заважає ефективному вирішенню завдань, призводить до виникнення неврозів, стресів, соціальної дезадаптації (Богоявленська Д., Горні К., Johnson D., Romanowski M.).

Однак, не дивлячись на наявність великої кількості розробок в соціальній, економічній, організаційній психології, психології управління та міжособистісного спілкування, переважно, в фокусі їх уваги знаходяться питання конкурентоздатності фахівця, професіонала, співробітника організації, який є членом певного трудового колективу.

Тим часом, все ще відзначається брак відомостей про особливості переживання конкурентної взаємодії, мотивацію конкурентної поведінки, індивідуальні настанови щодо цієї форми організації стосунків з різними людьми (як близькими, так і широким соціальним оточенням). Сучасні дослідження, що проводяться на теренах України, майже оминають проблеми конкуренції в стосунках з романтичним партнером, друзями, в ігровому (не спортивному) суперництві. Через що виникає необхідність звертатись до відомостей про ці соціальні явища наданих зарубіжними авторами. Та варто відзначити, що відмінність в менталітеті, традиціях, культурі та ін. роблять їх практично непридатними для того, щоб пояснити особливості конкурентної взаємодії сучасних українців.

Ми вважаємо, що така ситуація обумовлюється не відсутністю значущості або актуальності означеної проблематики, а в більшій мірі тим, що наразі не існує валідного та надійного інструментарію, за використанням якого можна було б отримати достовірні наукові дані.

Метою даної статті є узагальнення та систематизація даних щодо існуючих психодіагностичних методів і методик, спрямованих на вивчення різних аспектів конкурентної міжособистісної взаємодії й конкурентоспроможності та встановлення тих сторін, які наразі в методиках, тестах та опитувальниках не відображені.

Результати теоретичного дослідження. Існує багато визначень, узагальнивши які, під конкуренцією можна розуміти форму організації міжособистісної і соціальної взаємодії, що дозволяє досягти цілей в умовах протистояння з людьми, які домагаються тієї ж мети.

Засади вивчення конкуренції в психології були закладені ще З. Фрейдом, який описав такі явища, як Едипів комплекс та комплекс Електри, були продовжені такими визначними діячами, як М. Кляйн, К. Горні, А. Адлер, Р. Дрейкус та ін. і тривають і до нині. Однак погляди психологів щодо мети та особливостей конкурентної взаємодії між індивідами не оминув вплив біологічних, економічних та історико-культурних концепцій розвитку людини та суспільства. Тому в психології, як і в означених наукових галузях, зазвичай пропонується вивчати конкурентну взаємодію, враховуючи наступні аспекти:

1. з ким суб'єкт конкурує. Контекст стосунків задає межі припустимості використання тих чи інших засобів конкуренції; специфіку ставлення до конкурента та його оцінку; рівень усвідомлення себе як конкуруючої особи; мету конкурентної взаємодії; суб'єктивні переживання тощо. Так, конкуренція між сиблінгами, дитини з матір'ю і / або

батьком, друзями, колегами по роботі, романтичним партнером, суперником за ігровою взаємодією будуть мати суттєві відмінності, які необхідно враховувати при проведенні та інтерпретації результатів теоретико-експериментальних досліджень;

2. за що суб'єкти конкурують. В психології до ресурсів, за які може йти конкурентна боротьба відносять як матеріальні (посада, премія, бонус, повноваження, соціальний статус, сфера впливу, привілеї та ін.), так і нематеріальні ресурси (любов, увага, влада, визнання, самоствердження, домінування тощо). При цьому наголошується, що за нематеріальні ресурси частіше конкурують невротично організовані особистості, тому що вони часто виявляються не здатними усвідомити, що любов, повагу, визнання *не можливо* отримати в конкурентній взаємодії.

3. конкурентні переваги (те, за рахунок чого можна конкурувати). Цей концепт в теоріях конкуренції називають конкурентоздатність – «сукупність інтегрованих стійких якостей, таких як раціональна пізнавальна активність, цілеспрямованість, працьовитість, креативність, критичність, ризикованість, стресостійкість, лідерство, які обумовлюють можливість успішного виконання діяльності» [2, с. 6]. Відзначимо, що різні автори включають до конкурентоздатності різні особистісні властивості та якості.

Здійснюючи огляд існуючих засобів та методів дослідження конкурентної взаємодії та конкурентоздатності, а також індивідуально-психологічних особливостей, які з ними пов'язані, що часто використовуються західними та українськими дослідниками, ми спирались саме на наявність в методах, методиках, тестах, опитувальниках цих трьох аспектів.

Аналіз спеціалізованої літератури з проблем конкуренції дає підставу стверджувати, що найбільш поширеним методом діагностики цієї форми взаємодії в країнах Заходу є експеримент. Підґрунтя цієї дослідницької традиції біли закладені ще в 1897 р. Н. Триплетом та продовжувались Р. Тревісом, А. Олтером та Дж. Аронсоном, Дж. Айелло, Р. Зайонцем, П. Бронсоном та Е. Меррімен, С. Гарсія, А. Тором, Т. Шифом, Є. Урбан та ін. Всі зазначені дослідники проводили і проводять свої експерименти в реальних умовах діяльності, пов'язаної з конкуренцією в спортивних змаганнях, навчанні, військовій підготовці, комерційних організаціях. Серед інших методів також можна відзначити масові соціальні опитування та інтерв'ювання. За допомогою цих методів були отримані дані щодо конкуренції в жіночо-чоловічих парах, дружніх та родинних стосунках. Серед параметрів конкурентної взаємодії, які найчастіше висуваються на передній план в експериментах та опитуваннях західних психологів є: оцінка досягнень (своїх та реального або потенційного конкурента), індивідуальна оцінка привабливості ресурсу, за який потрібно конкурувати, соціальні навички, які використовуються в конкуренції, реципрокний альтруїзм (як протилежність конкурентній взаємодії), диференційні відмінності особистостей, включених в конкурентну взаємодію (екстраверсія, заздрість, схильність до ризику, ригідність, емоційність, азартність тощо), вплив зовнішніх та внутрішніх ситуативних факторів на конкурентоздатність та ін.

На українських теренах при дослідженні конкурентної взаємодії частіше використовуються тести, психодіагностичні методики, опитувальники. Одним з класичних психодіагностичних інструментів, який має метою встановлення типу управління міжособистісною взаємодією є опитувальник «Стиль поведінки в конфлікті» К. Томаса, адаптований Гришиною Н.В [7]. Методика містить 5 шкал, першою з яких є шкала «Суперництво / конкуренція». Якщо респондент набирає найбільшу кількість балів з поміж інших за цією шкалою, можна говорити про виражене в нього прагнення домогтися задоволення своїх інтересів на шкоду іншому. Шкала містить 12 питань. Приклади питань: №3А «Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого»; №10А «Я твердо прагну досягти свого»; №16Б «Я намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції». З наведених прикладів видно, що питання є цілком адаптованими під нашу культурну реальність, однак вони є взаємозамінними і не несуть жодної інформації про контекст, в якому проявляється конкуренція та ресурс, за який можна конкурувати. Але в питаннях до цієї шкали

відображено важливу конкурентну перевагу суб'єкта, яку він може використовувати, щоб досягти мети – наполегливість. Тим не менш, відзначимо, що методика спрямована виявити лише провідний стиль поведінки в конфлікті, тому вона цілком може використовуватись для діагностики схильності конкурувати взагалі, однак для всебічного дослідження даного явища її використання навряд чи доцільне.

Іншою методикою, яка містить шкалу «Змагальність» і фактично також діагностує схильність до конкурентної взаємодії є «Шкала діагностики поведінки типу «А»» авторів С. Положенцева і Д. Руднева [4]. До шкали «Змагальність» включено 6 питань, наприклад: №4 «Ви завжди намагаєтесь перемогти в будь-якій грі (шахи, доміно, волейбол тощо)»; №15 «У роботі і грі ви намагаєтесь робити все краще, ніж інші»; №43 «Свою роботу ви робите краще, ніж зазвичай, коли змагаєтесь з іншими». Вже в цих, наведених для прикладу, питаннях відображається наявність всіх трьох аспектів, які дають змогу діагностувати особливості конкурентної взаємодії. Автори вказують контекст (робота, гра), є хоч і непрямі, але посилання на конкурентні переваги (старанність, наполегливість), а також ресурси, за які можуть змагатись суб'єкти конкурентної взаємодії (в грі – це перемога, в роботі – специфічні робочі бонуси). Однак, шкала «Змагальність» містить всього 6 питань – що досить логічно, бо вона є лише однією з дев'яти, представлених в методиці, розробленій для діагностики певного особистісного стилю, але не достатньо для детального опису конкуренції.

Наступний психодіагностичний інструмент – опитувальник «МАС» М. Кубишкиної [5]. Він містить три шкали: «Мотивація до досягнення мети», «Прагнення до суперництва» та «Прагнення до соціального престижу». Шкала «Прагнення до суперництва» містить 12 питань, деякі з них наведемо в якості прикладу: №2 «Коли я працюю, це виглядає так, як ніби я все ставлю на карту», №8 «Невдачі стимулюють мене сильніше, ніж успіхи» (при визначенні підсумкового результату на ці питання враховується пряма позитивна відповідь); №29 «Я звертаю мало уваги на свої досягнення» (враховується зворотна відповідь). Якщо аналізувати питання даної шкали методики «МАС», з урахуванням виокремлених нами вище параметрів, то можна відзначити, що в жодному з них не відображено ніякого контексту конкурентної взаємодії, крім робочого (і навіть не у всіх), також не уточнюється за що особистість, яка відповідає на питання, має конкурувати. Аналіз конкурентних переваг, що дають особистості змогу конкурувати дозволяє виокремити в питаннях: стресостійкість, наполегливість, завзятість, вимогливість до себе, жагу до визнання та ін. Однак відзначимо, що викликає певні зауваження розподіл питань за шкалами. Так, наприклад, питання №12 «Я готовий працювати на межі своїх сил, щоб випередити конкурента» віднесено до шкали «Мотивація до досягнення мети», хоча, на наш погляд, воно має бути включене безпосередньо до шкали «Прагнення до суперництва».

Також серед методик, які можуть використовуватись для діагностики конкурентоздатності ми окремо виділили «Тест-опитувальник оцінки соціально-комунікативної компетентності» Є. Рогова [6]. І хоча даний тест не містить власне шкал конкуренції, суперництва або конкурентоздатності, ми вважаємо, що шкала «Підвищене прагнення до статусного росту» (містить 19 питань) відображає важливий аспект конкурентної взаємодії – боротьбу за статус як моральний і матеріальний ресурс і суб'єктивні переживання, які ця боротьба може народжувати. На підтвердження даної тези наведемо приклади деяких питань: №26 «Мені було б приємно, якби інші захоплювалися мною», №60 «Я прагну перевершувати інших», №106 «При невдачах я, як правило, боюся за свій авторитет», №120 «У порівнянні з виробленою мною роботою я заслуговую більшого визнання». Якщо проаналізувати змістовно дані питання, то можна виокремити наступні вказівки на конкурентну взаємодію: протиборство з іншими, прагнення виділитись, бажання домінувати, марнославство та ін. Почуття ж, які супроводжують гонитву за високим статусом, за своїм змістом відповідають почуттям, які народжує конкуренція і за інші привабливі ресурси: страх поразки, тривога, відчуття недооціненості, азарт, задоволення від вдалого використання своїх переваг тощо [1]. Таким чином, шкала «Підвищене прагнення до статусного росту» методики «Тест-опитувальник оцінки соціально-комунікативної

компетентності» Є. Рогова сама по собі не може використовуватись для проведення дослідження конкуренції та конкурентоздатності, але, на наш погляд, може вдало доповнити комплекс психодіагностичних методик, дібраний для вивчення даного предмету. Її практична цінність полягає в тому, що питання: 1. сконцентровані навколо привабливого ресурсу, за який часто конкурують 2. дають посилення на конкурентні переваги, на які може спиратись людина, 3. враховують контекст стосунків – більшість питань присвячені конкурентній взаємодії на роботі з колегами.

Серед інших психодіагностичних інструментів, які також використовуються в практиці вивчення конкуренції і конкурентоздатності [3] можна виділити методики: «Діагностика особистісної агресивності та конфліктності» Є. П. Ільїна, П. А. Ковальова, «Діагностика особистісної креативності» Є.Є. Тунік (містить шкали «Схильність до ризику», «Допитливість», «Уява», «Складність»), «Діагностики соціально-психологічних установок особистості в мотиваційно-потребовій сфері» (шкала «Альтруїзм – Егоїзм») О.Ф. Потьомкіної, «Діагностики функціонально-рольових позицій в управлінській команді» (Козлов В., Мануйлов Г.), «Тест на загальні здібності до підприємництва» (GET TEST) (Секція 5 – «Цілеспрямованість та рішучість»). Однак ми не будемо зосереджуватись на їх детальному аналізі, оскільки вони діагностують лише окремі ознаки конкурентоздатності і не можуть використовуватись окремо при детальному вивченні цієї ознаки.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. В статті подано огляд найбільш поширених методів (експеримент, соц. опитування, інтерв'ювання, психологічна діагностика) та методик, тестів, опитувальників, які використовуються в практиці психологічних досліджень конкуренції та конкурентоздатності. Запропоноване авторське бачення переваг та недоліків при вирішенні окремих емпіричних завдань кожної з них.

Проведений огляд методів та методик психологічного дослідження конкуренції та конкурентоспроможності дозволяє зробити висновок, що наразі існує потреба в створенні та стандартизації психодіагностичної методики, використання якої дозволить максимально охопити найбільш суттєві аспекти означених явищ. Така методика, на нашу думку, має включати щонайменше чотири шкали: «Конкуренція з колегами по роботі», «Конкуренція з романтичним партнером», «Конкуренція з друзями» та «Загальна конкурентоспроможність особистості». Питання кожної шкали, окрім специфіки контексту взаємодії, мають відображати також вказівки на те, за який суб'єктивно привабливий ресурс може відбуватись конкуренція (визнання, влада, домінування, статус, престиж, розширення повноважень, любов, увага та ін.) та за рахунок яких конкурентних переваг особистість може перемогти в конкуренції (компетентність, наполегливість, азартність, схильність до ризику, вольові якості, креативність, віра в себе тощо). При цьому питання методики мають також відображати окрім соціально-психологічного і суто психологічний вимір конкуренції: настанови щодо конкурентної боротьби; суб'єктивні переживання, які вона народжує; особливості сприйняття та оцінки себе, конкурента, ресурсу; патерни поведінки, які частіше за все проявляє особистість в конкурентній взаємодії.

В перспективах подальших наукових студій є саме розробка, подання на експертну оцінку, валідація та стандартизація такої методики.

Список використаних джерел

1. Бронсон П., Мерримен Э. Царь горы. Пробивной характер и психология конкуренции / По Бронсон, Эшли Мэрримен ; пер. с англ. Н. Яцюк. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 304 с.
2. Жданко Т. А. Образовательно-профессиональное пространство вуза как педагогическое условие формирования конкурентоспособности личности студента [Текст] : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01 / Т. А. Жданко. Чита, 2011. – 24 с.
3. Карамушка Л.М. Технології роботи організаційних психологів: Навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. та слухачів ін-тів післядиплом. освіти / Л.М. Карамушка,

- Т.В. Зайчикова, О.В. Винославська, М.В. Войтович та ін. / За наук. ред. Л.М. Карамушки. – К.: Фірма «ІНКОС», 2005. 366 с.
4. Положенцев С.Д. Поведенческий фактор риска ишемической болезни сердца (тип А) / Положенцев С.Д., Руднев Д. А. – Л.: Наука, 1990. – 171 с.
 5. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты: Учеб. Пособие / Д. Я. Райгородский – Самара: Изд. дом «БАХРАХ-М», 2001. – 672 с.
 6. Рогов Е. И. Настольная книга практического психолога: Учеб. пособие: В 2 кн. – 2-е изд., перераб. и доп. / Е. И. Рогов – М.: Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 1999. – Кн. 2: Работа психолога со взрослыми. Коррекционные приемы и упражнения. – 480 с. – С. 248-252
 7. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп: Учеб. Пособие для студ. вузов / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов – М. : Изд-во Института Психотерапии, 2002. – 490 с.

References

1. Bronson P., Merrimen Je. Car' gory. Probivnoj karakter i psihologija konkurencii / P. Bronson, Jeshli Mjerrimen ; per. s angl. N. Jacjuk. – М. : Mann, Ivanov i Ferber, 2014. – 304 s.
2. Zhdanko T. A. Obrazovatel'no-professional'noe prostranstvo vuza kak pedagogicheskoe uslovie formirovanija konkurentosposobnosti lichnosti studenta [Tekst] : avtoref. dis. ... kand. ped. nauk : 13.00.01 / T. A. Zhdanko. Chita, 2011. – 24 s.
3. Karamushka L.M. Tehnologii roboti organizacijnih psihologiv: Navch. posib. dlja studentiv vishh. navch. zakl. ta sluhachiv in-tiv pisljadiplom. osviti / Za nauk. red. L.M. Karamushki. – К.: Фирма «ІНКОС», 2005. — 366 s.
4. Polozhencev S.D. Povedencheskij faktor riska ishemicheskoi bolezni serdca (tip A) / Polozhencev S.D., Rudnev D. A. – L.: Nauka, 1990. – 171 s.
5. Rajgorodskij D. Ja. Prakticheskaja psihodiagnostika. Metodiki i testy: Ucheb. Posobie / D. Ja. Rajgorodskij – Samara: Izd. dom «BAHRAH-M», 2001. – 672 s.
6. Rogov E. I. Nastol'naja kniga prakticheskogo psihologa: Ucheb. posobie: V 2 kn. – 2-e izd., pererab. i dop. / E. I. Rogov – М.: Gumanit. izd. Centr VLADOS, 1999. – Кн. 2: Rabota psihologa so vzroslymi. Korrekcionnye priemy i uprazhnenija. – 480 s. – S. 248-252
7. Fetiskin N.P. Social'no-psihologicheskaja diagnostika razvitija lichnosti i malyh grupp: Ucheb. Posobie dlja stud. vuzov / Fetiskin N.P., Kozlov V.V., Manujlov – М. : Izd-vo Instituta Psihoterapii, 2002. – 490 s.

Резюме. В статье представлен анализ существующих методов и методик исследования конкурентного взаимодействия и конкурентоспособности личности, используемых в психологических исследованиях. Выявлено, что ведущим методом изучения данных явлений в зарубежной психологии является эксперимент, соц. опрос и интервьюирование, а на украинском социокультурном пространстве чаще используется тестирование. Приведен анализ наиболее часто используемых для изучения конкурентоспособности и конкурентного взаимодействия методик, тестов, опросников, предложена авторская оценка их преимуществ и недостатков для практики психодиагностического исследования.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, соперничество, психодиагностика, психологический тест.

Summary. In the article is suggested the theoretical analysis are methods, procedures, tests, questionnaires of diagnostics of competitive interaction and personalities individual traits that influence to it. Allocated the aspects that must be considered during the conduct researches and interpretations of the data. It's a feature of relationships with rivals: is between members of romantic couple, in same-sex of platonic friendship, among siblings, colleagues or in the game interactions; resource because of which competition occurs; a competitiveness in persons who's vying with each

other. There are also analysis most popular procedures, tests, questionnaires that usually Ukrainians researchers are using for psychological diagnosis of competition and of competitiveness.

Key words: competition, competitiveness, rivalry, psychodiagnostics, psychological test.

УДК 159.242 : 373.5.06

В.І. БЕЗЛЮДНА, Н.В. КОРЧАКОВА

ЗНУЩАННЯ ЯК ВИЯВ АГРЕСИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ У ДИТЯЧИХ СПІЛЬНОТАХ

Резюме. Насилля як форма агресивної поведінки присутня у житті дитячих спільнот. Вона загрожує особистісному розвитку дитини, її здоров'ю, емоційному благополуччю. Негативні наслідки виникають також для дитячої групи. Насилля об'єднує значну кількість форм. Його особливим різновидом є шкільне насилля. В його основі лежать як диспозиційні, так і соціальні характеристики. У статті обговорюються результати досліджень вікових аспектів проблеми знущань.

Ключові слова: знущання, шкільне насилля, виправдання, вікові особливості, рольові позиції, жертва, агресор, захисник.

Постановка проблеми. У широкому колі психологічних проблем, які заслуговують на постійну увагу науковців і практиків, особливе місце займають негативних тенденцій, які виникають у процесі життєдіяльності особистості у групі. Одним із різновидів цих явищ є знущання. Зневага, переслідування, глузування, утиски, цькування, залякування, кепкування – ось лише невеликий перелік проблем, з якими може зустрітися людина у процесі взаємодії з іншими членами спільноти. За таких умов у психологічну небезпеку потрапляє не лише жертва нападів. У програші залишаються і інші учасники ускладненої взаємодії: нападник та група. Прагнучи самоутверджуватися за рахунок приниження іншого, людина руйнує своє гуманістичне начала, ті природні схильності, які закладені як першооснова продуктивної співпраці і взаємодії. З'являється та закріплюється жорстокість та байдужість у ставленні до людей. Агресивні випадки порушують і життєдіяльність групи. Її члени не можуть відчувати себе комфортно і захищено, оскільки при наявності знущань та утисків постійно існує потенційна загроза для благополуччя кожного. Особливої небезпеки знущання набуває у дитячих спільнотах. Група, як один із важливих інститутів соціалізації, перетворюється на джерело особистісних страждань та побоювань у зв'язку із існуванням потенційних агресивних загроз, що веде до деформації процесів соціалізації та індивідуалізації особистості.

Аналіз життєвої та педагогічної практики дозволяє стверджувати, що, не дивлячись на всю соціальну непривабливість знущань, вони є досить поширеним явищем у житті дитячих спільнот. У формальних і неформальних об'єднаннях діти зустрічаються з великою кількістю різноманітних агресивних утисків, що породжує емоційні страждання і психологічні травми. Знущання – одна з характерних рис суспільного життя дітей і підлітків. Його різновидом є шкільне насильство. Освітні системи різних країн зустрічається із широким розповсюдженням знущань у класних колективах. Педагоги, психологи, медики змушені визнати, що це одна із серйозних, всепроникаючих проблем загального масштабу. У процесі досліджень фіксується широке розповсюдження явища. Зокрема у одній із останніх робіт (Menesini E., 2013 [6]) зазначається, що більше третини (38 відсотків) учнів молодших класів та п'ята частина підлітків знаходяться у психотравмуючих умовах у зв'язку із знущаннями. Несприятливі тенденції продовжують спостерігатися і в наступні вікові періоди. Зокрема у дослідженні Кіричевської Е.В. зазначається, що шкільне насилля відчувають 60 відсотків українських старшокласників, із них 20 відсотків зазнають кривдження від однокласників протягом тривалого часу [1, с.10].